

Stark im Werkzeug- und Formenbau.

» Den Kundennutzen im Visier

Massgeschneidertes Planungstool

Die Kunden der Schaub Werkzeugbau AG erhalten über ein Webportal laufend Übersicht über ihre Projekte – inklusive Angaben zum Fortschritt, Details zu Meilensteinen und einer Chatfunktion für die direkte Kommunikation. Das Portal basiert auf den Projektdaten, die Schaub auch für die interne Planung nutzt.

Bis vor kurzem nutzte man bei der Schaub Werkzeugbau AG für die Planung der Kundenprojekte die altbewährte Papiermethode. Flipchart und Notizblock waren die Werkzeuge der Wahl. Und vieles ging rein mental vor sich: «Wenn der Produktionsleiter etwas plant, kann ihm niemand in den Kopf schauen. Benutzt man ein Flipchart, können es intern alle Mitarbeitenden einsehen. Aber die Kunden wissen dann immer noch nicht, wie es um ihr Projekt steht», hält Geschäftsführer und Verwaltungsratspräsident Peter Zweifel fest.

Doch genau dies wäre wichtig, denn das Unternehmen arbeitet sehr eng mit seinen Kunden zusammen. Die Projekte sind komplex und nicht einfach zu planen. Kundennähe ist zentral, die Projekte lassen sich nicht im Voraus durchgängig spezifizieren. Im Werkzeugbau und im Spritzguss seien Änderungen eher die Regel als die Ausnahme, betont Zweifel: «Kaum hat man etwas geplant, kommt eine neue Idee, und man muss neu planen – es ist, wie es der frühere US-Präsident Eisenhower einmal gesagt hat: Pläne sind nichts, planen ist alles!» Kommt hinzu, dass der Spritzgiessformenbau im Detail für Nicht-Fachleute schwierig zu verstehen ist. Umso wichtiger ist die reibungslose Kommunikation mit den Kunden – gerade auch in Terminangelegenheiten.

Schwierige Suche nach Planungswerkzeug

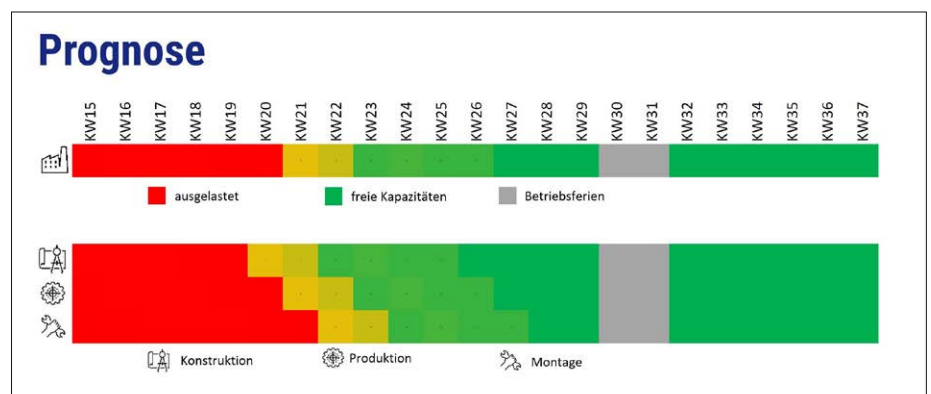
Schaub hat lange nach einem elektronischen Planungstool gesucht, das die Anforderungen erfüllt, und musste viele Optionen wieder verwerfen. Manche Software war kompliziert zu bedienen, war zu teuer oder bot zu viele Features, die man gar nicht brauchte. Eine extrem detaillierte Planung war gar nicht gewünscht. Gesucht war ein einfaches System, das jeder versteht und sofort nutzen kann – getreu dem Motto «so wenig wie möglich, so viel wie nötig».

Für die interne Planung benötigt Schaub zu jedem Zeitpunkt den genauen Status jedes

Projekts. Massgeblich sind neben dem vereinbarten Endtermin die Meilensteine auf dem Weg von der Entwicklung und Konstruktion im CAD-System über Fertigung, Einpass- und Montagearbeiten bis zur Verpackung und Lieferung. Parallel dazu muss das Planungstool jederzeit eine Schätzung liefern, wie viele Arbeitsstunden ein Projekt noch erfordert – dies ermöglicht eine Prognose der Auslastung des Betriebs über sämtliche Projekte hinweg.

Die Lösung: Selbst entwickeln

Nachdem der Softwaremarkt kein wirklich passendes Standardtool hergab, wurde zu-



Auf Basis der Auslastungsprognose lässt sich klar voraussagen, wann ein Projekt umgesetzt werden kann.

Bilder: Schaub Werkzeugbau

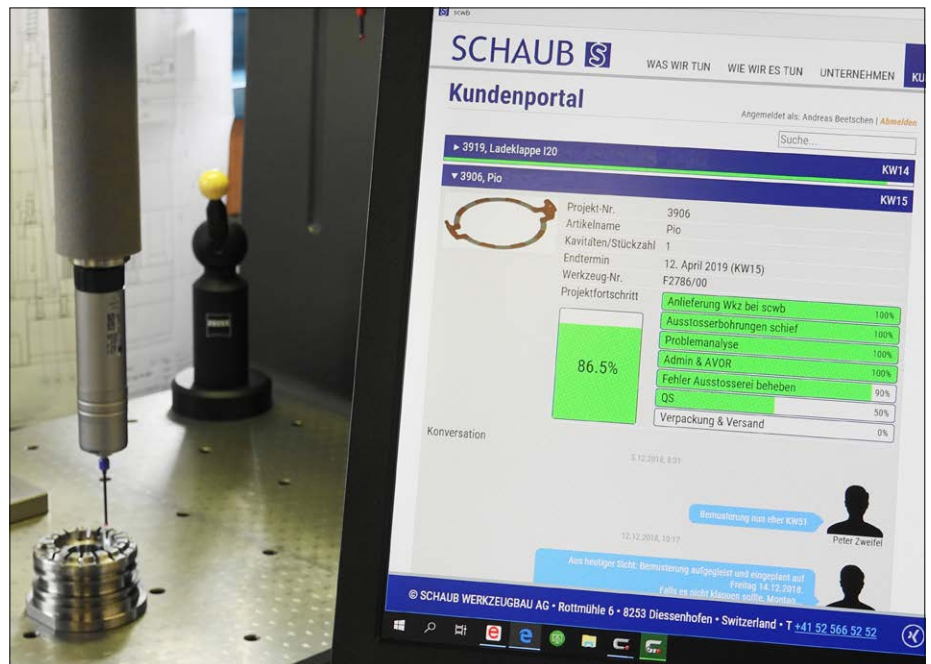
sammen mit der Partnerfirma ScreenMedia GmbH eine individuelle webbasierte Lösung entwickelt – und zwar in nur zwei Monaten. Seit Ende 2018 nutzt die Firma intern das neue Planungswerkzeug. «Es hilft uns enorm. Wir können die Projekte ruhiger angehen. Es gibt viel weniger (Gejufel), weil die Planung sauber dokumentiert und für alle Mitarbeitenden einsehbar ist», meint der Geschäftsführer.

Mit der Transformation der Planung vom papierbasierten Prozess zur massgeschneiderten Softwareunterstützung erlangte Schaub Werkzeugbau nicht nur gesteigerte Effizienz und durchgängige Visibilität aller Projekte, sondern auch ein Mehr an Selbstvertrauen: «Auf Basis der Auslastungsprognose können wir dem Kunden klar sagen, wann wir sein Projekt umsetzen können und wann nicht. Das kann auch mal heissen, dass der Kunde warten muss – eine deutliche Ansage ist letztlich auch zum Vorteil der Kunden.» Dies passt ganz zur Fir-



Schaub in Kürze

Die Schaub Werkzeugbau AG wurde 1980 von den drei Brüdern Walter, Ernst und Hans Rudolf Schaub gegründet und verfügt über grosses Know-how im Bau von Präzisionswerkzeugen für den Kunststoffspritzguss. Im Gegensatz zu manchen Mitbewerbern ist die Firma nicht auf einzelne Kunststoff- oder Teilettypen spezialisiert: Schaub Werkzeugbau stellt Werkzeuge für Thermoplaste, Duroplaste und Silikon her und bedient unterschiedliche Industrien. Heute beschäftigt Schaub insgesamt 11 Mitarbeitende in Entwicklung, Konstruktion, Produktion, Service und Unterhalt. Die Schweizerfirma mit Sitz in Diessenhofen steht seit vier Jahren unter der Leitung von Peter Zweifel, der über Erfahrung in Maschinenbau und Finanzdienstleistungen verfügt.



Mit einem Login auf der Schaub-Website erhalten die Kunden die Übersicht über ihre Projekte auf Basis der gleichen Daten, wie sie für die interne Planung genutzt werden.

menstrategie: Zusammen mit der Verbesserung der internen Planung hatte Peter Zweifel von Anfang an einen Mehrnutzen für die Kunden im Auge. «Ich wollte nicht einfach ein hübsches elektronisches Flipchart, sondern eine Lösung, die uns selbst und unseren Kunden etwas bringt.»

Massiver Kundennutzen

Der Kundennutzen liegt jedoch nicht bloss in der besseren Information über die aktuelle Betriebsauslastung. Denn Schaub stellt die Planungsdaten über ein Kundenportal ganz direkt zur Verfügung – ein Novum in der Werkzeugbau-Branche. Mit einem Login auf der Schaub-Website erhalten die Kunden die Übersicht über ihre Projekte auf Basis der gleichen Daten, wie sie für die interne Planung genutzt werden. Dazu gehören der Endtermin, diverse Basisangaben, ein Link zur Auftragsbestätigung, die einzelnen Projektschritte mit prozentualer Fortschrittsangabe, der Gesamtfortschritt sowie ein Bild des Kunststoffteils, das mit dem jeweiligen Werkzeug gefertigt werden soll. Darüber hinaus lässt sich im Portal auch die Auslastungsprognose einsehen. Pro Kalenderwoche informiert ein Farbfeld auf den ersten Blick über die freien Kapazitäten.

Für die Kommunikation zwischen Schaub und Kunden bietet das Portal zusätzlich

eine Konversationsfunktion. Schaub-Mitarbeitende und Projektleiter der Kunden können per Text-Chat kommunizieren, sei es um Probleme zu besprechen oder um telefonische Abmachungen schriftlich festzuhalten. Laut Zweifel ist dies viel effizienter als ein Austausch per E-Mail: «Alle Informationen sind direkt beim Projekt und nicht irgendwo in einem Mail-Ordner, wo man sie mühsam suchen muss.» Dank der Chat-Funktion habe zudem der Telefonverkehr spürbar nachgelassen: «Früher wurde viel hin- und hertelefoniert. Oft riefen an einem Tag mehrere Projektleiter eines Kunden wegen der gleichen Information an. Jetzt können alle nachlesen, was passiert ist, und mitchatten.»

Die Resonanz der ersten Kunden, die das Portal nutzen, sei durchwegs positiv, resümiert Peter Zweifel: «Und wir werden als relativ kleine Firma nun professioneller wahrgenommen. Die Kunden sprechen auf Augenhöhe mit uns. Das spüren wir auch am Telefon und im E-Mail-Verkehr.»

Kontakt

Schaub Werkzeugbau AG
Rottmühle 6
CH-8253 Diessenhofen
+41 52 566 52 52
info@scwb.ch
www.schaub-werkzeugbau.ch