

## Case Study – HOMAG GmbH

---

### Einsatz von Visual Planning®

Unternehmen: Homag Group AG  
Gesprächspartner: Peter Froelich, Senior Manager Information Technology  
Gesprächsdatum: 29. Mai 2018

### 1. Das Unternehmen in Kürze

**HOMAG Group AG, Homagstrasse 3 – 5, DE-72296 Schopfloch**

<b>Industriesparte</b>	Maschinenbau
<b>Geschäftsfelder</b>	Holzbearbeitungsmaschinen & Software
<b>Vision / Mission</b>	Weltweit führender Anbieter von integrierten Lösungen für die Produktion in der holzbearbeitenden Industrie und dem Handwerk
<b>Produkte / Dienstleistungen</b>	Holzbearbeitungsmaschinen, dazugehörige Software, Services, Ersatzteile, weltweiter Kundenservice (22 eigene Vertriebs- und Servicepunkte)
<b>Unternehmensgeschichte</b>	Seit der Gründung 1960 hat die HOMAG Group eine Vielzahl an Innovationen entwickelt und im Markt etabliert. So ist das weltweit tätige Unternehmen heute Technologieführer in seiner Branche. Mit Ingenieurskunst und Weitsicht hat es die HOMAG zum Weltmarktführer geschafft. Seit 2014 ist die HOMAG Group ein Teil der Dürr Group.
<b>Unternehmensgröße</b>	6'400 Mitarbeiter weltweit (1'600 in Schopfloch)
<b>Kennzahlen</b>	Umsatz EUR 1,22 Mrd (2017)

---

**Visual Planning® im Einsatz seit** 2013, Version Enterprise

## Case Study – HOMAG GmbH

---

### 2. Die Notwendigkeit für eine Ressourcenplanung

- Welche Herausforderungen und welche Zielsetzungen liessen Sie eine visuelle Ressourceneinsatzplanung suchen?

*2008 haben wir Microsoft CRM eingeführt. Für die Technikereinsatzplanung war eine Art Outlook-Kalender beinhaltet. Für die Einsatzplanung der Servicetechniker erwies sich diese Lösung als ungeeignet. Daher suchten wir dringend nach einer Alternative.*

- Was wäre passiert bzw. wie hätten sich die Dinge entwickelt, wenn Sie keine geeignete Ressourceneinsatzplanung gefunden hätten?

*Wir hätten wahrscheinlich Akzeptanzprobleme mit angrenzenden IT-Lösungen im Unternehmen bekommen und damit Informationsdefizite und eine Verschlechterung der Transparenz weltweit hinnehmen müssen.*

- Hatten Sie andere Lösungen vor Visual Planning® im Einsatz? Hatten diese funktioniert, und wenn nicht, was waren die Gründe dafür?

*Die vorherige Lösung war zu langsam, hatte limitierte Funktionalität und führte zu massiver Unzufriedenheit bei den Usern.*

### 3. Der Entscheidungsprozess

- Wie sind Sie auf Visual Planning® aufmerksam geworden?

*Dank der direkten Empfehlung durch unseren Microsoft-Partner wurden wir auf diese elektronische Planungstafel als mögliche Lösung aufmerksam gemacht.*

- Wer war in den Auswahlprozess für ein Ressourcenplanungs-Tool involviert?

*Verantwortliche aus dem Kundenservice und dem IT-Bereich. Ich selbst leitete den Auswahl- und Implementierungsprozess und brachte meine gesamte Prozess Erfahrung (seit 1999) bei HOMAG ein.*

## Case Study – HOMAG GmbH

---

- Was war für Ihr Unternehmen der wichtigste Aspekt bei der Bewertung der Optionen?

*Visual Planning® erfüllt den Zweck und unsere Erwartungen an eine Ressourcenplanung. Die Software überzeugt darüber hinaus in verschiedenen anderen Planungsszenarien und lässt sich über Schnittstellen gut integrieren.*

- Wie gestaltete sich Ihr interner Entscheidungsprozess?

*Nach Prüfung der verfügbaren Lösungen am Markt, hatten wir am Ende eine Shortlist mit drei Anbietern, die für einen großen Pitch in Frage kamen. Aufgrund der Tragweite der Entscheidung waren Vertreter von allen Service-Standorten der HOMAG-Group eingeladen. Wir nahmen uns drei Tage Zeit, um jeden Anbieter eingehend zu begutachten*

- Waren viele Personen am Prozess beteiligt? Welche Abteilungen waren involviert?

*Es waren ungefähr 20 Personen beteiligt. Die Mehrheit der Teilnehmer kam aus dem Fachbereich.*

- Welche Gründe waren schlussendlich ausschlaggebend für die Entscheidung zugunsten von Visual Planning®, und somit gegen die Wahl von Wettbewerbslösungen?

*Die Software beinhaltet alles, was wir brauchen – nicht mehr, nicht weniger. Ausserdem überzeugen der generische Ansatz der Software und die sehr gute Performance.*

#### 4. Die Implementierung

- Wie lange dauerte es, bis Visual Planning® einsatzbereit war und live ging?

*Die Entscheidung fiel am 01.02.2013. Der Produktivstart war dann im August desselben Jahres. Von der Entscheidung bis zum weltweiten Start dauerte es also ziemlich genau sechs Monate.*

- Hat das Ergebnis Ihre Erwartungen erfüllt?

*Auf jeden Fall! Wir sind von der Lösung überzeugt und können die Lösung weiterempfehlen. Auch in einer weiteren Division der Dürr- Unternehmensgruppe wurde Visual Planning® inzwischen erfolgreich implementiert.*

- Waren Sie mit unserer Beratung, Begleitung während der Umsetzung und dem Anwendertraining zufrieden?

*Ja.*

## Case Study – HOMAG GmbH

---

### 5. Visual Planning® in der täglichen Anwendung

- Wer in Ihrem Unternehmen verwendet Visual Planning®?

*Die Software wird inzwischen in verschiedenen Bereichen eingesetzt. Den Anfang machte der Service mit der Technikereinsatzplanung und der Verplanung von Pool-Fahrzeugen. Inzwischen gibt es aber auch Planungs-Templates für den Showroom, die Versuchsabteilung und das Order-Engineering. Ein weiteres Template für die Bedarfsermittlung ermöglicht bereits in der Angebotsphase einen Abgleich mit den Kapazitäten, die für die Inbetriebnahme vor Ort verfügbar sind.*

- Gibt es einen bestimmten Aspekt bzw. Bereich in der Software, zu dem Sie das grösste Vertrauen in der Anwendung haben bzw. der am intensivsten genutzt wird?

*Der generische Ansatz von Visual Planning® ermöglicht das Einrichten und Anpassen verschiedenster Planungs-Templates entsprechend unserer Bedürfnisse, ohne dass eine Programmierung/Modifikation notwendig war. Wir konnten bisher jedes Planungsszenario nur durch Customizing abbilden.*

- Haben Sie Kommentare, Beschwerden oder Verbesserungsvorschläge zu Visual Planning®?

*Insgesamt sind wir sehr zufrieden. Einige Details, wie die Kartenanzeige, die Berücksichtigung unterschiedlicher Zeitzonen und die fehlenden Einstellmöglichkeiten für länderspezifische Datums-/Zeit-/Längenmaße (Stand heute in Abhängigkeit von der Bediensprache) bieten Verbesserungspotential.*

### 6. Der Beitrag zum Erfolg

- Inwiefern hat Ihr Unternehmen durch den Einsatz von Visual Planning® profitiert?

*Wir haben in allen Bereichen, die Visual Planning® einsetzen eine hohe Zufriedenheit und Akzeptanz erreicht. Mit der aktuellen Technikereinsatzplanung konnten die Serviceprozesse erfolgreich global harmonisiert werden.*

## Case Study – HOMAG GmbH

---

- Können Sie uns Kennzahlen nennen, welche den Nutzen der visuellen Ressourceneinsatzplanung beschreiben? (z.B. Zeitersparnis, Produktivität, Umschlag, Absenzen, Fluktuationsrate, Reaktionszeiten)

*Den ROI hatten wir nach 14 Monaten erreicht. Insgesamt waren unsere Mitarbeiter dank der elektronischen Planungstafel schneller und effizienter.*

- Wie hilft Ihnen generell die Anwendung von Visual Planning® insgesamt, die gestellten Aufgaben zu erfüllen und die gesetzten Ziele zu erreichen?

*Visual Planning® schliesst in unserem Unternehmen eine Lücke. Denn einerseits haben wir mit SAP-PS ein mächtiges, aber komplexes Planungssystem, andererseits werden nach wie vor Excel-Tabellen für einfache Planungsszenarien verwendet. Die komplette Bandbreite dazwischen decken wir nun durch ein flexibles, intelligentes und dennoch einfach bedienbares Planungsinstrument ab.*

\*\*\*

---

Die Planungssoftware Visual Planning® wird im deutschsprachigen Raum exklusiv von Advanced Solutions GmbH vertrieben. Visual Planning® ist ein Softwareprodukt des Unternehmens STILOG I.S.T.

Advanced Solutions GmbH, Tel CH: +41 81 740 46 47 / Tel D: +49 40 655 15 17, [www.planungstafel.com](http://www.planungstafel.com)