

Noch vor wenigen Jahren spielten EDV-Systeme in den Unternehmen der Fensterbaubranche keine Rolle. Eine komplett papiergestützte Organisation in Auftragsbearbeitung und Fertigung war die Basis der Abläufe. Zwar konnten auch auf diese Weise klare Organisationsstrukturen erreicht werden, diese waren aber durch einen hohen Bedarf an Fachkräften im innerbetrieblichen Ablauf und insbesondere durch mangelhafte Effizienz gekennzeichnet. Der Aufwand, Informationen – z. B. wie steht es mit einem bestimmten Kundenauftrag – zu beschaffen, war enorm.

Die kaufmännischen Erfordernisse in den Bereichen Auftragsabwicklung und Rechnungswesen und der Einsatz von Maschinentechнологien, die einer Ansteuerung bedurften, führten dazu, daß EDV-Systeme zunehmend an Bedeutung gewannen. Die Einführung solcher Systeme geschah in der Regel abteilungsbezogen. Die auf spezielle Aufgaben bezogene Leistungsfähigkeit des DV-Systems war leicht überschaubar, die Investition ebenfalls. Auf diesem Weg entstanden in vielen Unternehmen der Fensterbaubranche sogenannte Insellösungen,

Integrierte Lösungen im IT-Bereich:

Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile

d. h. EDV-Systeme, die eine bestimmte Aufgabe in einer bestimmten Abteilung oder für eine bestimmte Maschine in recht ordentlicher Weise lösen konnten. Alternativen dazu gab es in der Regel nicht, da die EDV-Anbieter nicht über durchgängige Systeme verfügten.

Der Versuch, solche Insellösungen miteinander zu verbinden, war der konsequent nächste Schritt. Da die EDV-Systeme jedoch oft von verschiedenen Lieferanten stammten, mit völlig unterschiedlichen EDV-Werkzeugen entwickelt wurden und sich in der Bedieneroberfläche unterschieden, war eine Integration sehr schwierig. Derartige Lösungen waren sehr teuer und aufgrund der Unverträglichkeit mancher Komponenten miteinander zudem noch unvollständig. Wegen der Individualität und der mangelnden Transparenz ergeben sich zusätzlich hohe Folgekosten bei der Systempflege und der Aufrechterhaltung des Fachwissens in der Belegschaft. Ein besonderes Problem ist die große Fehleranfälligkeit.

Abwicklung, Maschinenschnittstellen, Barcoding und Versandorganisation erweitert werden. Das stellt hohe Anforderungen an alle Bereiche eines Softwarehauses. Das entsprechende Know-how muß sowohl für die Softwareentwicklung als auch für den Kundenservice und die Projektierung erarbeitet und vorgehalten werden. Mancher Anbieter kann diesen Weg aufgrund begrenzter Ressourcen nicht beschreiten und muß weiterhin auf die Verknüpfung unterschiedlicher DV-Systeme setzen. Obwohl auch so leistungsfähige Systeme bereitgestellt werden können, bleiben die Schnittstellen zwischen den einzelnen Programmen problematisch. Neben den damit verbundenen lokalen, zeitlichen, inhaltlichen oder technischen Brüchen gibt es einen grundsätzlichen Bruch in der Programmbedienug. Der Stil jeder Komponente ist naturgemäß unterschiedlich. Die Anwender müssen mit diesen grundsätzlich verschiedenen Philosophien umgehen und entsprechend geschult werden. Nicht zu vergessen ist der Zusatzaufwand für die notwendige doppelte Stammdatenpflege.

Die Cantor Software GmbH hat den Bedarf der Branche an integrierten Systemen bereits früh erkannt und richtet die strategische Entwicklung ihrer Produkte seit 1995 darauf aus. Alle Module, die zum Kerngeschäft eines Fenster- und Türenbetriebes oder Handelshauses zählen, stammen aus der eigenen Entwicklungsschmiede. Mit „Cantor Professional II“ ist ein komplettes Softwarepaket entstanden, das neben der Händlersoftware, die über 2000 mal installiert wurde und der Angebots- und Auftragsabwicklung alle Bereiche einer Produktions-Planungssoftware mit Terminsteuerung, Warenwirtschaft, Versandorganisation, Maschinenanbindungen, papierloser Fertigung, Barcoding, Auswertungen, Zeitwirtschaft etc. umfaßt. Die konsequente Linie, alle wesentlichen Funktionen im eigenen Hause zu entwickeln, was eine



Durchgängige EDV-Lösung

Die vorgenannte Entwicklung hat sich etwa in den letzten 20 Jahren abgespielt und stellt sich selbstverständlich in jedem Betrieb auf individuelle Weise dar. Derzeit setzt sich allerdings die Erkenntnis durch, daß mit verknüpften Insellösungen keine wesentlichen Verbesserungen für den Gesamtablauf erzielt werden können.

Für die Anbieter von Softwarelösungen hat dies entscheidende Bedeutung. Viele Anbieter, die in bestimmten Bereichen gute Lösungen hatten, sind nun gefordert, ein komplettes Softwarepaket liefern zu können. Neben der Weiterentwicklung der klassischen Kernfunktionen für die Fensterbaubranche und der Bereitstellung der Software auf zeitgemäßen Plattformen muß nun die Modulpalette um Bereiche wie CAD, Materialwirtschaft, kaufmännische

Vorteile integrierter IT-Lösungen:

- keine Schnittstellenproblematik wie bei miteinander verbundenen Insellösungen
- kein Zeitaufwand für doppelte Stammdatenpflege
- wesentliche Verbesserungen des betrieblichen Gesamtablaufes – von der Angebots- und Auftragsabwicklung bis hin zur Produktionsplanung
- komplette Vernetzung von verschiedenen Werkstandorten möglich
- direkte Anbindung von Kunden und Lieferanten

große und dauerhafte Investition in die eigene Mannschaft bedeutet, zahlt sich aus. Sogar die CAD-Applikation ist eine Eigenentwicklung. Sie kann direkt in der Angebots- oder Auftragerfassung aus der aktuellen Position mit dem bereits teilerfaßten Element aufgerufen werden. Das Element wird sodann in der CAD fertig konstruiert (z. B. für spezielle Modellschnitte, gekoppelte Elemente und schräge Sprossen). Die neueste Entwicklungsstufe erlaubt die komplette Vernetzung von mehreren Werkstandorten in einem einheitlichen Softwarepaket. Die komplett objektorientierte Entwicklung basiert auf der Entwicklungssprache „Visuals C++“ und kann auf relationalen Datenbanken wie Oracle, Informix oder SQL Server eingesetzt werden.

Die nächste Stufe der Integration, die zum Teil bereits umgesetzt ist, betrifft die Anbindung der Lieferanten und der Kunden. Aus dem Kundensystem können bereits Aufträge direkt in das System des Herstellers auf Basis der gleichen Stammdaten des Herstellers eingespielt werden. Aus dem Herstellersystem ist es möglich, Glas- und Profilbestellungen direkt in das DV-System des Lieferanten einzusteuern. Dies wird in Zukunft sicher weiter ausgebaut werden. Diese Möglichkeit, eine durchgängige und vollständige EDV-Lösung aus einer Hand von einem einzigen Anbieter einsetzen zu können, bedeutet für ein Unternehmen weit mehr, als nur die bestehenden Insellösungen durch neue zu ersetzen. Der Anspruch an den Softwarelieferanten liegt daher nicht mehr nur in der Schulung und Betriebsnahme der Software. Nun sind auch Fragen der Ablauforganisation in den Unternehmen ein wichtiges Thema. Die Diskussionen führen oft dazu, daß Abteilungen umgebaut und Aufgaben neu verteilt werden. Papier als Grundlage der Organisation verschwindet aus den Büros und aus der Produktion. Transparenz in allen Abläufen steht im Vordergrund (Ablaufverfolgung, Statusverfol-



Softwareanbieter übernehmen zunehmend beratende Funktionen: Peter Heidrich, Fertigungsleiter Fenster bei der Gayko Fensterbau GmbH, im Gespräch mit Dr. Ralf Mühlhans, Cantor Software GmbH

gung). Die damit erzielbare Wertschöpfung geht weit über die Reduktion von Materialbeständen und die Verkürzung von Lieferzeiten hinaus. Damit erweitert sich der Aufgabenbereich eines Softwareanbieters zunehmend um beratende Tätigkeiten, was eine gute Partnerschaft zwischen Anbieter und Kunden voraussetzt.

Den oben beschriebenen Strukturwandel vom Einzelanbieter zum Komplettanbieter aus einer Hand hat die Cantor Software GmbH erfolgreich vollzogen. Der Aufgabe der Beratung des Kunden in seinen Organisationsfragen hat das Lindener Softwarehaus sich gestellt und ist in der Lage, gemeinsam mit dem Kunden die optimalen Lösungen zu erarbeiten. Der Erfolg zeigt, daß die Weichenstellungen in den 90er

Jahren hin zur Komplettierung der Softwarepalette richtig war. Cantor ist einer der wenigen Anbieter, die über ein modernes Softwarepaket in dieser Breite verfügen und dies auf der Basis vieler Installationen bei vielen namhaften Betrieben der Branche anbieten können. ■



Cantor Software GmbH
35440 Linden
Tel. (0 64 03) 9 70-0
info@a-w.de
www.a-w.de

glas welt

Fachmagazin für
Glas, Fenster, Fassade
+ Bauelemente

jetzt 2 x gratis
testen unter:
www.glaswelt-net.de