

«P'X5™ hat uns geringere Produktkomplexität und schlankere Prozesse gebracht.»

Hans Schneider, Leiter Finanzen & Controlling, Mitglied der Geschäftsleitung der Kaba Gilgen AG



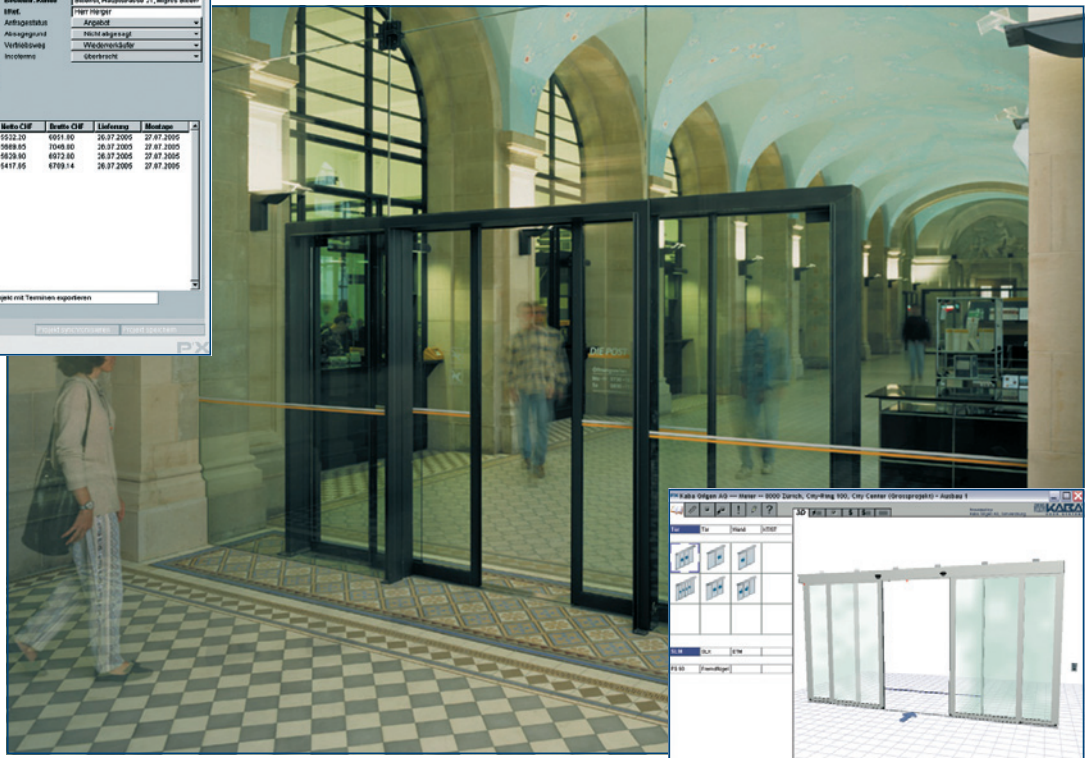
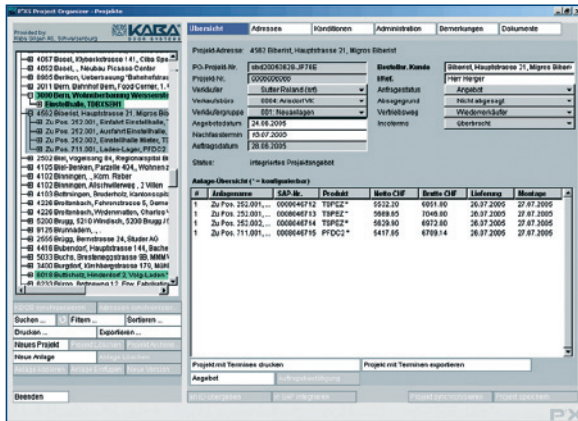
Die integrierte Vertriebs-, Konfigurations- und Projektierungslösung Kaba Door Office Solution (KDOS) von Perspectix brachte der Kaba Gilgen AG schlankere Prozesse von der Angebotserstellung bis zur Lieferung und Montage.

Kaba ist einer der weltweit führenden Anbieter von automatischen Tür- und Torsystemen. Das Unternehmen erkannte, dass ein Schlüsselfaktor für den Erfolg in einer Reduktion der

Produktkomplexität liegt – die das neue System auf Basis von P'X5 erst möglich macht. In enger Verbindung mit SAP R/3 werden heute umfangreiche Tür-, Tor- und Wandsysteme in kurzer Zeit bestellfertig konfiguriert und angeboten. Die Aufträge gelangen per Internet fehlerlos in die Zentrale. Dort sorgen automatische Prozesse für eine effiziente Produktion, Dokumentation und Projektabwicklung.

«Das System wird durchweg akzeptiert und sehr intensiv eingesetzt: In rund zehn Minuten ist ein Standardangebot erstellt und gedruckt.»

Oliver Sommer, Produktmanager KDOS



Eine Verkaufsaufgabe wird bei Kaba Gilgen konsequent als Projekt organisiert und verwaltet

Der Konfigurationsprozess wurde in übersichtliche Schritte gegliedert – die Ergebnisse sind sofort sichtbar

Im schweizerischen Schwarzenburg arbeitet ein international erfolgreicher Anbieter von automatischen Tür-, Tor- und Wandsystemen mit Hochdruck für den Weltmarkt. Dort befinden sich eine innovative Entwicklungsabteilung, die Produktion unter ISO 9001 zertifiziertem QS-System, die technische Projektierung und das Management der Kaba Gilgen AG. Insgesamt beschäftigt das zur Kaba Gruppe gehörende Unternehmen rund 560 Mitarbeiter, wovon etwa 80 an Vertriebsprozessen mitwirken. Rund 45 Prozent des Umsatzes werden im Ausland erzielt, wo Wiederverkäufer oder Kaba Gruppengesellschaften die von Kaba Gilgen gelieferten Baukasten-Systeme zu Kundenanlagen montieren.

Die richtigen Prozesse entscheiden

Der Marktdruck hat sich durch die Globalisierung deutlich erhöht. «Wir konzentrieren uns verstärkt auf die Optimierung der Prozesse und Prozesskosten, um unsere internationale Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten», sagt Hans Schneider, als Mitglied der Geschäftsleitung für Finanzen und Controlling

zuständig. «Durch schlanke, effiziente und fehlerfreie Prozesse von Angebot bis Zahlungseingang können wir intern erhebliche Kostensenkungen erzielen, aber auch bei Kunden und Vertriebspartnern Pluspunkte sammeln.»

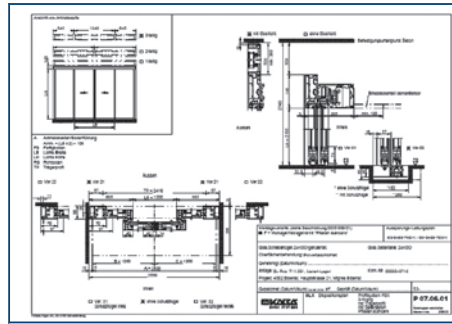
In einem Jahr von 0 auf 100

Dazu initiierte Hans Schneider als Projektleiter gemeinsam mit Oliver Sommer, Produktmanager bei Kaba Gilgen, das Projekt KDOS. Nach Vorstellung eines von Perspectix erstellten Prototypen wurde das Projekt im Oktober 2003 gestartet. Die Kern-Module von KDOS, der Project Organizer (PO) und die Product Configuration Utility (PCU) wurden von Perspectix auf Basis der P'X5 Standard Software konzipiert und eingeführt. Ein weiteres Modul, der Production Process Planner (P3), wurde spezifisch für Kaba Gilgen entwickelt. Nach nur einem Dreivierteljahr Entwicklungszeit wurde das neue System im Juli 2004 eingeführt. Heute ist das System weltweit im Einsatz. Der Anteil der mit KDOS erstellten Angebote betrug im Juli 2004 32 Prozent, 6 Prozent der Aufträge wurden damit abgeschlossen. Ein Jahr

später, im Juni 2005, wurden 99 Prozent der Angebote mit KDOS erstellt und 84 Prozent der Aufträge damit abgeschlossen. «Die Door Office Solution hat sich zu einem Selbstläufer entwickelt», sagt Hans Schneider. Rund 40 Installationen der Lösungen wurden an externe Vertriebsorganisationen verkauft, an zehn bis zwölf Unternehmen in Europa und Asien. Die Lösung bewährt sich auch in der Schulung neuer Mitarbeiter.

Markentscheidendes Werkzeug

Die Konfiguration von Tür- und Torsystemen beginnt mit der Auswahl von Grundtypen, die zunächst durch Erfassen der Maße in ihren räumlichen Dimensionen bestimmt werden. Dabei werden alle von Außen sichtbaren Teile, auch Sicherheitseinrichtungen, Bedienelemente und Glasarten dargestellt. «Die Visualisierung bis hin zur Animation der Schiebetüren dient der grafischen Überprüfung der Konfiguration und der besseren Kommunikation zum Kunden hin», stellt Oliver Sommer fest. Was sich konfigurieren lässt, funktioniert auch. Denn alle Regeln der Produktkonfiguration wurden stimmig und in allen möglichen Zusammenhängen abgebildet. Neue Verkäufer und Vertriebspartner sind damit wesentlich schneller im operativen Geschäft, die langen Einarbeitungszeiten in das komplexe Produktprogramm und seine vielfältigen Rahmenbedingungen konnten wesentlich verkürzt werden.



Ein Angebot in Word und ein Normdisposplan als PDF sind Beispiele für aus KDOS erstellte Dokumente

Position	Materialnummer	Bezeichnung	Legen	Stück	PUH1	PUH2
30.0	45-602-0001	Door Set				
30.0	45-602-0010	Dübel Set 3x3 (D)				
30.0	45-602-0011	Handhabungsarm (HWA)	2000			
30.0	45-602-0012	Laufwagen Set (ALWS) (ST)				
30.0	45-602-0013	Laufwagenverriegelung (LWVZ)				
30.0	45-602-0014	PUH1				
30.0	45-602-0015	Handhab. Öl-lamell. 4 m				
30.0	45-602-0016	Unterflurriegel				
30.0	45-602-0017	Zubehörsatz RPP 2x15	186	410	Schiebetürl.-schief-links	
30.0	45-602-0018	Anschlagkappe	282			
30.0	45-602-0019	Anschlagkappe	56			
30.0	45-602-0020	Stütz. 3rd. 100. 3rd. 100. 100. 100.	648			
30.0	45-602-0021	Eisenbolzen komplett				
30.0	45-602-0022	Formteile				
30.0	45-602-0023	Formteile				
30.0	45-602-0024	Gläser 3rd. 100. 3rd. 100. 3rd. 100.	93			
30.0	45-602-0025	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0026	Handhabungsarm (HWA) 2 m	93			
30.0	45-602-0027	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0028	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0029	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0030	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0031	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0032	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0033	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0034	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0035	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0036	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0037	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0038	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0039	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0040	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0041	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0042	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0043	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0044	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0045	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0046	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0047	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0048	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0049	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0050	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0051	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0052	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0053	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0054	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0055	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0056	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0057	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0058	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0059	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0060	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0061	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0062	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0063	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0064	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0065	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0066	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0067	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0068	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0069	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0070	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0071	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0072	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0073	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0074	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0075	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0076	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0077	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0078	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0079	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0080	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0081	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0082	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0083	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0084	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0085	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0086	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0087	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0088	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0089	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0090	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0091	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0092	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0093	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0094	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0095	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0096	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0097	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0098	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0099	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			
30.0	45-602-0100	Handhabungsarm (HWA) 2 m	282			

Die Materialliste lässt sich positionswise bearbeiten und nach Vor-, Haupt-, Nachlieferung und Zusätzliedern

DER KUNDE

Kaba Gilgen AG

Seit 1961 beschäftigt sich das von Jakob Gilgen gegründete Unternehmen mit innovativer Antriebstechnik. Heute entwickeln und produzieren, liefern und montieren rund 560 Mitarbeiter weltweit Tür- und Torsysteme für Personen- und Fahrzeugdurchgänge, Türen für Straßen- und Schienenfahrzeuge sowie flexible Wandelemente und Sicherheitseinrichtungen. Entwicklung, Produktion und Verwaltung sind am Hauptsitz Schwarzenburg bei Bern (Schweiz) angesiedelt. Seit 1996 gehört das Unternehmen zur Kaba Gruppe, die mit 5900 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu den weltweit führenden Anbietern der Sicherheitsindustrie gehört. Die Produktpalette umfasst mechanische, mechatronische und elektronische Zutritts- und Verschlussysteme, Schlüssel- und Codiersysteme, Erfassungsgeräte und Schnittstellenlösungen für Betriebsdatenerfassung, das berührungslose Identifikationsmedium LEGIC und die Sicherheits- und Automatiktüren der Kaba Gilgen AG. Weitere Informationen finden sich im Internet unter www.kaba-gilgen.ch.

DAS PROJEKT

Branche

- Türautomation; Tür-, Tor- und Wandsysteme

Aufgabe

- Einführung einer ganzheitlichen Lösung für den technischen Vertrieb der gesamten Produktpalette, die projektorientiertes CRM, Produktkonfiguration, Angebotserstellung und Produktionsvorbereitung integriert abdeckt

Wichtigste Ergebnisse

- abschliessende Produktkonfiguration innerhalb kurzer Zeit, sofortige Angebotserstellung, fehlerfreie und automatisierte Auftragsabwicklung haben den erfolgreichen Vertrieb gefördert und die Komplexität der Produktlinien markant gesenkt

Projektdauer & -team

- 9 Monate von Konzept bis Produktivsetzung
- 3 Mitarbeiter Perspectix, 5 Mitarbeiter Kaba Gilgen

Anwender

- ca. 120 User in Vertrieb, Auftragsabwicklung und Service bei Kaba Gilgen und den Vertriebspartnern auf der ganzen Welt

IT-Umgebung

- SAP R/3 mit zahlreichen Modulen, AutoCAD, HiCAD



Firmenzentrale in
Schwarzenburg bei Bern

Reibungslose SAP-Replikation

Um eine zweifelsfreie Datenkonsistenz ohne Doppelarbeiten zu erreichen, arbeitet KDOS integriert im Dialog mit SAP R/3. So lässt sich in KDOS ein neuer Kunde anlegen, der an SAP übergeben wird. Im Gegenzug versorgt SAP das System mit nicht weniger als 18000 Kundenadressen. Neue Angebote oder Projektaufträge aus KDOS erhalten nach der Replikation Angebots-, Projekt- und Auftragsnummern. Schließlich erzeugt KDOS Stücklisten für den Verkauf und Arbeitspläne für die Fertigung, die in SAP verarbeitet werden. Dort stehen 7000 Materialnummern, Normpläne, die gesamten Verkaufstexte oder die Kalkulationsgrundlagen zur Verfügung. KDOS kann diese Informationen direkt nutzen. Ist ein Außendienstmitarbeiter mit seinem Laptop bei Kunden vor Ort, generiert er losgelöst von SAP sein Angebot. Später repliziert er die Daten über ein VPN im Internet mit SAP, wo sie in Verkaufsdokumenten, Auswertungen und Übersichten wiedergegeben werden.

Von Auftragsabwicklung bis Zahlungseingang

Bei Projektlaufzeiten von bis zu fünf Jahren ist eine hohe Datenkonsistenz eine Grundvoraussetzung für das Geschäft von Kaba Gilgen: «Grundsätzlich hat unsere Datenqualität zugenommen. Außerdem sind wir durch die automatische Abwicklung wesentlich schneller geworden. Ein Auftrag gelangt heute in 20 bis 30 Minuten vom Verkäufer in die Produktion – ohne dass weitere Mitarbeiter eingreifen müssen.»

Produktkonfiguration zur Prozessoptimierung

«Einen zentralen Haupthandlungsbedarf zur Prozessoptimierung haben wir in unserer Produktstruktur gefunden. Zehn bis fünfzehn Baugruppen sind hier die Preislistentreiber und beeinflussen Materialstamm und Datenmenge am meisten», meint Hans Schneider. Mit KDOS wurde ein Lernprozess im Unternehmen angestoßen, wie Komplexität reduziert und dadurch effektivere Prozesse geschaffen werden können. Die Prozesskosten pro offerierter und verkaufter Anlage reduzieren sich laufend.

PERSPECTIX – KOMPETENZ UND ERFAHRUNG

Die Perspectix AG hat sich seit der Gründung 1996 kontinuierlich zum technologisch führenden Lösungsanbieter für den Vertrieb und die technische Projektierung variantenreicher Produkte in technischen Industrien entwickelt. Nutzer von P'X5 Visual Product Selling™ profitieren von Erfahrungen aus komplementären Anwenderbranchen: Maschinenbau, Anlagenbau, Elektrotechnik, Einrichtungs-, Lager- und Logistiksysteme. Mit der Verbindung von Vertriebsoptimierung und Product Lifecycle Management in einer zukunftsweisenden Technologie ist Perspectix heute strategischer Lieferant namhafter Hersteller und Partner führender IT-Häuser.

Perspectix AG

Hardturmstraße 253
CH-8005 Zürich
Telefon: +41 (0)44 445 95 95
Telefax: +41 (0)44 445 95 96

Heisinger Straße 12
D-87437 Kempten
Telefon: +49 (0)831 575 85 85
Telefax: +49 (0)831 575 85 89

Internet: www.perspectix.com
E-Mail: info@perspectix.com