

ÜBERBLICK

Nachhaltigkeit, Sicherheit und Wissensmanagement sollte die Konfigurationssoftware camos für IBAU HAMBURG, einem führenden Anbieter von Silo-, Misch-, Lade- und Förder-Technologie für Schüttgut bringen. Um die hauseigenen Konfigurationsregeln und Komponenten-Beziehungen zu implementieren, wurde die UDS GmbH ins Boot geholt – ein Softwarepartner, der IBAU aus früheren Projekten gut kennt. Schon in der Testphase ist die Begeisterung der Anwender groß – und der nächste Rationalisierungsschritt ist absehbar.



KUNDE

IBAU Hamburg
Ingenieurgesellschaft Industriebau mbH
Rödingsmarkt 35
20459 Hamburg

Telefon: 040 / 36 13 09 0
Telefax: 040 / 36 39 83
E-Mail: info@ibauhamburg.de
Internet: www.ibauhamburg.de

UDS Urbane Daten-Systeme GmbH
Wendenstrasse 21
20097 Hamburg

Telefon: 040 / 537 98 49 60
Telefax: 040 / 41 77 00
E-Mail: moin@uds.de
Internet: www.uds.de

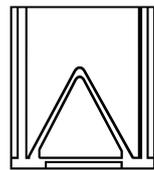
UDS - Ihr Partner für Softwareprojekte

Die besten Voraussetzungen für ein erfolgreiches Projekt sind Menschen. Menschen, die viel wissen und mit Freude lernen. Menschen, die gern hart arbeiten und gern miteinander lachen. Menschen, die Regeln kennen und sie leidenschaftlich außer Kraft setzen. Menschen, die immer wieder hinhören – weil sie verstehen wollen. Die Menschen bei UDS bringen Erfahrung aus Studium, Beruf und Projekten mit, und sie sind stets auf der Suche nach der besseren Lösung. Erfolgreiche Kundenprojekte sind bei UDS immer Team-Erfolg ... und werden gern gebührend gefeiert. Logik wird bei UDS groß geschrieben; deshalb denkt man hier gern „um die Ecke“. Nicht zu vergessen: 95 Prozent aller UDS-Kunden sind Wiederholungstäter. Kurz: Mit UDS sind Sie auf dem richtigen Weg.

GUTE BEZIEHUNGEN

Komplexe Silo-Technologie sicher anbieten mit camos und umfassenden Konfigurationsregeln

1975, auf dem Höhepunkt der Energiekrise sorgte die neu gegründete IBAU HAMBURG für eine Revolution in der Silo-Technik: IBAU fertigte Silos mit kegelförmigem Boden, was den Energiebedarf bei der Schüttgutentnahme stark vermindert. Heute ist IBAU HAMBURG ein Unternehmen des Konzerns



IBAU
HAMBURG

Haver & Boecker und gehört zu den führenden Anbietern von Silo-, Misch-, Lade- und Förder-Technologie für Schüttgut. Pro Jahr verkauft das Unternehmen mehr als 100 Anlagen in die ganze Welt.

HÖCHST KOMPLEXE ANGEBOTE

Entsprechend hoch ist die Zahl der Angebote, die jedes Jahr geschrieben werden müssen. Jedoch: Wer ein korrektes Angebot erstellen will, muss über kaufmännisches Wissen, technische Expertise, Vertriebsgeschick und tiefes Unternehmens-Know-how verfügen, denn es gibt „unendlich“ viele Produktvarianten und eine Fülle von Regeln für die Preisfindung. Die Wahrscheinlichkeit, Fehler zu machen, ist hoch, doch die Chance,

dass das ganze Team gemeinsam aus Fehlern lernt, ist gering. Angesichts dieser Herausforderungen hatte die Konzernmutter, Haver & Boecker, im Jahr 2013 eine Software eingeführt, die Regeln zur technischen Konfiguration und Vorschriften zur Preisfindung abbildet und so die Angebotserstellung vereinfacht: camos. Mit Hilfe dieser Regeln kann camos schon im Verkaufsgespräch ermitteln, welche Anlagenvarianten zu welchem Preis technisch möglich sind. So kann der Vertrieb Lösungsvarianten vorstellen, die sich zum angebotenen Preis realisieren lassen. Die Software wurde den Konzerntöchtern präsentiert, und IBAU HAMBURG konnte Lizenzen nutzen – allerdings ohne das IBAU-spezifische Regelwerk.

KNOW-HOW UND KREATIVITÄT

Peter-Alexis Kasten, UDS-Geschäftsführer im Bereich Softwareentwicklung und „geistiger Vater“ der IBAU-SLV, sowie ein weiterer UDS-Mitarbeiter ließen sich in die Programmiersystematik von camos einweisen.



Die Kombination aus Informatik-Kompetenz und Kenntnis der Anlagen und Anforderungen von IBAU, die man bei der SLV-Entwicklung gewonnen hatte, machte sich nun bezahlt. Um die Beziehungen zwischen Komponenten und Bauteilen richtig und vollständig darzustellen, gehörten neben IBAU-Vertriebsmitarbeitern auch Spezialisten aus der Engineeringabteilung zum Projektteam. Zusammen mit den Software-Experten der UDS GmbH wurden die Struktur der Stammdaten und das weitere Vorgehen festgelegt. Die Software-Entwickler begannen zunächst, die Regeln für die Komponentengruppe „Beschickung“ zu erarbeiten – die Gruppe mit der höchsten Komplexität. Danach ging es mit der Komponentengruppe Auslass weiter; es folgte die Gruppe Mischung/Transport. Insgesamt sind rund 30 Komponentengruppen für camos zu implementieren.

GEWALTIGES POTENZIAL SCHON NACH DEN ERSTEN TESTS

Nach der Schulung im April 2016 begann das Team um Peter-Alexis Kasten im Mai mit der Programmierung. Konzernübergreifende Regeln wie AGB, Liefer- und Zahlungsbedingungen stellt Haver & Boecker bereit, so dass die UDS GmbH sich „nur“ um die anlagentechnischen Beziehungen kümmern musste. Ausgewählte Vertriebsmitarbeiter testeten camos mit den UDS-Regeln, indem sie die Angebote parallel manuell erstellten und die Ergebnisse verglichen. Schon nach dem ersten gemeinsamen Test gab es strahlende Gesichter bei IBAU: Die Lösung



funktioniert! Bis Ende 2017 die Regeln für sämtliche Komponentengruppen für heutige Siloanlagen implementiert sind, läuft camos bei IBAU in einer Testumgebung. Die Arbeit ist mit dem „Go live“ aber nicht zu Ende. „Das System wird vermutlich nie fertig“, befürchtet Mario Rämmele. „Wir entwickeln ja immer wieder neue Anlagen und technologische Neuerungen.“

DA STECKT NOCH MEHR DRIN

Obwohl der Vertrieb Angebote künftig schneller erstellen kann, ist Zeitgewinn für Mario Rämmele nicht das wichtigste Kriterium: „Wir verbessern unsere Dokumentation und können Projekte künftig leichter wiederfinden. Noch wichtiger ist aber die Transparenz: Angebote werden vergleichbar. Und das System unterstützt uns beim Qualitäts- und Wissensmanagement. Indem die Vertriebsmitarbeiter nur die Komponenten auswählen können, die tatsächlich zusammenpassen, haben wir auch einen starken Lerneffekt.“ Der nächste Schritt wird wohl nicht lange auf sich warten lassen: Die Verbindung der IBAU-SLV und camos. Dann könnten, sobald aus einem Angebot ein Auftrag wird, alle Bestellinformationen an die Stücklistenverwaltung übergeben werden. So ist sichergestellt, dass tatsächlich das geliefert wird, was auch bestellt wurde.

