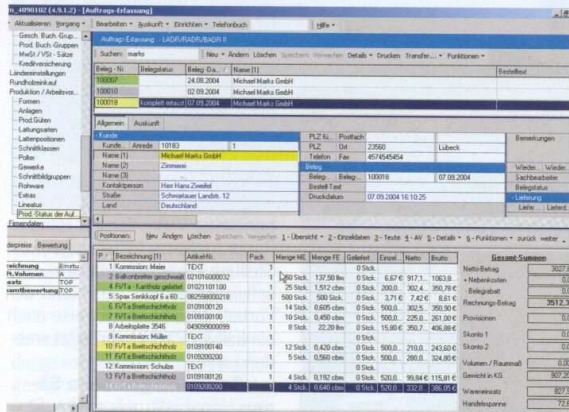


## Synergien nutzen Durchgehende EDV-Lösung unterstützt



Einheitliche Software der Stallinger-/Kaufmann-Standorte: Sämtliche Aufträge werden farblich mit Produktionsstatus gekennzeichnet  
SCREENSHOTS: TIMBERTEC

**D**urch mehrheitliche Übernahme der Kaufmann-Gruppe im Dezember 2003 konnte Stallinger, Frankenmarkt, den Schwerpunkt Schnittholz um die Weiterverarbeitung ergänzen. Kaufmann produziert an den Standorten Richen/DE, Kalwang und Reuthe, Brett-schichtholz in allen Güteklassen, die Bauplatte K1-Multiplan, 3S-Platten, Rundstützen sowie Deckenelemente in verschiedenen Ausführungen.

**Synergien nutzen.** „Schon kurz nach der Übernahme wurde ein Plan erstellt, wie die neuen Betriebe in die bestehenden Strukturen einzubinden sind. Dabei wurde auf die Entflechtung untereinander und eine grundsätzliche Vereinfachung Wert gelegt“, erklärt Markus Tiling, Verkaufsleiter in Reuthe. „Ablauf- und datentechnisch kam man relativ schnell zum Schluss, dass die bestehenden EDV-Systeme die möglichen Einsparungs-Potenziale nicht nutzen“, so Tiling weiter.

Aus diesem Grund beauftragte Stallinger TimberTec, Eutin/DE, mit der Lieferung ihres Software-Paketes Timber Commerce für die Standorte Richen und Kalwang, um die vorhandene Vertriebs und Auftragsabwicklung

abzulösen. Trotz der engen Zeitschiene und diverser Anforderungen, die noch zusätzlich realisiert werden mussten, konnte der Echtlauf in Richen zum 1. Juni sowie in Kalwang zum 1. August wie geplant beginnen.

**15 Benutzer gleichzeitig.** Seitdem werden in Richen und Reuthe von den Mitarbeitern (Reuthe über Windows Terminal Server) 200 Aufträge pro Tag eingegeben. Gearbeitet wird im System mit bis zu 15 Benutzern gleichzeitig. Die Daten stehen anschließend sofort der Arbeitsvorbereitung zur Verfügung, die schon seit Jahren mit TimberTec-Software arbeitet. Sämtliche Produktionsschritte werden visualisiert.

**Auskunft über Lieferfristen.** „Der durchgängige Informationsfluss und die an jeder Station immer aktuellen, relevanten Daten ermöglichen einen optimalen Produktionsablauf. So sparen wir Ressourcen, Kosten und Zeit, und können unseren Kunden kurzfristige Lieferfristen garantieren“, bringt Robert Rother, Verkaufsleiter in Richen und verantwortlich für das Projekt, die Vorteile auf den Punkt. Der Vertrieb kann beispielsweise jederzeit in der Auftragsübersicht sehen, wie weit einzelne Positionen bereits verplant sind oder produziert wurden.

### TimberTec-Facts

- Gegründet: 1999
- Vorstand:
  - DI (FH) Andreas Boll
  - DI (FH) Frank Ridder
- Mitarbeiter: 25
- Standorte:
  - Eutin/DE
  - Freiburg/DE
  - Rosenheim/DE
- Kundenbindungen: 500
- Produkte:
  - Warenwirtschaft
  - Rundholzeinkauf
  - PPS, Arbeitsvorbereitung, Optimierung
  - Lagerverwaltung
  - Logistik
  - Kassensysteme
  - Internet, Intranet
  - Rechnungswesen
  - Lohn-/Gehaltsabrechnung
  - Sonderprogrammierung
  - Beratung, Schulung

Anfragen von Kunden können damit ohne Rückfragen beantwortet werden. Gerade bei Änderungswünschen spart das die aufwändige Abstimmung mit der Arbeitsvorbereitung.

**Tourenplanung.** Während der Auftragsbearbeitung werden für jeden Kunden pro Tag die Liefermengen aus der Tourenplanung angezeigt, um so höhere Auslastungen zu erreichen und sofort reagieren zu können.

Die Versand- und Tourenplanung erfolgt ebenfalls mit Software von TimberTec. Sämtliche produzierten Aufträge können nach diversen Kriterien für die Auslieferung zusammengestellt werden.

Für die eigentliche Streckenplanung wurde von TimberTec das Produkt Map&Guide implementiert, in dem die Route berechnet und optimiert werden kann.

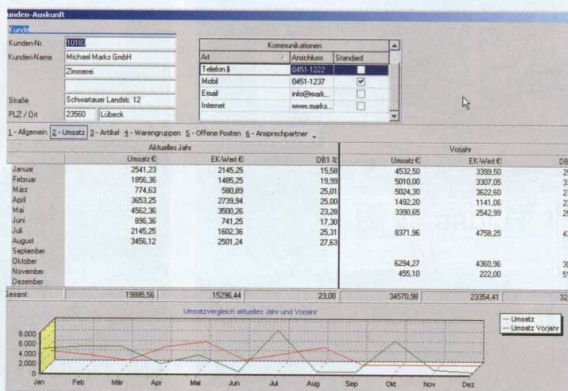
**Zeitersparnis.** Über die Tourenrendaten werden per Knopfdruck alle Lieferscheine eines Lkw erstellt. Dies spart Zeit und verhindert Fehler. Ebenso läuft die Sammelabrechnung ab. „Alleine diese beiden Funktionen schaffen mehrere Stunden Freiraum am Tag, die besser genutzt werden können“, erklärt Rother die Vorteile.

Am Standort in Kalwang arbeiten zehn Benutzer mit Timber Commerce. In Frankenmarkt verwenden weitere fünf Mitarbeiter

die neue Software, da hier zentral die Buchhaltung erfolgt.

**Automatische Prüfung des Kreditlimits.** Die Überstellung der Rechnungsdaten aus Richen und Kalwang in die Finanzbuchhaltung nach Frankenmarkt läuft automatisch, ebenso die Rücküberstellung der offenen Posten. Dadurch kann schon bei der Anlage eines neuen Auftrages das Kreditlimit geprüft und die Erfassung gegebenenfalls gesperrt werden.

Fazit von Rother: „Die Entscheidung für die Software von TimberTec war goldrichtig, denn sie hat uns einen entscheidenden Schritt in Bezug auf Prozess- und Kostenoptimierung voran gebracht.“



Jederzeit ist die Auskunft über den Status eines beliebigen Kunden möglich