

DIGITALISIERUNG schafft Effizienz

Lösungen von BSS für Integration und Datenaustausch in der Furnier- und Holzbranche



Wirtschaftlichkeit ist kein Fremdwort in der Furnierwirtschaft, gilt es doch, den wertvollen Rohstoff Holz optimal zu nutzen. Durch Digitalisierung lässt sich die Effizienz nicht nur in der Produktion, sondern auch bei den betrieblichen Abläufen erheblich steigern. Stark nachgefragt sind daher Applikationen zur Vernetzung und zum automatisierten Austausch von Daten.

Keine Überraschung also, dass es bei der BSS Business Software Solutions GmbH aus Hamburg viel zu tun gibt. Das Unternehmen bildet mit seinem Software-Ökosystem „Timberplus“ die gesamte Wertschöpfungskette vom Holzeinkauf im Wald bis zu gefügten Furnieren ab. Im laufenden Jahr hat sich das Team auf nun insgesamt 13 Mitarbeiter verdoppelt,

Vorstellung der neuen Schnittstelle zwischen der Compliance-Software „Fibertrace“ des US-amerikanischen Unternehmens 11Foundry und „Timberplus“, ebenfalls auf dem Frühjahrstreffen der CHPVA. Links im Bild Colin Miller von 11Foundry, rechts Stephan Herold



Regelmäßige Treffen in Präsenz sind wichtig – nicht nur, aber besonders für Kreativitätigkeiten. Hier ein Teil des BSS-Teams im Büro des Unternehmens in Hamburg

Stephan Herold im Einsatz beim Kunden



zahlreiche Produkte wurden weiterentwickelt, es gibt aber auch komplette Neuheiten im Programm.

Während die Reisetätigkeit im ersten Post-Corona-Jahr wieder auf den gewohnten Umfang gestiegen ist, hat sich dauerhaft geändert, wie häufig vor Ort in den Unternehmensräumen gearbeitet wird. Bereits zu Beginn der pandemiebedingten Einschränkungen wurde alles dafür eingerichtet, die Arbeit auch aus der Ferne erledigen zu können. Inzwischen ist das Team ein- bis zweimal in der Woche in den Büros im Hamburger Stadtteil Bahrenfeld tätig, in der übrigen Zeit wird im Homeoffice oder von unterwegs gearbeitet. „Ich hätte vorher nicht gedacht, dass das machbar ist“, so BSS-Gründer und Geschäftsführer Stephan Herold. Die Flexibilisierung der Arbeit geht aber noch weiter, beispielsweise kombinieren Mitarbeiter bei einer USA-Reise ihren Urlaub mit Terminen bei Kunden oder arbeiten anlässlich eines Familienbesuch in Indien eine Weile von dort. Nicht nur Indien und die USA, sondern auch Mexiko, Pakistan, Nigeria oder Australien gehören zu den Heimatländern der Teammitglieder, die Büro-sprache ist Englisch. Auf Vielfalt und interkulturellen Austausch wird großer Wert gelegt, da das Unternehmen weltweit agiert.

Trotz aller Flexibilität bleibt es aber wichtig, sich regelmäßig zu sehen. Dazu finden im festen Rhythmus Abteilungs- und Führungs-Treffen statt, neu eingeführt wurde ein Developer-Meeting, zu dem sich einmal pro Quartal alle Mitarbeiter in Hamburg treffen. Herold betont: „Gerade wenn es um Kreativitätigkeiten geht, müssen alle vor

Ort zusammen sein.“ Beim letzten Developer-Meeting bedeutete das, tagsüber gemeinsam vor dem Whiteboard zu stehen und am Abend zusammen im Restaurant traditionelle Spezialitäten, zum Beispiel aus Pakistan oder Norddeutschland, zu probieren. Das Format hat sich bereits bewährt, wie der hohe kreative Output des Meetings zeigt.

Weiterentwicklung und Digitalisierung in eigener Sache


„Unabhängig davon, dass nun doppelt so viele Menschen im BSS-Team arbeiten, haben wir uns als Unternehmen stark weiterentwickelt“, erläutert Herold. So wurde damit begonnen, auf einen neuen Technologiestack umzustellen - der Begriff bezeichnet das spezifische Set an Technologien, die zur Entwicklung von Apps oder anderen Anwendungsprogrammen zum Einsatz kommt, dazu gehören unter anderem Programmiersprachen und Bibliotheken. Einen großen Effizienzgewinn brachte die Einführung eines Dokumenten-Management-Systems (DMS). In das System fließen alle Dokumente in digitalisierter Form ein und können dann einfach verwaltet werden. Dazu gehört eine unkomplizierte, mit Google vergleichbare Suchfunktion, aber auch die Verknüpfung mit anderen Dokumenten und Vorgängen. Nicht zuletzt haben alle Mitarbeiter Zugriff, unabhängig ob sie im Büro in Hamburg, auf Reisen oder im Homeoffice sind. Außerdem gibt es mittlerweile mehrere Kundenportale bei BSS, darunter auch ein Ticketportal. Die Portale seien sehr gut angenommen worden, freut sich der Geschäftsführer. Wenn Kunden eine Anfrage haben, können sie den Vorgang selbst weiter

verfolgen, es ist möglich, Angebote digital zu signieren, ferner sind Rechnungen online abruf- und bezahlbar. Insgesamt wurden die Antwortzeiten im Support dadurch deutlich verkürzt. Ein weiteres neues Thema ist die Automatisierung von Vertriebsprozessen. Auch hier ist das Ziel, Kunden schneller zu antworten. Zur Kundengewinnung hat sich Social Media mittlerweile als wichtigster Kanal etabliert, hier wird regelmäßig und umfassend gepostet, auch, um die bestehenden Kunden auf dem Laufenden zu halten. Da das Unternehmen sehr viele neue Kunden gewonnen hat und weiter skalieren möchte, wurde die „Timberplus“-Academy ins Leben gerufen. Dabei handelt es sich um ein Online-Trainingsportal, auf das sich der Kunde einloggt und das Video zu seinem neu erworbe-


nen Produkt anschaut. Im Rahmen der Projekteinführung bzw. der Inbetriebnahme gibt es dann eine Frage-Antwort-Runde, um spezifische Anliegen zu behandeln oder Besonderheiten zu klären. Dadurch kann zielgenau auf die Kundenbedürfnisse eingegangen werden und beide Seiten sparen Zeit. Bisher gibt es Kurse zu sechs Programmen.

Viele neue Schnittstellen und eine Datenaustauschplattform

Die wiederbelebte Reisetätigkeit führte die BSS-Mitarbeiter vor allem in europäische Länder und die USA. Ein Highlight war die Teilnahme am diesjährigen Frühjahrstreffen der Canadian Hardwood Plywood and Veneer Association (CHPVA) in Quebec. Der Verband hatte Herold eingeladen, als Gastred-



Furnierfixmaße in allen Holzarten



SCHMELTING - FURNIERE GMBH

**Leblicher Straße 27
46359 Heiden**

**Telefon +49 2867 90773-0
Fax +49 2867 9306**

**www.schmelting-furniere.de
info@schmelting-furniere.de**

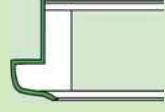
... die wirtschaftliche Lösung!



Ummantelungsfurniere
hochflexibel lackiert
mit hochwasserfesten
Vlieskaschierungen



Furnierkanten oder
hochflexible Grundränder
für Zimmerfüßen



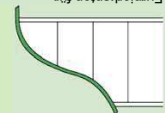
Starkfurnierkanten 1-3 mm
für Rundungen und Radlen



Starkfurnierkanten
1-2 mm, spezielle
Aufbauten für das BAZ



Furnierkanten für
Sortformig



Furnierkanten oder
Feinleinkanten

... und machen für unsere Kunden Kopfstände!

**Furnierkanten und Starkfurnierkanten für alle Maschinen...
Lasermitt-vorbeschichtet!...fertig lackiert!...schwer entflammbar!...kochwasserfest!**

D-86877 Walkertshofen · Am Anger 1
Telefon ++49(0)82 39/96 02-0 · Telefax ++49(0)82 39/74 05
Internet: <http://www.furwa.com> · E-Mail: info@furwa.com



Es wird wieder gereist wie zu Vor-Corona-Zeiten, beispielsweise ins estnische Kuusalu zum Kunden Balti Spoon

ner über Technologie in der Furnier- bzw. Holzbranche zu sprechen. Der Vortrag kam sehr gut an, ebenfalls auf großes Interesse stieß die Vorstellung der neu entwickelten Schnittstelle zwischen „Timberplus“ und „Fibertrace“, einem Compliance-Management-System der US-amerikanischen Firma 11 Foundry. Das Programm bietet Unterstützung, um die gesetzlichen Vorgaben an den Handel mit Holz, wie EUTR oder dem Lacey Act, sowie die Anforderungen freiwilliger Forstzertifizierungssysteme einzuhalten. Hintergrund ist, dass bei Nutzung von „Timberplus“ relativ viele Daten erfasst werden, die über die neue Schnittstelle unkompliziert in „Fibertrace“ übertragen werden können. Auf dieser Basis ist eine automatisierte Berichterstattung möglich, mit der der Kunde seine Sorgfaltspflicht und die Produktherkunft nachweisen kann. Das Thema Compliance werde dadurch viel einfacher, „wir hoffen, damit einen Beitrag zu leisten, so dass Compliance nicht nur als notwendiges Übel gesehen wird, sondern tatsächlich aktiv gelebt werden kann“, unterstreicht Herold. Im Jahr 2022 hat BSS viele neue Produkte entwickelt, darunter die Datenaustauschplattform „Timberplus Hub“. Sie kommt in einem Monat auf den Markt und „wird 2023 ein

großes Thema für uns“, ist sich der Geschäftsführer sicher. Mit der Plattform soll es deutlich einfacher als bisher werden, beispielsweise Rechnungen oder Angebote einschließlich aller damit verbundenen Dokumente, aber auch Bilder, mit Geschäftspartnern zu teilen. Während es für Kunden, die „Timberplus“-Anwendungen nutzen, bereits jetzt vergleichsweise leicht ist, Daten miteinander auszutauschen, gestaltet sich dies für Kunden außerhalb des Softwaresystems erheblich komplizierter, denn: Es gibt keine Standards, jedes Unternehmen hat also zum Beispiel seine eigene Maßliste oder seinen eigenen Barcode. Hier kann der „Hub“ – der Begriff lässt sich mit „Drehkreuz“ oder „Knotenpunkt“ übersetzen – den Austausch stark vereinfachen. Eine weitere Neuheit ist eine

„Es ist schön, die Kunden wieder treffen zu können“, freut sich Stephan Herold, hier mit einem Teil des Teams von Dooge Verneers in Grand Rapids, Michigan. 2022 führten besonders viele Reisen in die USA (Fotos: BSS)



App für den Furniereinkauf, die cloudbasiert ist. Dies hat den Vorteil, dass kein lokaler Server nötig ist, sondern eine Internetverbindung ausreicht. Die Anwendung wird gemeinsam mit einem US-amerikanischen Kunden erstellt und ermöglicht es, von unterwegs zu verhandeln, das heißt, es ist machbar, Kalkulationen zu erstellen sowie Angebote zu empfangen bzw. Gegenangebote zu versenden. Der Vertrag kann dann später (fast) komplett im „Hub“ abgeschlossen werden. Eine kleinere, ebenfalls cloudbasierte Anwendung ist „Edge banding“ zur Lagerverwaltung von Kanten. Die Lösung „Layon“ für gefügte Fur-

nier gibt es bereits seit zehn Jahren, im Zuge der fortschreitenden Automatisierung war es jetzt aber an der Zeit, eine 2.0-Version zu entwickeln. Das Projekt wurde zusammen mit zwei Kunden umgesetzt und gehört zu den größten in 2022. Auch für dieses Produkt sieht Herold ein besonders großes Potenzial, daher wird es von einem „Product owner“ (Produkteigentümer) betreut und soll von diesem am Markt gezielt weiterentwickelt werden. „Log receival“ heißt eine neue Anwendung, die eine cloudbasierte Schnittstelle bereitstellt. Typisches Anwendungsbeispiel ist ein BSS-Kunde, der in einem Fur-

nierwerk fertigen lässt, das keine „Timberplus“-Software verwendet. Mit der neuen Schnittstelle kann der Kunde trotzdem abrufen, ob seine Ware im Werk angekommen ist und wie der Produktionsstand aussieht. Bisher war dies in aller Regel nicht machbar, da die Werke selbst keine Schnittstelle zu ihrer Software zur Verfügung stellen. Im Laufe des nächsten Jahres sollen weitere Schnittstellen-Lösungen hinzukommen. Nicht neu, aber weiterhin wichtig bleibt die Entwicklung von Smartphone-Apps, gerade im Bereich Lagerverwaltung und für einzelne, kleinere Tätigkeiten.

Große Arbeiterleichterung durch Dokumenten-Management-System

„Als wir bei uns gesehen haben, welchen Benefit ein DMS bieten kann, gerade im Homeoffice, wurde uns klar, dass das auch für unsere Kunden überaus sinnvoll ist“, beschreibt Herold, wie es dazu kam, dass BSS nun - als Vertriebspartner - ein solches System im Programm hat. Dank intensiver Marktrecherche wurde mit der Firma EcoDMS ein Anbieter gefunden, dessen Lösungen sehr gut zu den Bedürfnissen der Holzbranche passen. Über eine Schnittstelle wird das DMS in das BSS-Software-Ökosystem integriert, damit ist es möglich, eingehende Dokumente mit den entsprechenden „Timberplus“-Vorgängen zu verbinden und darüber die Workflows im Unternehmen abzubilden. So kann zentral aus dem DMS heraus beispielsweise auf Einschlagsgenehmigung, FSC-Zertifikatsprüfung, Transportdokumente und Rechnungen eines Vorgangs zugegriffen werden, auch von mehreren Mitarbeitern gleichzeitig und mit der Information, wer zuletzt Bearbeiter war. Im Rückblick hat die Digitalisierung in der Furnierwirtschaft durch Corona einen großen Schub bekommen, der mit der unübersichtlichen Wirtschaftssituation anhält: „Wir sehen

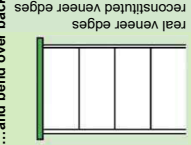


Wood Veneer Rolls for Edges and Profile Wrapping

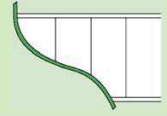
LaserMelt pre-coated!...fire-retardant!...boiling-water resistant!



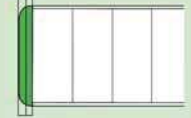
D-86877 Walkertshofen · Am Anger 1
 Telefon ++49(0)82 39/66 02-0 · Telefax ++49(0)82 39/74 05
 Internet: <http://www.furwa.com> · E-Mail: info@furwa.com



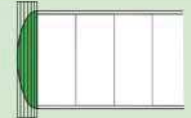
reconstituted veneer edges



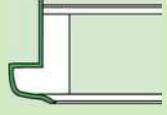
softforming veneer edges



thick veneer edges 1-2 mm for curved furniture parts



thick veneer edges 1-3 mm for bullnosing



flexible priming edges for internal doors



profile wrapping veneers, boiling-water-resistant



3D veneers for car interiors

This is to your benefit!

Reportage Report

in der Branche ein starkes Interesse an Themen wie Integration, Datenaustausch, effizienten Prozessen und Kostenkalkulation“, resümiert Herold, „da sind wir, glaube ich, mit unseren jetzigen Lösungen bereits sehr gut aufgestellt, aber wenn wir den „Hub“, unsere Datenaustauschplattform, etablieren, geht es für unsere Kunden noch einmal richtig vorwärts.“



Eine weitere Neuheit ist die App ‚Log receival‘, die eine cloudbasierte Schnittstelle bereitstellt. Damit sind Daten von Partnern außerhalb des „Timberplus“-Ökosystems abrufbar. Der „Receival Screen“ bietet Einzelheiten zum jeweiligen Auftrag



Die neue, cloudbasierte App für den Furniereinkauf („Veneer Purchase App“): Oben Ansicht von Transaktionsdetails, unten Informationen zu einzelnen Stämmen

