



Mit der passenden Hardware geht die Arbeit leicht von der Hand



Gemeinsam an einem Tisch geht's voran: Tony Boothman (Coldwater Veneer Inc. / Vice President Veneer), Stephan Herold (BSS) und Sian Cutler (BSS)

Personen, die von Deutschland oder einem anderen Schengenland aus einreisen möchten.

Für Geschäftsführer Stephan Herold bedeutete dies, dass ihm das wichtigste Instrument für die erfolgreiche Anbahnung und Umsetzung von kundenspezifischen Projekten aus den Händen genommen wurde. „In der Furnierwirtschaft hat jedes Unternehmen seine Eigenheiten hinsichtlich des Umgangs mit dem Material und der Handhabung der Geschäftsprozesse. Es ist daher sowohl für den Kunden als auch für uns ganz wesentlich, dass ich vor Ort sein kann, um die Anforderungen im Detail aufnehmen und später für unsere Programmierer in zielgerichtete Arbeitsaufgaben übersetzen zu können“, so Herold. Aber auch bei den nachfolgenden Projektphasen Implementierung, Evaluierung und Feinjustierung der von BSS entwickelten Software-Lösungen werden immer dann die besten Ergebnisse erzielt, wenn diese gemeinsam mit dem Kunden am Ort der Anwendung vorgenommen werden können.

Neue Kunden und Projekte in Europa

Die Reisebeschränkungen hatten zur Folge, dass laufende Projekte mit den bestehenden US-Kunden Amos Hill (Indiana) und Coldwater Veneer (Michigan) entsprechend ausgebremst wurden. Und auch ein Projekt für einen neuen Kunden jenseits

Als Mitte März dieses Jahres das Corona-Virus auch in Deutschland endgültig angekommen war und es darum ging, persönliche Kontakte möglichst konsequent zu reduzieren, gehörte die BSS Business Software Solutions GmbH zu denjenigen, die das Arbeiten im Homeoffice sehr früh bei sich etabliert haben. Die dafür notwendigen Strukturen zu schaffen war für das Hamburger IT-Unternehmen ein Leichtes. Und auch die tägliche Arbeit des mittlerweile 10-köpfigen BSS-Teams hat sich zunächst nicht wesentlich von der Zeit vor der Pandemie unterschieden – liegt es bei den Softwa-

re-Produkten doch in der Natur der Sache, viele Tätigkeiten digital zu erledigen und zu kommunizieren. Tatsächlich beeinträchtigend war jedoch der Umstand, dass auch die bestehenden und die möglichen Kunden großenteils nicht mehr persönlich besucht werden konnten bzw. durften. So gilt etwa seitens der USA ebenso seit Mitte März ein grundsätzliches Einreiseverbot für

Face to Face

Analoger Austausch mit der Furnierbranche bleibt für Software-Entwickler BSS essentiell

des Atlantiks wurde zunächst in den Wartestand versetzt. Vor diesem Hintergrund hat man sich bei BSS im weiteren Jahresverlauf zunächst auf die Bearbeitung von in- neredeuropäischen Projekten konzentriert. So konnte im August bei Lubelski Fornir in Polen (Möhring Gruppe) die Installation einer automatischen Furnier-Gradingline erfolgreich abgeschlossen werden. Diese Sortierlinie war Anfang der 2000er Jahre zunächst bei Overlack Furnier in Rastatt installiert worden, wofür BSS schon damals eine Grading-Software entwickelt hatte. Später wurde sie einige Jahre bei der Firma Merkscher in Slowenien betrieben. Im Zuge der jetzigen erneuten Installation bei Lubelski Fornir wurde die gesamte Steuerungs-Hardware ausgetauscht. Nachdem die Anlage innerhalb von 14 Tagen wieder aufgebaut war, brauchte BSS für die Software-Implementierung einschließlich Mitarbeiterschulung lediglich eine weitere Woche, bis die Gradingline in Betrieb genommen werden konnte. Nur wenige Wochen später haben sich Mitarbeiter aus der IT-Abteilung von Balti Spoon OÜ, dem estnischen Standort der Möhring-Grup-

pe, ihrerseits auf den Weg nach Hamburg gemacht, um dort mit Herold über die nächste Projektphase zur weiteren Automatisierung ihrer Furnier-Fügeabteilung zu sprechen. „Auch in diesem Jahr hat es wieder viel Freude bereitet, mit dieser Firmengruppe zusammenzuarbeiten und gemeinsam innovative Lösun-

gen zu entwickeln“, so Herold. Aber auch neue Kunden konnte BSS in den vergangenen Monaten von der Leistungsfähigkeit seines Softwaresystems „Timberplus“ überzeugen. Zu diesen gehören das italienische Furnierhandelsunternehmen Legnomarket, das nach eigenen Angaben über das größte Furnierlager Europas verfügt sowie der portugiesische Furnierhändler Alfredo Correia. Bei beiden konnte die Implementierung der „Timberplus“-Software im Herbst vorgenommen werden.



Neue und verbesserte Apps entwickelt

Seit Mitte des Jahres arbeitet das BSS-Team zeitweise wieder zusammen im Büro. „Das kreative Arbeiten funktioniert am besten, wenn man gemeinsam vor dem Flipchart steht und die zu lösenden Herausforderungen diskutiert“, so Herold. So wurden

auch in den vergangenen Monaten wieder mehrere Apps neu entwickelt und bestehende weiter verbessert. Unter anderem wurde die App „One-Veneer Stocktake“ um die Möglichkeit erweitert, Rundholz- und Paletten-Etiketten zu drucken. Dadurch wird der Appbenutzer in die Lage versetzt, direkt vor Ort im Lager – mit einem separaten Drucker – eventuell fehlerhafte Etiketten zu ersetzen. Mit der neuen App „One-Log Receival“ lassen sich die Stämme auf dem Rundholzplatz auf komfortable Weise verwalten. So können z. B. Abweichungen von der erwarteten Qualität oder den angekündigten Abmessungen

direkt vor Ort nachgehalten werden. Eine Liste mit den zu überprüfenden Stämmen lässt sich direkt aus der App heraus ins Büro oder an den Verkäufer schicken. Aufgrund der Nachfrage der Kunden in den USA wurden weitere spezielle Apps für den Rundholzplatz entwickelt. So kann man mit der „One-Log Stocktake“ eine Inventur sowohl vor Ort auf dem heimischen Rundholzplatz machen, als auch auf Rundholzplätzen, die weiter entfernt liegen. Bei vier Kunden wurde mit diesen neuen Apps bereits Inventur gemacht. Mit der App „One-Product Info“ kann man jetzt mit ei-

nem Handheld oder einem Smartphone jeden beliebigen Barcode auf dem Rundholzplatz, an den Gruben, in der Produktion, im Furnierlager etc. scannen und sich so sämtliche Informationen des Produktes anzeigen lassen, die bis zu dem jeweiligen Bearbeitungsstand aufgelaufen sind. So wird z. B. detailliert angezeigt, wer den Rundholzstamm wo gekauft hat und mit welchen Parametern dieser von welchen Mitarbeitern aufgearbeitet wurde. Es kann nicht nur die gesamte Historie eines Furnierpaketes angezeigt werden, sondern auch Bilder der jeweiligen Partie. Mit dieser App hat man heute sämtliche Produktinformationen vor Ort parat und kann Produktdetails auch direkt via Email verschicken.

Das Rundholz-Verkaufsmo- dul „One-Log Sale“ wurde erheblich erweitert. Nun kann das Rundholz nicht mehr nur vom Büro aus verkauft werden, sondern gleichfalls vom Handheld aus. Auch in diesem Modul sind verschiedene Einheiten einstellbar, so beispielsweise die Volumeneinheiten der USA.

Für eine noch komfortablere und sicherere Handhabung hat BSS dieses Jahr auf eine neue Handheld-Generation umgestellt. Auf der Suche nach einem besonders funktionalen Gerät ist man marktseitig entsprechend der Kundenpräferenz fündig geworden. Äußerlich zeichnet sich dieses Handheld durch ein robustes Gehäuse mit kratzfestem Bildschirm und einem Bedienfeld mit physischen Tasten aus. Zudem ist es IP54-zertifiziert. Die Funkübertragung der erfassten Daten funktioniert auch über weite Entfernungen, was insbesondere beim Rundholzeinkauf und für den Einsatz



„Timberplus“-Einführung bei Alfredo Nunes Correia

Einführung der Grading Line bei Lubelski Fornir

auf dem Rundholzplatz wichtig ist. Auch lassen sich diese Geräte gut aus der Ferne installieren und administrieren, so dass das Roll out neuer Versionen jetzt sehr viel schneller funktioniert als bisher.

Erweiterte Betriebsdatenerfassung, neues Admin-Tool

Ein wesentlicher Grund für die Umstellung war, dass die bisherigen Windows-Mobile-Geräte von Microsoft nicht mehr unterstützt werden. Die neuen Geräte laufen auf Android und sollen mindestens zehn Jahre mit Betriebssystem-Updates versorgt werden. „Da wir unsere Software als Multi-Plattform-Strategie entwickelt haben, laufen alle unsere Anwendungen, die bisher auf Windows bzw. IOS liefen, nun – nach nur kleinen Anpassungen – auch auf Android“, so Herold.

Bereits im letzten Jahr hatte BSS damit begonnen, innerhalb der „Timberplus“-Software die Möglichkeiten zur Betriebsdatenerfassung zu erweitern. Mittlerweile können an allen relevanten Stationen der Fertigung Daten automatisch erhoben werden, die für betriebswirtschaftliche Analysen von Interesse sind. So unter anderem die Anzahl der Hübe einer Messermaschine, die der Furniere, die dadurch tatsächlich erzeugt werden sowie die Rohfurnierfläche, die schließlich aus dem Trockner herausläuft.

In diesem Zusammenhang wurde in zahlreiche Apps ein Feature eingebaut, mit dem man den möglichen Gründen für zwischenzeitliche Produktionsstopps auf die Spur kommen kann. So erscheint eine Meldung, sobald mit dem Programm eine bestimmte Zeit lang nicht mehr gearbeitet wurde. Der Bediener wird dazu aufgefordert, über eine Auswahlliste den Grund für



Implementierung der „Timberplus“-Software bei Legnomarket



den aktuellen Produktionsstopp anzugeben. Das kann u. a. sein: keine Furniere, kein Rundholz, keinen Strom, Schichtwechsel, Pause, Maschinenschaden.

Bei BSS hat man die vergangenen Monate auch dazu genutzt, ein neues Admin-Tool zu programmieren. Mit diesem lässt sich nun bei allen Programmen und Apps die Berechtigung, Änderungen vorzunehmen, sehr viel feiner einstellen, als es bisher möglich war.

Auch das Reporting-System wird gerade so umgestellt, dass man die Berichte mit den jeweils gewünschten aussagekräftigen Daten und Informationen auch auf dem Mobiltelefon oder dem Tablet aufrufen kann. Dabei kann man z. B. die Verkaufszahlen auch abonnieren, sodass einem diese in dem gewünschten Intervall zugestellt werden.

Nach sieben langen Monaten konnte Herold Anfang September endlich auch wieder in die USA reisen und die dortigen Projekte weiter vorantreiben. Die Erleichterung und Freude ob der wiedergewonnenen Möglichkeit, sich gemeinsam an einen Tisch zu setzen und Lösungen zu diskutieren, war bei allen Beteiligten groß. „Wir sind positiv gestimmt, das wir wieder in die USA reisen können,“ so Herold.

Dennoch gestaltet sich das Fortkommen der USA-Projekte insgesamt weiter schwierig. So hat man bei BSS festgestellt, dass sich viele Firmen momentan in Zurückhaltung üben, was weitere Investitionen in Digitalisierung angeht. Alle warten darauf, dass sich das durch die Corona-Pandemie v. a. in den USA eingetrübte Geschäft wieder belebt. Der Ausgang der US-Präsidentenwahl mit Joe Biden als Sieger könnte hier neue Impulse setzen

Nikolai Krawczyk