



Bendex 3D-shop

EIN ONLINE-VERKAUFSTOOL speziell für Kantprofile lässt bei der Wiegmann Unternehmensgruppe Science Fiction Wirklichkeit werden.

Seit 2006 entwickelt das Wiener Softwareunternehmen MicroSea Electronic Developments GmbH in enger Zusammenarbeit mit dem Maschinenhersteller RAS Reinhardt Maschinenbau GmbH aus Sindelfingen das revolutionäre 3D-Onlineshop-System für Kantprofile „Bendex 3D“. Die Rudolf Wiegmann Umformtechnik GmbH aus dem niedersächsischen Bersenbrück führte das System 2009 als erster Kantprofilhersteller in Deutschland erfolgreich im Unternehmen ein.

Der Blechspezialist für Dach und Wand verarbeitet pro Jahr 4000 t Coilmaterial und 200 t Platinen aus Stahl und Aluminium. Ein gut bestücktes Vormateriallager, eine schnelle und präzise Fertigung und eine eigene Montagefirma machen

die Rudolf Wiegmann Unternehmensgruppe seit Jahren zu einem gefragten und zuverlässigen Partner im Fassaden- und Industriebau. Mit „Bendex 3D“ bietet die Wiegmann Unternehmensgruppe ihren Kunden einen innovativen und herausragenden Service und nimmt einmal mehr die Vorreiterrolle im Kantprofilbereich ein.

Die Vision: „Sie produzieren, während Ihre Konkurrenz noch kalkuliert“ sollte konsequent umgesetzt werden.

Tool in die Hand zu geben, das die Eingabe von Kantteilen um ein Vielfaches beschleunigt, Fehler bei der Eingabe ausschließt, eine sofortige Preisauskunft ermöglicht und damit sowohl auf Seite des Kunden als auch auf Seite des Produzen-

ten viel Zeit und Geld spart. Für den Produzenten sollte der interne Bearbeitungsaufwand auf ein Minimum reduziert, unnötige Rückfragen beim Kunden eliminiert, die Aufbereitung der Fertigungsunterlagen standardisiert und somit wertvolle Zeit gespart werden.

INFO

Software: „Bendex 3D“, Online-Verkaufstool für Kantprofile, MicroSea Electronic Developments GmbH, www.microsea.at

Hardware: XXL-Center, RAS Reinhardt Maschinenbau GmbH, www.ras-online.de

Onlineinfo: Das BAUMETALL-Extra liefert weitere Informationen zum Thema, sowie entsprechende Infofilme. www.baumetall.de

INFO

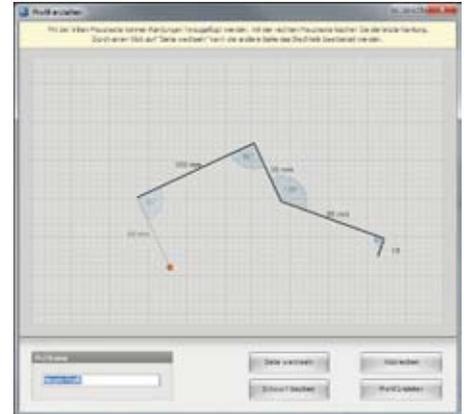
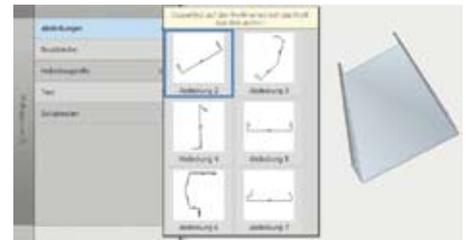
Ist es nicht so, dass am Ende aus einem Angebot auch eine Bestellung werden soll?

So war es früher:

Bisher bestellten Kunden per Fax oder E-Mail basierend auf oft nur schwer lesbaren und manchmal auch unvollständigen Handskizzen, die von einem Sachbearbeiter erst einmal kontrolliert und für die Produktion aufbereitet werden mussten. Dementsprechend oft musste Rücksprache mit dem Kunden gehalten werden – ein zeit- und personal- und kostenintensiver Vorgang. Ein weiterer Punkt war die Überprüfung der Machbarkeit der angefragten Profile. Der Produktionsvorgang, die Kantfolge und die Verfügbarkeit des Materials musste geprüft werden. Auf der Suche nach einer umsetzbaren Lösung musste der Kunde stets kontaktiert werden, was wiederum zeit- und kostenintensiv war. Aus diesen Gründen erfolgte die Angebotserstellung meist manuell und war mit relativ hohem Personalaufwand verbunden. Außerdem wurden die Angebotsskizzen fast immer als entsprechende Fertigungsunterlagen herangezogen – ein Vorgehen, das Fehlproduktionen auf Basis undeutlicher oder unklarer Anforderungen automatisch beinhaltet.

So ist die Zukunft mit „Bendex 3D“

Mit „Bendex 3D“ können Endkunden und Händler 24 Stunden am Tag und an sieben Tagen in der Woche Bestellungen aufgeben. Dabei können die Kunden nur bestellen, was im Betrieb auch gefertigt werden kann. Die Software begleitet den Kunden beim Bestellvorgang und weist ihn auf fertigungstechnisch problematische Eingaben hin. Die Kunden erstellen sich die Angebote selbst, unkompliziert und innerhalb weniger Sekunden. Die Bearbeitungsformen reichen dabei von Pulverbeschichtungen, über konische Formen bis hin zu Ausklinkungen und Stanzungen. Die Produktion arbeitet mit klaren und vollständigen Fertigungszeichnungen. Für das XXL-Center von RAS erstellt „Bendex 3D“ die Biegeprogramme vollautomatisch und kann direkt an bestehende EDV-Systeme angebunden werden. Für Packlisten und Lieferscheine können verkleinerte Abbildungen der Querschnitte exportiert werden. Dieses Plus an Service und Qualität erhöht die Kundenbindung, steigert die Effizienz und damit die Wirtschaftlichkeit des Betriebes nachhaltig.



Die Bedienung des Programms ist kinderleicht und erklärt sich nahezu von selbst. Mit etwas Übung können sogar extrem komplexe Profile eingegeben, kalkuliert und bestellt werden

2009 wurde genau dies Wirklichkeit: Mit wenigen Mausklicks kann ein Kantteil gezeichnet und in 3D dargestellt werden, das System prüft die fertigungstechnische Machbarkeit, kalkuliert das Profil und generiert automatisch ein Angebot. Im Anschluss erzeugt die Software vollautomatisch die Fertigungsunterlagen für die Produktion und ggf. das dazugehörige Maschinenprogramm.

Startschuss in die Zukunft

Wenige Tage nach der Systempräsentation in Bersenbrück erfolgte 2009 der Startschuss zur Implementierung und Anpassung des Systems an die Anforderungen und Gegebenheiten bei der Wiegmann Unternehmensgruppe. Das System sollte dabei so exakt wie möglich an die entsprechenden Kundenanforderungen und maschinentechnischen Machbarkeiten im Betrieb angepasst werden. Andreas Wiegmann: „Wir wollten in Deutschland mit dem System die absolute Vorreiterrolle haben!“

Mit „Bendex 3D“ ist die Wiegmann Gruppe in der Lage, ihren Kunden einen neuartigen und innovativen Service zu bieten, der dabei gleichzeitig den internen Bearbeitungsaufwand auf ein Mini-

mum reduziert. „Bendex 3D“ bindet dabei nahtlos an die bestehenden Systeme an. Alle über das neue System erstellten Angebote und Aufträge münden in das bereits vorhandene EDV System, was den sensiblen Prozess der Fakturierung und Buchhaltung unverändert ließ.

Wie sieht die Situation bei Wiegmann heute aus?

Will ein Kunde bei der Wiegmann Unternehmensgruppe aktuell ein Profil anfragen oder bestellen, so kann er dies mit

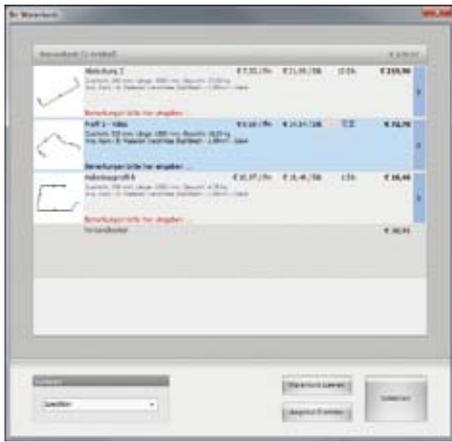
„Bendex 3D“ jederzeit tun. Dazu meldet er sich am System mit den von Wiegmann vergebenen Benutzerdaten an und kann wahlweise ein neues Profil per Freieingabe erstellen oder ein bereits bestehendes Profil aus seinem individuellen Profilkatalog wählen.

Hat der Kunde sein gewünschtes Profil erstellt beziehungsweise ausgewählt, wird daraus ein 3D- und 2D-Modell generiert. Diese Profildarstellungen können vom Kunden im Detail bearbeitet werden. Das heißt, er kann Schenkellängen, →



Vom Bildschirm über das RAS-XXL-Center zum fertigen Profil

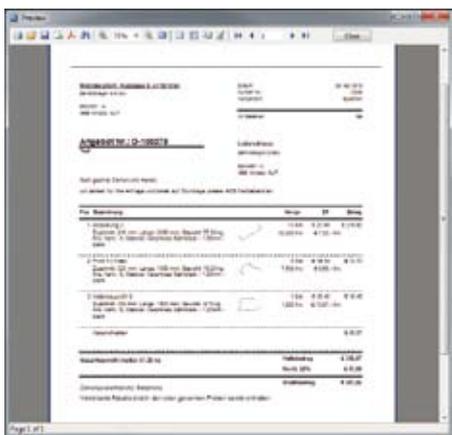




Profile und Profileigenschaften sind im Warenkorb jederzeit ersichtlich

Biegeradien, Materialien und Zusatzbearbeitungen wie etwa Beschichtungen, Stanzungen oder konische Flächen ergänzen oder verändern. „Bendex 3D“ begleitet den Kunden permanent und weist ihn auf Eingaben hin, die fertigungstechnisch im Unternehmen nicht machbar sind. Bestellt werden können also nur Profile, die auch produzier- und lieferbar sind.

Entspricht das erstellte Profil den Vorstellungen des Kunden, kann er dieses nach Auswahl des jeweiligen Materials und Stückzahl seinem Warenkorb hinzufügen. Im Warenkorb sieht der Kunde stets seinen aktuellen Einkaufswert, Detaildaten zu den einzelnen Profilpositionen wie etwa Gewicht, Stück- und Laufmeterpreis sowie kleine Querschnittabbildungen, um bei größeren Bestellungen den Überblick nicht zu verlieren. Mit einem weiteren Klick hat der Kunde sein individuelles Angebot erstellt und kann seine Bestellung aufgeben oder weitere



Übersichtliches Online-Angebot

INFO



Josef Groneick, Andreas Wiegmann, Frank Wiegmann

Rudolf Wiegmann, Chef der Unternehmensgruppe Wiegmann, ist ein erfahrener Kantteil-Profi. Im Dezember 1978 gründete er seine erste Firma.

Der anfänglich reine Montagebetrieb entwickelte sich schnell und sehr erfolgreich. Das mit acht Mann gestartete Unternehmen montierte Trapezbleche und Profile im Auftrag großer Stahlhersteller. Wiegmann erkannte jedoch rasch, dass es immer an den Kantteilen mangelte, wenn sich der Fertigstellungstermin einer Baustelle verzögerte.

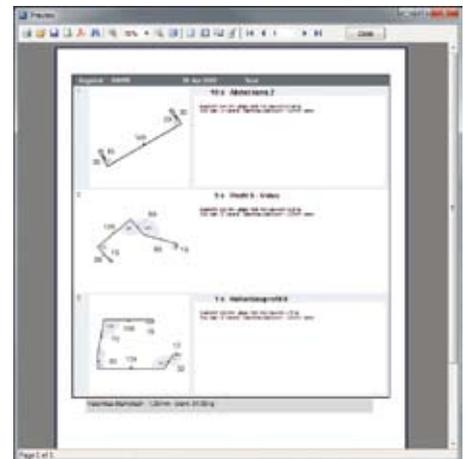
So dauerte es nicht lange, bis er diese Bauteile selbst auf einer Schere und Schwenkbiegemaschine herstellte. Was vor etwa 30 Jahren in einer leer stehenden Schmiede und in einem ehemaligen Stall begann, ist heute eines der leistungsfähigsten Unternehmen der Branche in Deutschland.

Profile hinzufügen. Der Kunde ist somit in der Lage, die benötigten Profile direkt von der Baustelle aus zu bestellen.

Fazit

Mit Qualitätsarbeit und dem Eingehen auf Kundenwünsche hat sich Wiegmann am Markt einen Namen gemacht. Das neue Fertigungssystem fügt sich ideal in das breite Spektrum und den direkten Kundenkontakt der Wiegmann-Gruppe ein. Während andere Firmen über Auftrags-einbußen und Preisverfall klagen, gestaltet die Wiegmann Gruppe aktiv die eigene Zukunft. Eindrückliches Beispiel ist die Investition in „Bendex 3D“ und Andreas Wiegmann fügt hinzu: „Unsere Kunden erwarten eine prompte Lieferung zu guten Preisen und in bester Qualität. „Bendex 3D“ in Kombination mit dem XXL-Center versetzt uns hierzu in die Lage. Was heute bestellt wird, liefern wir morgen aus.“

Von der Einführung der neuen Online-Plattform des Unternehmens profitieren der Innovationscharakter und der daraus resultierende Kundenservice nochmals deutlich. Nähere Informationen zum Online-Bestellsystem für Kantprofile der Wiegmann Unternehmensgruppe sind unter www.kantprofil24.de abrufbar.



Angebotsdetails bilden die Grundlage für präzise Fertigungsprozesse

