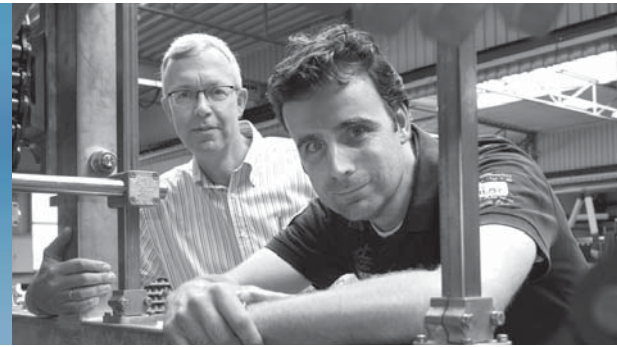


“Verkaufszeichnungen werden auf Basis von Parametern aus Sofon erstellt”



v.l.n.r. Erik Slagman AREA SALES MANAGER
Leo Jansen DESIGN ENGINEER

Die Kaak-Gruppe ist mit 700 Mitarbeitern weltweit als Lieferant kompletter Produktionsstraßen für die industrielle Bäckerei aktiv. Jede Bäckerei, die Kaak für einen Kunden konstruiert, ist wieder anders. Die Erstellung eines Angebots mit einer korrekten Verkaufszeichnung (Layout) war deshalb auch eine zeitraubende Herausforderung. Die Software von Sofon soll eingesetzt werden, um den Angebotsprozess zu beschleunigen und zu optimieren. Erik Slagman (Area Sales Manager) und Leo Jansen (Design Engineer) berichten über die Situation vor und nach Sofon.

Kaak setzt Sofon für Kalkulationen, Angebote und Ansteuerung von CAD ein

VIELE PROZESSE

Eine komplette Produktionslinie für eine Bäckerei umfasst viele Prozesse. Slagman: “Um ein Brot zu machen, muss zuerst der Teig geknetet, geformt und in Backformen gelegt werden. Dann muss der Teig gehen. Dann wird gebacken, gekühlt und geschnitten. Danach wird das Brot beispielsweise eingefroren oder abgepackt. Wir liefern alle diese Maschinen und den Transport von der einen zur anderen Maschine. Und für jedes Land, jeden Kunden und jedes Brot gelten andere Wünsche und Anforderungen. Dadurch wird die Erstellung eines Angebots zu einer recht komplizierten Angelegenheit.”

VIEL ARBEIT

Wenn bisher eine Anfrage in der Angebotsabteilung von Kaak einging, begann ein Mitarbeiter mit den Spezifikationen. Slagman: “Die Brotsorte und die gewünschten Back- und Gärzeiten bestimmen die Produktionslinie. An Hand dieser Daten haben wir berechnet, wie groß die Maschinen werden mussten. Diese Maschinen haben wir in der richtigen Reihenfolge mithilfe von 2D-Zeichnungen visuell dargestellt. Dann haben wir eine neue Zeich-

nung gemacht, um die Seitenansicht der Verkaufszeichnung darzustellen. So konnte der Kunde sehen, ob die Produktionslinie für seine Produktionshalle nicht zu hoch werden würde. Das Zeichnen erforderte viel Zeit.”

KALKULATION UND ANGEBOTSTEXT

Ein nächster Schritt im Angebotsprozess war die Erstellung der Kalkulation. Jansen: “Die Verkaufszeichnung, die wir gemacht hatten, bildete die Basis für die Kalkulation. Wir haben die Nummer jeder Kurve und Bahn aus der Verkaufszeichnung in unser Spezialsystem eingetippt. Dann haben wir kontrolliert, ob auch nichts vergessen oder falsch eingegeben worden war. Diese Kontrolle hat leicht mehrere Stunden in Anspruch genommen. Danach ist das Angebot mit Standardtexten versehen worden. Aber diese Texte waren einfach nicht ganz genau passend, wodurch wieder eine Kontrolle erforderlich war. Auch wenn Veränderungen im Angebot gemacht werden mussten, ging das nicht ganz so einfach: wieder Daten sammeln, Maschinen durchrechnen und kontrollieren. Und na ja, wenn ein Angebot raus muss, dann steht man



“Verkaufszeichnungen werden auf Basis von Parametern aus Sofon erstellt”

unter Druck. Dann will man eine Änderung einfach ‘schnell’ machen. Und in diesem Moment werden Fehler gemacht.”

DER NEUE PROZESS

Sofon wird sicherstellen, dass sich der Angebotsprozess positiv verändert. Slagman: “Wenn ein Verkäufer vom Kundenbesuch zurückkommt, gibt er die Kundendaten in den Sofon Sales Organizer ein. Auch Produktinformationen wie Backzeiten gibt er mittels einer Frage-Antwort-Methode ein. Danach beantwortet der Konstrukteur in der Angebotsabteilung einige Fragen zum Backblech (Carrier), was dann schließlich zu einem Plan führt. Wenn die Daten der Backbleche bekannt sind, wissen wir, wie groß der Ofen sein muss. Dann können wir die Größe des Endgärschranks (Final proofer) berechnen. Und wenn der Kunde auch einen Kühlturm möchte, dann wissen wir auf Basis der vorherigen Daten, wie viele Brötchen darin Platz haben müssen. Wenn ein Kunde mehrere Brotsorten hat, wiederholt sich dieser Frage- und Antwortprozess. Eine Brotsorte bestimmt letztlich, wie groß der Ofen sein muss, und Sofon macht diese Ergebnisse für uns transparent.”

VERKNÜPFUNG MIT CAD

Auf der Grundlage der getroffenen Entscheidungen wird eine XML-Datei von Sofon aus an der CAD-System Inventor gesendet. Jansen: “In Inventor werden

Zeichnungen auf Basis der Parameter aus Sofon erstellt. Hier haben wir ein großes Archiv mit Modellen aller Maschinen, die es bei Kaak gibt.” Slagman ergänzt: “Die Modelle kann man als Lego-Steine betrachten. Sofon bestimmt, was Inventor aus der Bausteinschachtel holt und welche Parameterwerte diese Maschine bekommt. Dann “steckt” der Konstrukteur die Maschinen mit verbindenden Förderbändern aneinander. Wenn der Plan der kompletten Backstraße fertig ist, erstellt das CAD-System ein XML für Sofon. Damit werden in Sofon die Stücklisten und das Angebot erstellt, einschließlich der ergänzenden Details aus dem CAD-System.”

GRÖßERE EFFIZIENZ UND WENIGER FEHLER

Kaak ist mit seinen Plänen schon weit. Slagman: “Der Prozess muss schließlich viel Zeitgewinn liefern. Das erreichen wir unter anderem dadurch, dass Produktdaten in Sofon besser gespeichert sind, die technischen Berechnungen einheitlich ausgeführt werden und wir das Layout nicht mehr ‘abtippen’ müssen, um eine Preiskalkulation zu machen. Auch müssen wir Änderungen am Angebotstext nicht mehr manuell vornehmen. Die Verkaufszeichnung wird künftig als 3D-Version an den Kunden gehen und kann dennoch sehr einfach erstellt werden mit Hilfe der ‘3D-Steineschachtel’.”

WAS SIND DIE (ERWARTETEN) RESULTATE FÜR KAAK?

- Angebotsprozess verläuft viel effizienter
- Parameter aus Sofon steuern 3D-CAD-System an
- Verkaufszeichnungen sind einfacher zu erstellen
- Umstellung von 2D- auf 3D-Layouts
- Technische Kalkulationen sind einfacher zu erstellen
- Preiskalkulation ergibt sich automatisch aus dem 3D-Layout; Komponenten aus der Verkaufszeichnung müssen nicht mehr abgetippt werden
- Keine zusätzlichen Kontrollen mehr erforderlich
- Standardangebotstexte sind dynamisch und werden durch Parameter aus dem 3D-Layout angepasst
- Änderungen in Angeboten sind einfach vorzunehmen; der Preis verändert sich automatisch mit
- Vereinbarungen sind dokumentiert und für alle einzusehen

