

# Alle Prozesse vernetzt Vom Business-Portal in die Fertigung

Bild: Teba GmbH & Co. KG



Sämtliche Komponenten werden mit Barcodes gekennzeichnet und an jeder Station gescannt

**Der Vertrieb von vielen Produktvarianten ist mit besonderen Herausforderungen verbunden. Der Hersteller von Sonnenschutz-Systemen Teba löst sie mit einem B2B-Portal, das die Firma in einem Jahr entwickelt, eingeführt und mit dem Variantengenerator sowie ERP-System verknüpft hat.**

**D**ie Firma Teba konfektioniert aus Komponenten von Stoffherstellern und den Aufhängungssystemen verschiedener Systemgeber kundenspezifische Plissees, Rollos, Jalousien und

Lamellenvorhänge. Die Anfragen stellen rund 5.000 kaufende Kunden in Deutschland meist per Fax und Telefon – jede dritte Bestellung erfordert dabei Nachfragen des Innendienstes der Kundenbetreuung. Sonnenschutz ist ein Saisongeschäft: „Obwohl wir kein Teil auf Vorrat fertigen, produzieren wir rund 1.200 Kundenaufträge“, berichtet Michael Kusenberg, IT-Leiter bei Teba. Insgesamt erwirtschaften rund 350 Mitarbeiter einen Umsatz von rund 50 Millionen Euro.

## Prozesse verbessert

Hinter diesem Erfolg stehen Prozesse, die über die Zeit verbessert wurden. Geräumige Fertigungsstätten, getrennte Bereiche für Zuschnitt, Konfektionierung des Systems und der Hochzeit, wie die Montage von Stoffbestandteilen an die Träger-

systeme intern genannt wird, gelangen nach Barcode-Erfassung an jeder Station bis zum Warenausgang. Die Prozesse werden von Unitop, einer Lösung von GOB Software und Systeme gesteuert.

## Daten zur Maschine

Bereits 2002 begann die Zusammenarbeit mit der Installation von Unitop durch die GOB. Später wurde das System um einen Variantengenerator ergänzt, der generische Stücklisten erzeugen kann. Technisch erfolgt die Umsetzung über XML-Komponenten. In der Produktion entfalten sich diese über eine Masterstückliste und bestimmen im Detail, wo sich etwa ein Loch, eine Falte oder die Kette an dem Produkt befindet. Diese Rohdaten werden über eine Schnittstelle an die Maschinen übergeben. Arbeitspapiere mit Barcodes

unterstützen die digitalen Abläufe im Produktionsalltag. „Mit Unitop nutzen wir ein einziges System von den Finanzen bis in die Fertigung“; schildert Michael Kusen- berg. „Nach heutigem Stand können wir damit alle Anforderungen einschließlich Dokumentenmanagement-System, Com- puter Aided Quality (CAQ) und Lagerwirt- schaft vollständig umsetzen.“

## Webshop eingeführt

Als Vertriebspartner von Raumausstatt- ern, Innenarchitekten und Händlern ver- bietet sich Teba einen direkten Vertrieb an Endkunden. Rund 30 Außendienst- Mitarbeiter sind dazu im Einsatz. Zur besseren Unterstützung der Wiederver- käufer wurde bereits 2012 ein Webshop eingeführt. Mit einer ersten Generation auf Basis von Typo3 wurden etwa 50 bis 100 Kunden betreut und ein bis zwei Prozent des Umsatzes abgewickelt. Ein weiterer Versuch mit einem Web-Front- end von Microsoft, das dem ERP-Sys- tem ähnlicher war, steigerte die Kunden- zahl auf 250 bis 300 und den Umsatz im Internet auf fünf bis sechs Prozent.

## Neue Strategie

Mit einem Geschäftsführerwechsel im Jahr 2017 wurde bei Teba auch die Digi- talisierungsstrategie neu aufgesetzt: „Um unsere Produkte besser verkaufen zu können, haben wir nach einer Machbarkeitsstudie einen Anbieter gesucht, der die Konfigu- rationslogik übernehmen und einen richtigen B2B-Webshop mit Bildern und sämtlichen Artikelinformationen herstellen kann“, be- richtet Michael Kusenber.

## Zehn Testkunden

Am Ende fiel die Wahl auf Zyres, einen herstellerunabhängigen Dienstleister für E-Commerce-Systeme, der sich mit der Integration in Unternehmens- und Logis- tikprozesse auskennt. Nach einer Analyse und der Konzeption entwickelte Zyres einen Prototyp zur Beurteilung der Benut- zerfreundlichkeit. Dieser erstreckte sich über den gesamten Kundenkontakt und wurde von ausgewählten Kunden getes- tet. Die gesamte Entstehung aller Pro- dukte wurde in jeweils acht bis zehn Kon- figurationsschritten abgebildet. „Bereits



Bild: Teba GmbH & Co. KG

Die Maschinen erhalten sämtliche Verarbeitungsdaten aus Unitop.

Ende August wussten wir, dass wir mit dem hohen Visualisierungsgrad und den vertikal angeordneten Prozessen auf dem richtigen Weg sind“, erinnert sich Kusen- berg. Im September begann die Entwick- lung nach Kanban-Projektmethode mit Milestones und Sprints, in die zahlreiche Mitarbeiter einbezogen wurden, um abtei- lungsübergreifende Aspekte berücksichti- gen zu können. Nach rund sechs Mona- ten war das B2B-System bereit zum Kun- dentest. Nach weiterer Veredelung, Schu- lungen, Präsentationen und Marketing- Kampagnen wurde im Juli 2019 der Echt- betrieb aufgenommen.

## 700 aktive Kunden

Inzwischen bestellen rund 700 Kunden über die B2B-Lösung. Auch ein neuer Großkunde wurde gewonnen. „Damit haben wir gute Aussichten, rund 50 Pro- zent des Umsatzes online zu generie- ren“, schildert Michael Kusenber. Die Benutzerfreundlichkeit des Portals bringt dem Unternehmen strategische Vorteile: So geben Hilfskräfte in den Spitzenzeiten von zu Hause aus Auf- träge ein. Der Innendienst setzt sein Produktwissen für die beratungsintensiven Aufträge ein. Die Aufträge gelangen durch die Integration zu Unitop nach einer Logikprüfung noch am Bestelltag in die Produktion. Die Besteller können auch eine Wartezeit anheben, um Be-

stellungen im Nachhinein zu ändern. Mit der B2B-Lösung lassen sich Kompen- ten aus zehn Produktgruppen mit je- weils 10 bis 50 Modellen bestellen. Diese sind mit bis zu 600 verschiedenen Stoffen und 10 bis 20 Bedienvarianten verfügbar. Insgesamt können 96 Pro- zent aller möglichen Produkte bestellt und anschließend ohne Rückfragen und Fehlermöglichkeiten produziert werden. Dem Besteller steht zusätzlich ein Auf- maß-Assistent zur Verfügung. Doch auch die Händler gewinnen mit sofortigen Informationen über Verfügbarkeit, Liefertermine, offene Posten oder Re- touren, die im Business-Portal doku- mentiert werden. „Diese hohe techni- sche Verzahnung mit dem ERP-System erreicht man nur im Zusammenspiel“, sagt Sebastian Schirmer, Geschäftsfü- hrer bei Zyres. „Digitalisierungserfolge sind immer Teamleistungen.“ Insofern hat Michael Kusenber die richtigen Partner gefunden: „Die GOB schätzen wir als starken Innovationstreiber für alles rund um ERP-Lösungen im Mittel- stand. Mit Zyres können wir nun unser Business-Portal in den Suchmaschinen weiter nach vorne treiben.“ ■

Der Autor Dr. Thomas Tosse ist Fachjournalist in München.

[www.gob.de](http://www.gob.de)  
[www.teba.de](http://www.teba.de)