

Auf dem Schirm

Für die Furnierherstellung gilt als „goldene Regel“, die zur Verfügung stehende Ressource Rundholz so effizient wie möglich zu nutzen. Seit jeher geht es den Produzenten dabei um Quantität und Qualität in gleichem Maße. Während über Jahrzehnte hinweg Weiterentwicklungen bei den Messer- und Schälmaschinen sowie den vor- und nachgelagerten Prozessen der Aufarbeitung ausreichen, um das Wirtschaften mit Furnieren ertragreich zu gestalten, wendete sich das Blatt mit dem Erstarren der für viele bis heute fragwürdigen, großindustriell erzeugten Holzproduktionen.

Diese Konkurrenz forciert die Notwendigkeit, zusätzlich sämtliche Prozesse und Aktivitäten jenseits der längst optimierten Schnittgeschwindigkeiten mit geeigneten Mitteln und Methoden akribisch unter die Lupe zu nehmen. Während zur Steigerung der Effizienz vormals v. a. Mechaniker gefragt waren, war es nun an der Zeit, sich an die Fraktion der Softwarespezialisten zu wenden.

Ein solcher ist Stephan Herold mit seinem Team der BSS aus Hamburg. Diese verstehen nämlich nicht nur ihr ureigenes Handwerk, sondern kennen sich längst auch mit den Feinheiten der Furnierwirtschaft bestens aus. Die Gelegenheit zum Einstieg in diese gleichsam herausfordernde wie faszinierende Branche bekam die BSS GmbH vor nunmehr 18 Jahren von der ebenso in der Hansestadt ansässigen R. Ulrich & Co. GmbH. Bei diesem Furnierproduzenten und -händler war er mit seiner BDS Business Data Service GmbH schon damals für die Netzwerkbetreuung zuständig. So kam es, dass dessen Inhaber Lutz Neukirchner Herold mit der Programmie-

rung eines auf seine Bedürfnisse zugeschnittenen Furnierhandelsprogramms beauftragte. Schnell sollten weitere Aufträge für unterschiedliche Software-Entwicklungen rund um die Handhabung des Furniers folgen – nicht nur für die Unternehmen der IVC-Gruppe, zu der R. Ulrich & Co. ge-

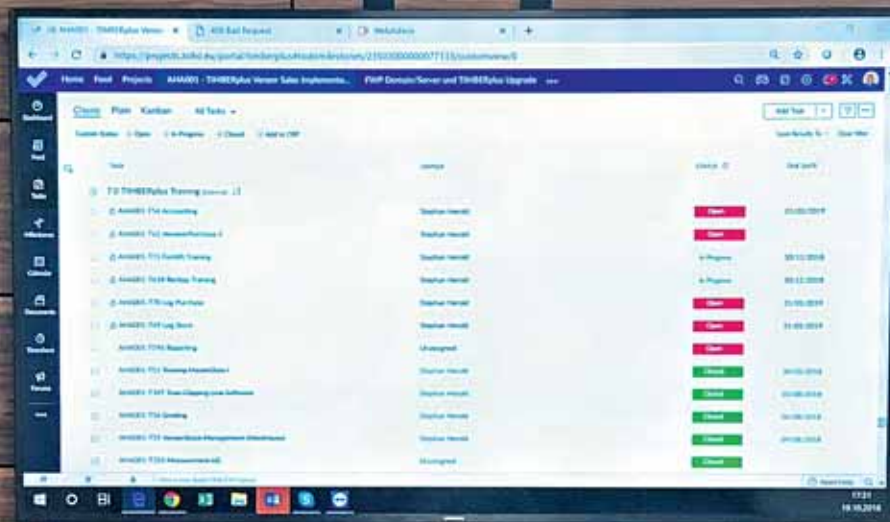
hört, sondern bald auch darüber hinaus. Vor allem durch Weiterempfehlungen nahm die Entwicklung dieses Geschäftsbereiches zunehmend Fahrt auf, was 2007 zu dessen Ausgliederung in die dafür gegründete BSS Business Software Solutions GmbH führte. Aus den zunächst einzelnen

Mit Amos Hill in Edinburgh (Indiana) konnte Stephan Herold (r.) den zweiten US-Kunden für sein Unternehmen gewinnen. Das Verkaufsteam von Amos Hill: Desiree Bergmann, Thomas Schnitzler, Stefan Bergmann, Mike McKendry mit BSS-Geschäftsführer Stephan Herold (v.l.n.r., Fotos: BSS, Krawczyk)

Anwendungen wurde das umfassende Softwaresystem „Timberplus“ entwickelt, das seither kontinuierlich weiter ausgebaut wird. Die dennoch stets kundenindividuellen Lösungen von BSS kommen heute branchenweit in großer Zahl zur Anwendung, nicht nur im deutschsprachigen

Raum, sondern auch weltweit. In diesem Jahr konnte das Unternehmen wieder zahlreiche kleinere und größere spannende Projekte gemeinsam mit bestehenden und neuen Kunden umsetzen und dabei seine Präsenz in vielversprechenden Regionen

weiter ausbauen. Die nachfolgend vorgestellte Auswahl zeigt, wie breit das BSS-Leistungsspektrum mittlerweile gefächert ist. Gleichzeitig machen diese Projekte deutlich, dass der Kunde stets ein maßgeschneidertes Produkt erhält, das dessen Anforderungen optimal berücksichtigt.

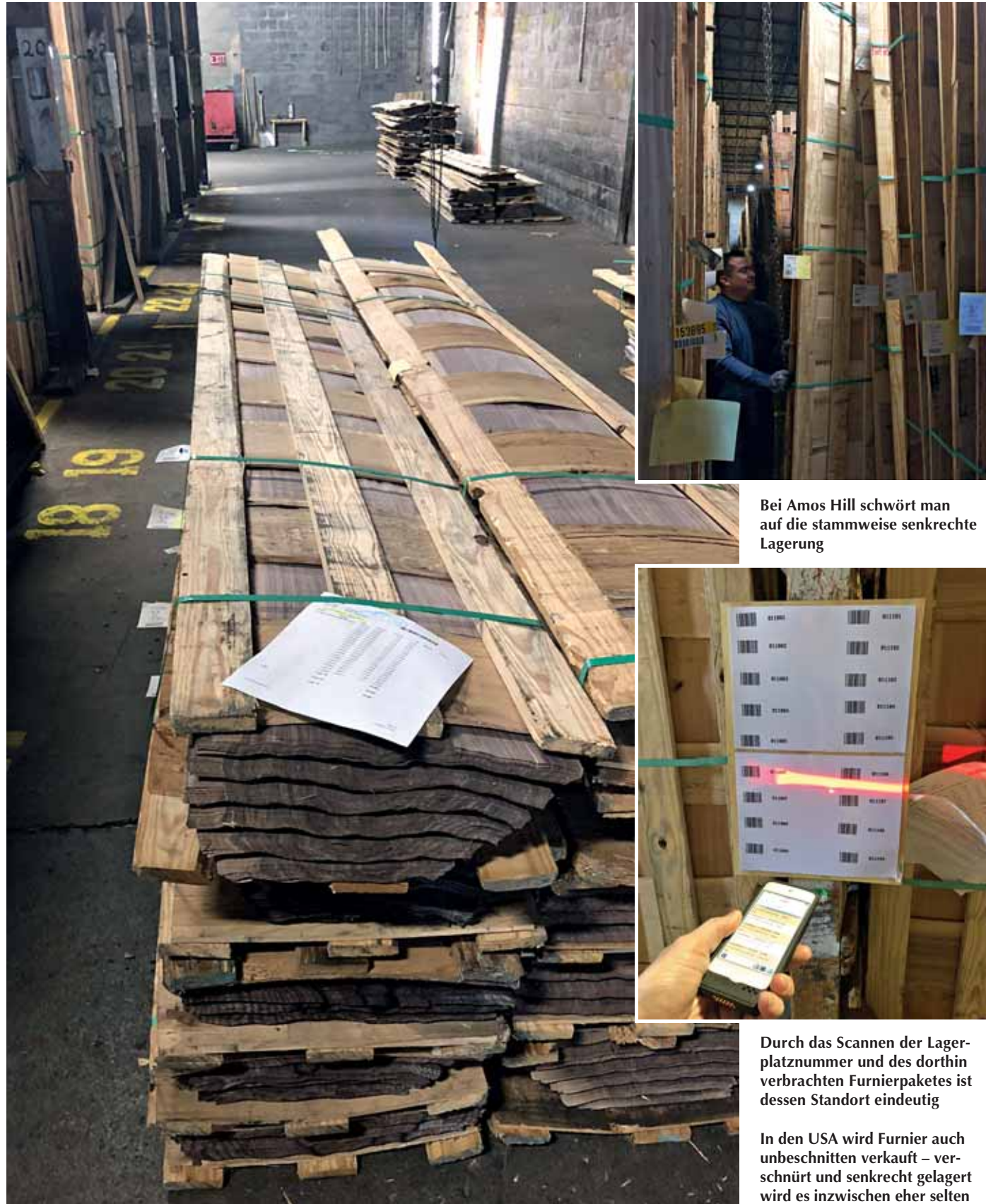


Software-Lösungen von BSS helfen, das Maximum bei der Furniererzeugung und -vermarktung herauszuholen

Durch bessere Daten zu besseren Entscheidungen

Das größte in diesem Jahr abgeschlossene Projekt hat BSS gemeinsam mit dem Furnierwerk Balti Spoon OÜ in Estland durchgeführt. Nachdem der Software-Dienstleister in den zurückliegenden Jahren dort bereits für weite Teile der Wertschöpfungskette individuelle digitale Lösungen entwickelt hatte, galt es nun, die Fixmaßabteilung durch eine komplette Neustrukturierung zu automatisieren und deren Effizienz über geeignete Digitalisierungsmaßnahmen weiter zu erhöhen. Bei diesem Projekt war BSS von seinem Auftraggeber von Beginn an eingebunden, sodass auch die Schnittstellen zu vorhandenen Maschinen als auch zur neuen Transportautomatisierung in das Gesamtprojekt mitentwickelt wurden.

Für die dortigen unterschiedlichen Arbeitsstationen, die im Zuge der Automatisierung in zwei neue Fertigungslinien vernetzt wurden, hat BSS sowohl gänzlich neue Apps programmiert als auch jene weiterentwickelt, die man für den Einsatz an den Einzelmaschinen bereits zu früheren Zeiten erstellt hatte. Alle in der Fixmaßabteilung eingesetzten Apps und Maschinenkomponenten kommunizieren miteinander, zudem sind einige über Schnittstellen mit den Maschinen verbunden. In dem Artikel „Stepping Forward“ über Balti Spoon in diesem Magazin (S. 70 ff) werden die Neustrukturierung der Fixmaßabteilung und die dafür entwickelten Apps im Detail vorgestellt. „Es macht immer wieder viel Freude, mit einem solchen innovativen Unternehmen zusammenzuarbeiten. Vor allem auch deshalb, weil man dort selbst schwierige Aufgaben immer als Herausforder-



Bei Amos Hill schwört man auf die stammweise senkrechte Lagerung

Durch das Scannen der Lagerplatznummer und des dorthin verbrachten Furnierpaketes ist dessen Standort eindeutig

In den USA wird Furnier auch unbeschnitten verkauft – verschnürt und senkrecht gelagert wird es inzwischen eher selten

nung begreift, die man gemeinsam mit seinem Partner zum Erfolg führen möchte“, so Herold.

In den USA läuft die Markterschließung auf Hochtouren

Die USA entwickeln sich für BSS gerade zu einem sehr interessanten und vielversprechenden Markt. Auch beim Einstieg in diesen war es einmal mehr die IVC-Gruppe, welche die BSS durch die Implementierung der „Timberplus“-Software am Standort in South Hill (Virginia) im Jahr 2017 und die gleichzeitige Kompletterneuerung der EDV-Infrastruktur durch BSS eine erste aussagekräftige Referenz in der Region verschafft hat. „Die langjährige gute Zusammenarbeit mit der IVC-Gruppe, durch die sich uns nun auch auf dem US-Markt weitergehende Möglichkeiten eröffnen, hilft uns sehr“, verleiht Herold seinem Dank Ausdruck. Auch der Bericht über BSS im letztjährigen Furnier-Magazin dürfte dazu beigetragen haben, dass die US-Furnierwirtschaft auf den Software-Dienstleister aus Deutschland aufmerksam geworden ist. Schließlich wurde darin u. a. die neue App zur Handhabung unbeschnittener Furniere vorgestellt, die BSS anlässlich der Implementierung bei IVC entwickelt hat. Die „One - Veneer Sample“ App ermöglicht es, das in den USA übliche Versenden einzelner Furnierblätter eines Stammes an den potentiellen Kunden als Entscheidungsgrundlage adäquat nachzuhalten. In diesem Jahr hat BSS mit Amos Hill Associates, Inc. mit

Sitz in Edinburgh (Indiana) nun einen weiteren US-Kunden gewinnen können. In Auftrag gegeben hat dieser nicht nur die Implementierung von „Timberplus“ für sämtliche Arbeitsbereiche des Unternehmens, sondern auch die Erneuerung der gesamten Infrastruktur, wie Server, Arbeitsstationen und WiFi Access Points. Aus Garantie-gründen hat der Kunde sämtliche Hardware-Komponenten in den USA selbst beschafft, die dann vor Ort von einem Mitarbeiter von BSS installiert wurden. Über den nach wie vor betriebenen Geschäftsbereich Netzwerkbetreuung haben die EDV-Spezialisten bereits zahlreiche „Timberplus“-Anwender auch mit Hardware ausgestattet. Das macht es besonders einfach, wenn es etwas nachzukonfigurieren bzw. anzupassen

gibt. Für den Kunden ergibt sich daraus der Vorteil nur einen Ansprechpartner für seine IT-Infrastruktur zu haben. Die laufende Wartung der Systeme erfolgt meist online von Hamburg aus. Während die Erneuerung der Infrastruktur routinemäßig abgearbeitet werden konnte, bedeutete die Anpassung der Software-Tools einiges an – natürlich willkommener – Entwicklungsarbeit. „Durch die Arbeit bei Amos Hill haben wir festgestellt, dass sich beschnittenes und unbeschnittenes Furnier hinsichtlich Handhabung und Handel doch mehr unterscheiden, als es zunächst erscheinen mag“, so Herold. Entsprechend hat BSS dieses Jahr bereits vier neue Apps entwickelt, die dem Thema „unclipped“ besonders gerecht werden. Die bereits im Zuge der Implementierung bei IVC entwickelten unclipped-Apps wurden schon im Laufe des letzten Jahres erheblich weiterentwickelt.

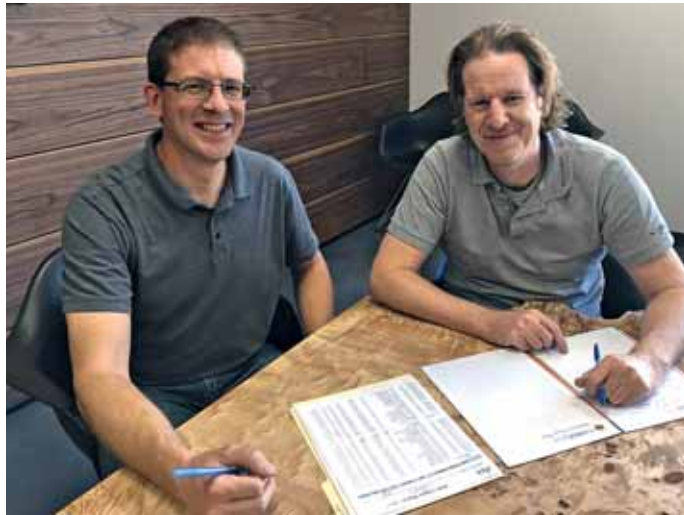
Smartphone-App für die senkrechte Furnierlagerung

Zu den anlässlich des aktuellen Projektes angepassten Apps zählt eine neue Version der bereits länger erhältlichen „Forklift App“, die den Gabelstaplerfahrern zur Abarbeitung der innerbetrieblichen Transportaufträge dient und die vielerorts bereits seit Jahren eingesetzt wird. Die Fahrer bekommen die einzelnen Transportaufträge per WLAN an ihr Staplerdisplay geschickt, die sie durch Scannen der Barcodes quittieren, sobald sie die jeweilige Palette am Bestimmungs-

ort abgeliefert haben. Bei Amos Hill bestand die Aufgabe darin, die „Forklift App“ und deren praktische Handhabung auf die dortige Besonderheit der senkrechten Furnierlagerung anzupassen. Um die Furniere derart aufstellen zu können, wird jeder einzelne aufgearbeitete Stamm mit einem hölzernen Boden und Deckel versehen und dann mit Umreifungsbändern zusammengehalten. Der wesentliche Vorteil dieser in der Vergangenheit in den USA sehr oft anzutreffenden Form der Lagerung besteht darin, dass nicht weite Teile einer Palette regelmäßig furnierpaketweise umgestapelt zu werden brauchen, um an darunterliegende Stämme heranzukommen. Die Ein- und Auslagerung der geschnürten Pakete erfolgt über schmale Gänge zwischen den Furnierstamm-Paketen unter Zuhilfenahme einer Kranbahn. „In diesem Fall kann man mit einem großen Terminal, das am Gabelstapler fest montiert ist, natürlich nichts anfangen“, so Herold. BSS hat die App also derart angepasst, dass auch diese nun über das Smartphone genutzt werden kann. Geschützt durch eine stabile Hülle, in die ein Barcode-Scanner bereits integriert ist, dient ein solch handliches und stets griffbereites Gerät nicht nur dem Staplerfahrer in den schmalen Gängen als optimales Werkzeug. Unabhängig von diesem Anlass hatte BSS bereits 2017 damit begonnen, sämtliche seiner bisher herausgegebenen Apps zu Multiplattform-Applikationen weiterzuentwickeln. Das heißt, dass fast al-



Smartphone-Screenshot der „Forklift App“: handlich im Format und für die Anwender eindeutig in der Handhabung



Greg Culp, Production Supervisor bei Amos Hill und BSS-Geschäftsführer Stephan Herold können auch analog

le Anwendungsprogramme fortan mit allen üblichen Endgeräten (Smartphone, Tablet, PC) und zugehörigen Betriebssystemen (Windows 10 Desktop, Windows 10 Mobile, iOS, Android) genutzt werden können. Am Namen ablesbar ist dies

durch ein vorangestelltes „One“, im Sinne von ‚Eine für Alle‘.

Schonender Umgang mit den Ressourcen des Kunden

Mit der Implementierung des „Timberplus“-Softwaresys-

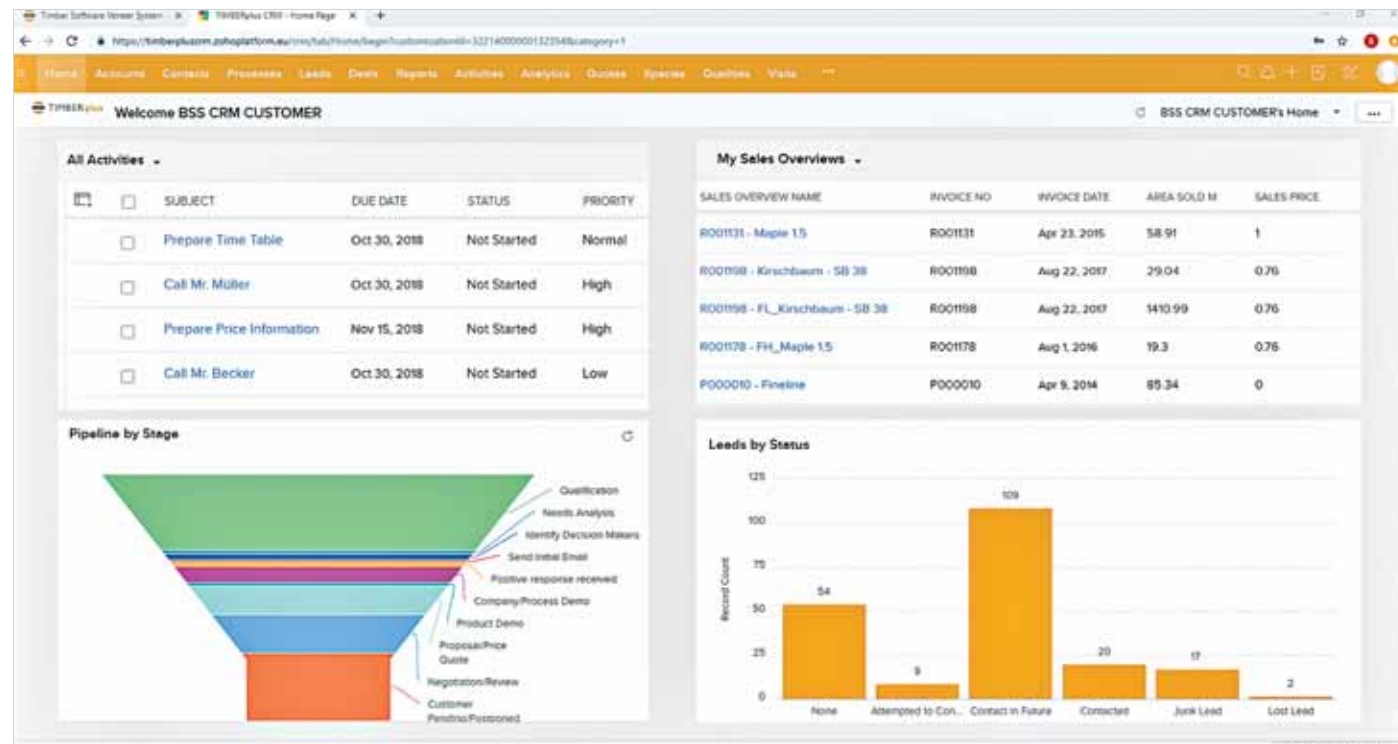


Bei Balti Spoon konnte die Effizienz der Fixmaßeinheit über Digitalisierungsmaßnahmen wesentlich erhöht werden

tems bei Amos Hill hat man im Sommer dieses Jahres begonnen. Bis Jahresende ist die Umstellung der Bereiche Lagerverwaltung, Vermessung und Abrechnung realisiert. Wie Herold betont, verlangt BSS von seinen Kunden nicht, dass diese auch immer

direkt sämtliche beteiligten Hardware-Komponenten erneuern. So sind bei Amos Hill u. a. die Sensoren der beiden Vermessungsanlagen mit leichten Anpassungen weiter zu verwenden. Da es sich dabei um ein amerikanisches Fabrikat handelt,

Mit einem neuen Programm für das Managen der Kundenbeziehungen hat BSS sein Angebotsspektrum für die Furnierwirtschaft nochmals erweitert



brauchte BSS lediglich eine Integration in die eigene Vermessungssoftware zu programmieren. Die Realisierung solcher Schnittstellen ist für die Spezialisten aus Hamburg ohnehin gängige und selbstverständliche Praxis. So geht es regelmäßig darum, eine vorhandene Buchhaltungssoftware anzubinden, damit der Kunde diese ohne Probleme weiter nutzen kann.

Eine Schnittstelle zu „Quick Books“, einem der führenden Buchhaltungsprogramme der USA, steht durch die bisherigen US-Kunden bereits zur Verfügung. Im Zuge der Bearbeitung des US-Marktes war Herold im August dieses Jahr erstmalig auf der IWF in Atlanta unterwegs. Auch die dort geführten Gespräche mit potenziellen Kunden bestätigen ihm den Bedarf an Lösungen, wie BSS sie anbietet. „Sobald wir das Amos Hill-Projekt abgeschlossen haben und die unclipped-Lösungen optimal umgesetzt sind, werden wir uns verstärkt um die Bearbeitung des US-Marktes kümmern“. Vor allem die vergleichsweise große Zahl der Akteure sowie die Tatsache, dass dort die weltweit beliebtesten Holzarten aufgearbeitet werden, machen die USA für das Unternehmen zu einer sehr vielversprechenden Region.

Aber auch aus weitaus geringerer Entfernung kamen jüngst interessante neue Kunden auf BSS zu. So hat der österreichische Furnierproduzent und -händler Klaus Mittmayer (Klaus Mittmayer Furnier & Schnittholz) aus Elixhausen bei Salzburg unlängst ebenfalls das volle Programm, also „Timberplus“-Software samt Hardware-Komplettausstattung, geordert. Obwohl es sich dabei um einen eher kleinen Auftrag gehandelt hat, hat man sich bei BSS über diesen

doch ganz besonders gefreut. „Wenn sich jemand, der sich nach langjähriger Tätigkeit bei einem großen Vertriebskonzern für Holzwerkstoffe selbständig macht und uns gezielt als seinen IT-Dienstleister auswählt, dann haben wir wohl etwas richtig gemacht“, so Herold stolz.

Immer auf dem Laufenden – CRM-Programm im Fokus

Die Kommunikation über die sozialen Medien treibt BSS seit einiger Zeit gezielt durch regelmäßige Posting und Blogbeiträge voran. Zum einen, um bestehende und potenzielle Kunden über die neuesten Apps und Versionen permanent auf dem Laufenden zu halten, zum anderen, um weltweit noch sichtbarer zu sein und noch besser gefunden zu werden. Zu diesem Zweck steckt das Unternehmen auch viel Energie in die Optimierung und inhaltlichen Pflege seiner Webseite. Das



Thema Kundenbeziehungsmanagement hat BSS nicht nur für das eigene Unternehmen als wichtig erkannt. Vielmehr sieht man auch bei den Akteuren in der Furnierbranche diesbezüglich den Bedarf und die Notwendigkeit, in geeignete Werkzeuge und Prozeduren zu investieren. Vor diesem Hintergrund bietet BSS nun auch ein eigenes CRM-Modul (= Customer-Relationship-Management) für „Timberplus“ an. Das grundsätzliche Ziel eines CRM-Systems ist es, alle für die Kommunikation mit dem Kunden wichtigen Informationen zusammenzuführen und visuell übersichtlich darzustellen, um dadurch den Mitarbeiter im tägli-

Durch das einheitliche „look and feel“ der zahlreichen „Timberplus“-Apps finden sich die Mitarbeiter an jeder Arbeitsstation schnell zurecht

chen Kundendialog zu unterstützen. Für die Entwicklung dieses neuen Produktes hat BSS auf ein am Markt verfügbares CRM-Programm zurückgegriffen und dieses so angepasst und erweitert, dass es die Anforderungen der Furnier- und Schnittholzbranche bestmöglich erfüllt. Über eine Schnittstelle besteht eine direkte Verbindung zu den Daten in „Timberplus“. So wird beispielsweise eine Änderung an der Kunden oder Lieferadresse oder eine neue Rechnung als PDF automatisch ins CRM hochgeladen. „Wenn ich mir unterwegs anschauen möchte, wann mein Kunde was zu welchem Preis bei mir gekauft hat, dann kann ich das in dem Programm auf meinen mobilen Endgeräten auf einfache Weise tun“, nennt Herold einen typischen Nutzen. Nach eingehenden Tests im eigenen Haus konnte für eine erste Installation im Feld das für innovative Ansätze stets offene Unternehmen Schorn & Groh gewonnen werden. Dort läuft das Programm als Prototyp zudem mit einer Verknüpfung mit deren Online-Warehouse. Eine hier vom Kunden erzeugte, gebildete Showliste kann auch im CRM-Programm angezeigt werden. Im Laufe des nächsten Jahres wird BSS zudem eine Schnittstelle zu einem Dokumentenmanagement-System präsentieren. In diesem kann dann jedes einmal eingescannte Dokument sehr schnell gefunden und für die unterschiedlichsten Zwecke mit anderen verknüpft werden. Beim Öffnen einer Rechnung werden einem dann direkt alle Dokumente angezeigt, die mit dieser in Verbindung stehen. In Zeiten von EUTR, in denen eine Vielzahl an Belegen stets griffbereit zu halten ist, kann eine solche Funktionalität also sehr gute Dienste leisten.

Nikolai Krawczyk