



Silent Gliss International Ltd.

Produktkonfiguration auf internationalem Niveau

Inneneinrichtung

Name:

Silent Gliss International Ltd.

Website:

www.silentgliss.com

Produkte:

Innenliegende Sicht- und Blendschutzsysteme

Standorte:

Schweiz, Österreich, Deutschland, Frankreich, Belgien, USA

Mitarbeiter:

530 (2016)

Umsatz:

82 Mio. CHF (2015)

Modul im Fokus:

Produktkonfigurator,
Intercompany

Entscheidung für proALPHA

- Integrierter Produktkonfigurator vereint Kundenwünsche nach Produktvielfalt mit kostengünstiger Standardisierung
- Abbilden internationaler Bestellprozesse mit dem Intercompany-Modul
- Kombination der Module für Anlagenverwaltung, Kostenrechnung, Dokumenten-Management-System, Finanzwesen, Intercompany, Materialwirtschaft/Einkauf, Projektmanagement, Produktion, Vertrieb und Service

Benefits

- Geringere Durchlaufzeiten und Prozesskosten der Aufträge
- Vereinfachte Bestellabläufe und kürzere Lieferfristen
- Optimierte Ressourcenplanung in der Produktion
- Vermeiden von Fehlern bei der Produktkonfiguration durch Plausibilitätsprüfungen
- Automatisierte, exakte Preiskalkulation für Produkte
- Besserer Kundenservice
- Anbinden von Kunden an das ERP-System

Die Idee eines Schweizer Ingenieurs zur Konstruktion einer geräuschlosen Vorhangschiene führte 1952 zur Gründung von Silent Gliss. Heute ist das Unternehmen mit Sitz in Gümligen (Schweiz) ein weltweit führender Hersteller von innenliegenden Sicht- und Blendschutzsystemen. Das Spektrum reicht von einfachen Aluminiumvorhangschiene bis zu elektronisch gesteuerten Verdunkelungsanlagen. Innovative und patentierte Vorhangssysteme für den Privat- und Objektbereich machen Silent Gliss zum Partner für Bauherren, Fachhändler, Architekten und spezialisierte Objektausstatter. Alle Silent Gliss-Produkte werden auf Maß gefertigt – egal welche Größe und Form das Fenster hat. Seit 2004 wird der Hersteller dabei von proALPHA ERP unterstützt.

„Hinter unserem Erfolg stecken Individualität und permanente Innovation. Jedes Produkt ist eine Einzelanfertigung nach Maß. Wichtigster Erfolgsfaktor ist die Kombination aus hochwertigen Produkten und maximaler Optimierung aller Prozesse – in Kombination mit der Anbindung unserer Kunden an das proALPHA ERP-System.“

Dr. Thomas Huber, Chief Information Officer (CIO) von Silent Gliss International

Ob Rollos, Jalousien, Lamellenvorhänge oder Plissees: Jedes Sicht- und Blendschutzsystem von Silent Gliss wird nach Anforderungen gefertigt. Um die Vielfalt individueller Kundenwünsche schnell und einfach umsetzen zu können, nutzt das Schweizer Traditionsunternehmen den Produktkonfigurator von proALPHA, der den voll automatisierten Bestellprozess durchgängig unterstützt.

„Hinter unserem Erfolg stecken Individualität und permanente Innovation. Jedes Produkt ist eine Einzelanfertigung nach Maß. Wichtigster Erfolgsfaktor ist die Kombination aus hochwertigen Produkten und maximaler Optimierung aller Prozesse“, so Dr. Thomas Huber, Chief Information Officer (CIO) von Silent Gliss International.

Eine Vielzahl an Designwünschen und technischen Optionen

Mit Referenzen wie dem Hotel Burj Al Arab in Dubai und dem Empire Riverside in Hamburg zählt Silent Gliss zu den ersten Adressen, wenn es um die perfekte Lichtgestaltung durch Sicht- und Blendschutzsysteme in Innenräumen geht. Doch auch auf den ersten Blick weniger spektakuläre Projekte stellen das Unternehmen immer wieder vor eine schwierige Aufgabe:



Es muss eine Vielzahl kundenspezifischer Designvorlieben und stets neue technische Optionen, die durch das Einbinden moderner Produktionsverfahren und Lasertechnik entstehen, berücksichtigen.

Integrierte ERP-Komplettlösung angestrebt

Der hohe Individualisierungsgrad der Silent Gliss-Produkte verlangte nach einer durchgängigen ERP-Gesamtlösung. Mit proALPHA entschieden sich die Verantwortlichen für ein Komplettsystem, das die einfache Abwicklung von Prozessen zwischen den einzelnen Landesgesellschaften – sogenannten Intercompany-Prozessen – ermöglicht. Insgesamt zehn Tochtergesellschaften in Europa und den USA, die für Marktnähe in den einzelnen Ländern sorgen, sollten eingebunden werden.

Silent Gliss hat die Projektziele erreicht: Heute können die Vertriebsorganisationen der Länder die eingehenden Bestellungen ohne manuelle Eingriffe an das zuständige Produktionswerk übergeben. Das ERP-System macht es möglich, die Produktionsaufträge automatisch zu erzeugen und die Zuschnittsmaße für die gewünschten Sicht- und Blendschutzsysteme an der Lasermaschine einzulesen. Auch der Liefer- und Verrechnungsprozess zwischen Produktionswerk und Vertriebsgesellschaften läuft digital über das ERP-System.

Produktkonfigurator entscheidend

Ausschlaggebend für die Wahl der ERP-Lösung von proALPHA war der integrierte Produktkonfigurator. Er erlaubt es Silent Gliss, die Kundenwünsche nach Produktvielfalt mit dem eigenen Anspruch an eine kostengünstige Standardisierung zu verbinden.

So stellt der Produktkonfigurator eine regelbasierte Eingabemaske zur Verfügung, in der der Vertriebsinendienst bei der Auftragsannahme die gewünschten

Produktparameter erfasst. Automatisch generiert das System daraus Stücklisten, Preise, Arbeitspläne und Produkttexte. Die Sachbearbeiter können so, ohne viel Aufwand, ein exaktes Angebot oder den Auftrag direkt erstellen. Dies beschleunigt die Durchlaufzeiten der Aufträge, senkt die Prozesskosten, verkürzt die Lieferzeiten und optimiert die Ressourcenplanung. Hinterlegte Plausibilitätsprüfungen sorgen dafür, dass nur vollständig beschriebene und damit technisch korrekte Produktvarianten zugelassen werden. Fehler, die durch technisch unmögliche Konfigurationen oder falsche Preisauskünfte entstehen könnten, treten so gar nicht erst auf. „Bei Silent Gliss liegt die Komplexität in der Vielfalt der Produkte. Deshalb ist es für uns entscheidend, dass wir Spezialfälle schnell und prozesssicher abwickeln können“, begründet Dr. Thomas Huber die Entscheidung für die ERP-Komplettlösung und den integrierten Produktkonfigurator von proALPHA.

Großhändler online angebunden

Um noch stärker von proALPHA profitieren zu können, entschied sich Silent Gliss, auch seinen größten Einzelkunden an das ERP-System anzubinden: den Schweizer Einrichtungsfachhändler Pfister Vorhang Service. Ziel war es, durch die Automatisierung die Auftragsabwicklung produktiver und effizienter zu gestalten.

Heute nehmen die Einrichtungsberater von Pfister mit ihren Notebooks die Bestellungen am Verkaufsort auf und erfassen im proALPHA Produktkonfigurator die einzelnen Positionen einschließlich Vertriebstext, Preis und Variantenmerkmalen. Anschließend wird der Datensatz an die Pfister-Zentrale gesendet, von wo aus die relevanten Bestellpositionen automatisch per XML-Schnittstelle an Silent Gliss gelangen und dort als

„Bei Silent Gliss liegt die Komplexität in der Vielfalt der Produkte. Für uns ist entscheidend, dass wir Spezialfälle schnell und prozesssicher abwickeln können. Deshalb haben wir uns für die ERP-Komplettlösung und den integrierten Produktkonfigurator von proALPHA entschieden.“

Dr. Thomas Huber, Chief Information Officer (CIO) von Silent Gliss International



Auftrag angelegt werden. Umgekehrt überspielt Silent Gliss Stammdatenänderungen, wie neue Preise oder Stoffmuster, direkt auf den Server der Pfister-Zentrale, der die Informationen dann auf die Notebooks der Außendienstmitarbeiter verteilt. Auch dieser Datentransfer läuft automatisch ab.

„Grund der direkten Anbindung an proALPHA war, dass es das ideale Preisfindungswerkzeug für den Außendienst ist. Gleichzeitig wollten wir den Verkaufsprozess effizienter gestalten, die Sicherheit bei der Konfiguration verbessern und die Bestellabläufe vereinfachen. Diese Ziele haben wir zu 100 Prozent erreicht“, unterstreicht Werner Lüthi, CIO von Pfister Vorhang Service, den Erfolg des proALPHA Projekts. „Wir können jetzt schneller auf Kundenbedürfnisse und Wettbewerbsangebote reagieren.“

Auch Lieferanten sollen eingebunden werden

Silent Gliss plant nach dem Einbinden von Kunden auch eine Erweiterung zur Lieferantenseite: Nachdem die Auftragsabwicklung in mittlerweile allen Tochtergesellschaften automatisiert worden ist, sollen die Lieferantenbestellungen folgen. Die Einbindung der Kunden und Lieferanten in proALPHA über das Intercompany-Modul bildet die Grundlage, um den gesamten Datenfluss schneller und effizienter zu gestalten. Der tiefe Integrationsgrad der ERP-Komplettlösung ermöglicht die Plausibilitätsprüfung aller benötigten Ressourcen und eine automatisierte, exakte Kostenkalkulation. Der Kundenservice wird verbessert, die operativen Kosten sinken.

Stand 06/2016

proALPHA Business Solutions GmbH
Auf dem Immel 8
67685 Weilerbach
Tel. +49 (6374) 800 - 0
info@proalpha.de
www.proalpha.de

proALPHA Schweiz AG
Jurastrasse 12
CH-4142 Münchenstein
Tel. +41 (61) 417 70 70
info@proalpha.ch
www.proalpha.ch

PRO**ALPHA**