



High-Tech VSG-Zuschnitt, unterstützt von dem Remaster-Restplatten-Verwaltungssystem. Die Optimierungssoftware A+W Realtime Optimizer sorgt dafür, dass die Anschnitte zum richtigen Zeitpunkt in die Optimierung eingesteuert werden.

# Bestellen via Webshop: Osby Glas auf Wachstumskurs

**Wenn es um Software-getriebene Technologien geht, ist den Schweden bekanntermaßen das Beste gerade gut genug. So überrascht es kaum, dass auch für das Traditionsunternehmen Osby Glas die Software eine der wichtigsten Größen bei der Ausrichtung des Unternehmens für die Zukunft ist. Software ist Basis für Automation, Software ist Information, Software spart dem Unternehmen und seinen Kunden Zeit und Geld. Jüngstes Beispiel: Der Webshop A+W iQuote, mit dem immer mehr Osby Glas Kunden Angebote und Bestellungen via Internet platzieren.**

Osby Glas arbeitet seit fast vierzig Jahren mit Software von A+W. Die A+W-Niederlassung für Nord- und Nordosteuropa liegt in Halmstad, sozusagen gleich um die Ecke. Man spricht nicht nur dieselbe Sprache, man teilt auch den positiven ‚Spirit‘, wenn es um moderne Technologien geht. Osby Glas CEO Joel Rosenqvist: „Unsere Mitarbeiter und A+W arbeiten zusammen wie ein Team, und vor allem arbeiten wir lösungsorientiert.“ Das funktioniert umso besser, als auch Osby Glas hervorragende IT-Experten im eigenen Unternehmen hat.

Joel weiß, dass A+W gegenwärtig einige hoch interessante neue Produkte im Portfolio hat. „Wenn es neue A+W Software-Lösungen gibt, möchten wir zu den ersten gehören, die sie anwenden, denn das ist stets ein deutlicher Wettbewerbsvorteil.“

Das war schon in den 1980er Jahren so, als Osby Glas als eines der ersten schwedischen Flachglas-Unternehmen die damals brandneue A+W Optimierungs-Software XOPT einsetzte. Seitdem hat Osby Glas viele tausend Tonnen an Glasverschnitt eingespart. Heute arbeitet das

Unternehmen von der Angebotserstellung über die Auftragserfassung bis hin zur gesamten Produktionssteuerung mit Software von A+W.

Osby Glas produziert seit Anfang der 1970er Jahre Isolierglas und ist heute mit einer Menge von ca. 150.000 m<sup>2</sup> pro Jahr einer der führenden Isolierglashersteller in Schweden. Weitere Produkte sind Interieurglas, Silikon-versiegelte Fassadenelemente und vor allem immer mehr Sicherheitsglas. Die Produkte werden mit dem eigenen Fuhrpark in ganz Schweden vertrieben.

Ca. achtzig Mitarbeiter erwirtschafteten einen Umsatz von 146 Mio. SEK in 2017, für 2018 wird eine Steigerung auf 165 Mio. SEK erwartet. Osby Glas AB ist seit 2015 Teil der Beijer Industri-utveckling AB-Unternehmensgruppe. Durch die Beteiligung an der UAB Strongglasas in Litauen stärkt Osby Glas seine Ressourcen durch wichtige Produktionskapazitäten wie Roller Coater-Beschichtung, Siebdruck sowie ESG und VSG.

## Durchgängig vernetzt

Je vielfältiger und hochwertiger die Produktpalette und Produkttiefe eines Glasverarbeiters wird, desto wichtiger ist der Einsatz eines leistungsfähigen, branchenspezifischen ERP-Systems, das dem enormen Variantenreichtum gerecht wird und die komplexen Geschäftsprozesse des Unternehmens flexibel abbilden und steuern kann. Osby Glas setzt im kaufmännischen Bereich erfolgreich das ERP-System A+W Business ein.

Damit kann das Osby Glas Team nicht nur Angebote, Aufträge, Gutschriften, Bestellungen und Anfragen erfassen, kopieren und verwalten, sondern auch andere Firmenbereiche steuern (z.B. Lager, Einkauf, Versand etc.). Bei der Unternehmensführung schätzen Joel und sein Team vor allem die vielfältigen Möglichkeiten für unternehmerische Analysen, Statistiken und Aus-



Mit dem eigenen Fuhrpark beliefert Osby Glas ganz Schweden mit hochwertigen Flachglasprodukten

wertung. Hier unterstützt auch A+W Analytics, ein Business Intelligence-Programm, mit dem Daten aus multiplen Quellen auf einer einheitlichen Basis zusammengeführt und ausgewertet werden können.

Wichtig ist zu verstehen, dass sämtliche Daten, die mit A+W Business erfasst werden, von nun an in allen Unternehmensbereichen verfügbar sind. Sie dienen nicht nur kaufmännischen und administrativen Zwecken, sondern auf ihrer Basis findet die gesamte Produktionsplanung und -steuerung statt. Mit diesen Daten werden Kapazitätsplanung und Zuschnitt-Optimierung durchgeführt, die gleichen Daten informieren auf Monitoren in der Produktion über Abmessungen und Abstellplatz von Scheiben: Alle Daten werden nur einmal erfasst. Dies entspricht dem Konzept einer voll vernetzten Verwaltung und Produktion, die Osby Glas konsequent realisiert hat.

## Barcodesteuerung: Wo ist meine Scheibe?

Durch systematische Betriebsdatenerfassung (BDE) ist bei Osby Glas jederzeit bekannt, welche Scheibe sich wo befindet, welche Bearbeitungen bereits erledigt wurden und was noch zu tun ist.



Perfekt optimiert: Der A+W Production Monitor zeigt im Float-Zuschnitt Bruchbild und Abstellplatz übersichtlich an



Verplanung von Arbeitsstationen und Maschinenzeiten mit dem A+W Capacity Planner



Iso-Einheit produziert und auf Versandgestell verpackt: Das Barcode-Etikett enthält alle wichtigen Scheibeneinformationen



Richtige Scheibe? Korrekte Ausrichtung? An der Visierstation unterstützt das A+W Production Terminal den Werker beim fehlerfreien Zusammenbau der Isolierglaseinheiten

Joel Rosenqvist: „Das A+W Barcode-Tracking hat unsere gesamte Fertigungsorganisation effizienter und vor allem papierlos gemacht.“

Die per Barcode ausgelesenen Eigenschaften der Scheiben in Bearbeitung werden auf A+W Production Terminals übersichtlich angezeigt. Der Status jeder Scheibe (z.B. ‚in Iso-Fertigung‘, ‚fertig produziert und auf Versandgestell abgestellt‘ oder ‚Bruch‘) wird ebenfalls via Barcode-Lesung aktualisiert und ins A+W Business zurückgemeldet: So kann das Büroteam den Kunden bei Nachfragen über den Status ihres Auftrages schnell und zuverlässig Auskunft geben.

### A+W iQuote: Bestellung via Internet

Als A+W den Webshop A+W iQuote vorstellte, waren Joel und sein Team begeistert. Sie erkannten sofort die Vorteile, die Angebotserstellung und Glasbestellung via Internet für Osby Glas und seine Kunden bedeutete.

Mit dem neuen Webshop können die Kunden von Osby Glas Angebote und Aufträge 24/7 online kalkulieren und erfassen. A+W iQuote führt den Anwender intuitiv durch den Konfigurationsprozess bis hin zum fertig kalkulierten Angebot inklusive grafisch ansprechender Abbildungen. „Unsere Kunden“ erklärt Joel, „können mit A+W iQuote keine Erfassungsfehler mehr

machen – was bestellt wird, kann auch gebaut werden. Die gesamte Bestellung durchläuft eine Restriktionsprüfung auf Basis unserer in A+W Business hinterlegten Stammdaten. Der Kunde übermittelt uns also eine technisch korrekte vollständige Bestellung. Es kommt nicht zu Rückfragen und langwierigen Klärungen am Telefon oder per E-Mail. So erreichen wir spürbar höhere Effizienz im gesamten Bestellvorgang.“

Die Bestellung mit A+W iQuote bedeutet für den Osby Glas Kunden höchste Flexibilität und Mobilität. Er benötigt keine installierte Bestellsoftware und keinen Büro-Arbeitsplatz, sondern lediglich ein mobiles Endgerät, auf dem er einen Web-Browser nutzen kann. Der Handelspartner von Osby Glas kann mit seinem Endkunden vor Ort Produktvarianten, Preise und andere Optionen durchspielen und korrekte Angebote erstellen – denn er arbeitet ja stets mit den aktuellen Daten im A+W Business von Osby Glas. Das sind Vorteile vor allem für die Glaser- und Handwerkskunden von Osby, denen eine umfangreiche kaufmännische Software oft zu aufwändig ist.

Gegenwärtig nutzen bereits vierzig Osby Glas Kunden A+W iQuote, und der Anteil steigt ständig. Auch die Großkunden platzieren 80% ihrer Aufträge über das Web, setzen aber, anders als die Glaserkunden, zum Teil auf EDI-Bestellungen.

Die Zeit gefaxter Bestellungen mit Handskizzen geht bei Osby Glas jedenfalls endgültig dem Ende entgegen.

### Nutzlose Arbeit eliminieren

Alle oben beschriebenen Maßnahmen eliminieren unproduktive Arbeit und steigern so den Ertrag von Osby Glas. Gleichzeitig trägt die Digitalisierung der Bestell-Kommunikation mit den Kunden zu verbesserter User Experience bei und ist damit ein Argument mehr für viele Glaser und Fensterbauer, bei Osby Glas zu bleiben. Denn Glas kann man natürlich auch bei Billiganbietern kaufen. Aber bieten die Serviceleistungen wie z.B. A+W iQuote? Bieten sie Trainings an, wie man mit dem neuen System am effizientesten arbeitet?

Mehr als 200 Aufträge wöchentlich gehen bei Osby Glas schon jetzt über A+W iQuote ein, und es werden wöchentlich mehr. Die Kunden erkennen den Mehrwert, den Osby Glas ihnen bietet. Hervorragende Produkte, aktive Kundenunterstützung und konsequente Digitalisierung werden Osby Glas auch in Zukunft einen festen Platz als Spitzenanbieter auf dem schwedischen Flachglasmarkt sichern.

► Kontakt: [www.osbyglas.se](http://www.osbyglas.se)



Angebote und Bestellungen mit A+W iQuote online platzieren: Der Anwender arbeitet stets mit den aktuellen Daten von Osby Glas



Von links:  
Håkan Johnsson IT  
Manager; Ola Holmgren  
Production Manager;  
Joel Rosenqvist  
Managing Director;  
Robin Johnsson IT;  
Pontus Levin  
A+W Sales Director NEE