

EDI-Server im erfolgreichen praktischen Einsatz:

Glasbestellwesen per Internet

Immer mehr Fensterbauer erkennen die Vorteile der Online-Beschaffung. So wurde jetzt auch die Firma Baltic Fenster GmbH via EDI-Server der Firma Albat + Wirsam mit ihrem Glaslieferanten, der Isolierglas Holstein in Kiel, verbunden.

Die Glas-Bestellung wird in der Fensterbau-Software pro Fertigungslos erstellt und per Internet verschlüsselt an den EDI-Server gesendet. Dieser generiert Zusatzinformationen und verwandelt sie in ein für den Glaslieferanten verständliches Format. Die Bestelldateien können daraufhin automatisch in die Glas-Software eingelastet werden. Es entfällt das Abtippen der Bestellungen, eine häufige Fehlerquelle, und Rückfragen wegen unklarer Be-

stellvorgaben werden minimiert. Durch dieses innovative Bestellsystem zwischen Fensterkunden und Glaslieferanten werden also auf beiden Seiten die Prozeßkosten gesenkt und ein reibungsloser Bestellablauf gewährleistet. Die Realisierung dieses Projektes erfolgte durch eine enge Zusammenarbeit der Softwarehäuser Horst Klaes GmbH in Ahrbrück und der Albat + Wirsam Softwarevertriebs GmbH in Linden.

Geringer Auftrags- und Erfassungsaufwand

Die Bestellabwicklung zwischen dem Fensterbauer und IGH hat den EDI-Server vor eine ganz besondere Herausforderung gestellt: Die Firma Baltic Fenster- und Türenbau GmbH setzt einen in Europa einmaligen Verglasungsrobo-

ter ein, der die angelieferten Isoliergläser mittels Barcode identifiziert und in die Rahmen und Fensterflügel einsetzt. Um diesen robotergesteuerten Ablauf zu ermöglichen, wird die Reihenfolge der angelieferten Scheiben auf dem Versandgestell zwingend vorgeschrieben. Die Informationen für den später beim Isolierglaslieferanten gedruckten Barcode werden auf dem EDI-Server erzeugt, den Bestellpositionen hinzugefügt und automatisch in der Software der Isolierglas Holstein eingelesen.

Nur durch die enge Zusammenarbeit beider Unternehmen wurde dieser hohe Automatisierungsgrad beim Fensterbauerproduzenten erst ermöglicht. Bereits im frühen Stadium der Planungen wurde die IGH in die Vorbereitungen mit einbezogen. „Diverse Spezialentwicklungen waren hier einfach ein



Der Verglasungsroboter in Aktion

notwendiger Schritt, um von unserer Seite aus den Verglasungsroboter richtig beliefern zu können. Da war es wichtig, frühzeitig mit hinzugezogen zu werden, denn für den ‚Robbi‘ mußten spezielle Gestelle, Verfahrensweisen und Programme entwickelt werden, die sich jetzt in der Praxis bewähren“, so Jürgen Schröder von der Isolierglas Holstein, einem Unternehmen der Saint-Gobain-Gruppe.

Der immens hohe zusätzliche Auftrags-Erfassungsaufwand, der durch Informationen für den Roboter erzeugt wird, reduziert sich durch den EDI-Server auf annähernd Null. „Die Erfassung der Aufträge von Baltic kostet mich jetzt keine Zeit mehr, d. h., ich kann

mich voll auf komplexere Glasprodukte konzentrieren“, erklärt Heidi Jäger, zuständig für die Bestellungen des Fensterbauers beim Kieler Glaslieferanten.

Auch bei Baltic in Langenhorn ist man froh über die gute Zusammenarbeit: „Wir haben unserem Lieferanten da schon eine harte Nuß zu knacken gegeben“, meint Heinz Christiansen, Geschäftsführer und Inhaber der Baltic Fenster- und Türenbau GmbH, „aber die Aufgabe wurde hervorragend gelöst.“ Der Fensterhersteller mit Vertrieb über Händler und Tischlereien in ganz Norddeutschland und Dänemark sieht den hohen Automatisierungsgrad mit Bestellabwicklung per EDI-Server, Beschlagszentrum und Verglasungs-

roboter als klaren Wettbewerbsvorteil: „So können wir uns auf die komplizierteren Sonderbauelemente konzentrieren, die unser Verglasungsroboter nicht bedienen kann. Eine gestraffte Produktion und gut durchorganisierte Prozesse sind besonders wichtig, gerade wenn man wie wir auf zwei so völlig unterschiedlichen Märkten wie Dänemark und Deutschland agiert.“

Dazu gehört eben auch die automatische Abwicklung der Glasbestellungen per EDI-Server, für die viele der großen Branchen-Softwarehäuser bereits die Schnittstelle zur Verfügung stellen.

Dies sind im Moment u. a. die Firmen 3E-Look, Klaes, Konert und Adulo, andere Softwarehäuser sind derzeit noch mit der Programmierung beschäftigt.

Immer mehr Glaslieferanten haben den Nutzen dieser Bestellabwicklung erkannt und bieten ihren Kunden auf Anfrage diesen besonderen Service. So wird es schließlich möglich sein, daß die gesamte Fensterbranche – trotz unterschiedlichster Softwarelösungen – eine einheitliche, kostensparende Bestellabwicklung anwenden kann. □