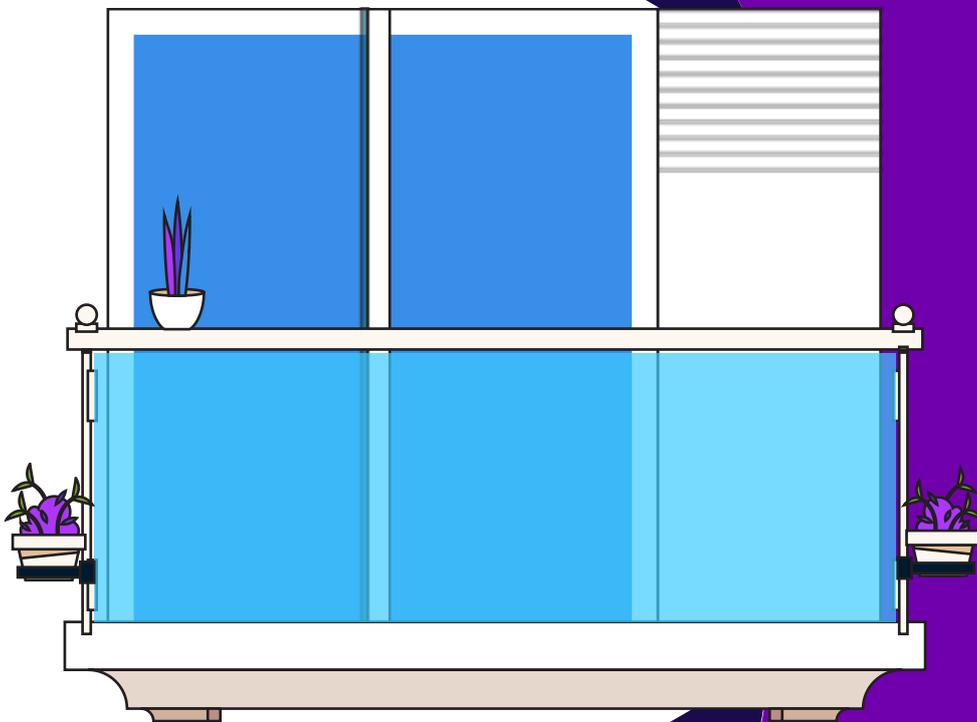


# Vom Chaos zur Kontrolle

## Wie Sie Ihre Flachglasproduktion mit Zuversicht skalieren



Inhalt	Seite
<b>Einleitung</b> Raus aus dem Feuerwehrmodus	03
Häufige Schmerzpunkte in der Flachglasfertigung	04
<b>Abschnitt 1</b> Ein profitables Fundament schaffen	05
<b>Abschnitt 2</b> Effizienter arbeiten mit integrierten Systemen	06
<b>Abschnitt 3</b> Schneller gewinnen mit Echtzeit-Visualisierung	07
<b>Abschnitt 4</b> Mehr verkaufen durch digitalen Self-Service	08
<b>Abschnitt 5</b> Größer skalieren mit intelligenter Produktion und Daten	09
<b>Fehlerbehebung</b> Häufige Fehler – und wie man sie vermeidet	10
<b>FAQs</b> Wachstum im Flachglasgeschäft	11
<b>Nächste Schritte</b> Von der Optimierung zur Innovation	12
<b>Fazit</b> Vom reaktiven zum strategischen Wachstum	13

# Einleitung

## Raus aus dem Feuerwehrmodus

Für viele Flachglashersteller fühlt sich jeder Tag wie ein ständiges Löschen von Bränden an – verlorene Einheiten verfolgen, Bestellfehler korrigieren oder Produktionsverzögerungen beheben. Doch der Feuerwehrmodus ist keine nachhaltige Lösung, wenn Wachstum das Ziel ist.

Dieses Playbook zeigt, wie führende Glasunternehmen von reaktiven zu proaktiven Abläufen übergehen – Arbeitsabläufe optimieren, die digitale Transformation vorantreiben und profitabel skalieren, ohne zusätzliches Chaos zu verursachen.

Am Ende werden Sie wissen, wie Sie:

- Manuelle Fehler und Engpässe eliminieren
- Die betriebliche Effizienz und Liefertreue verbessern
- Self-Service-Verkaufslösungen für Wachstum nutzen
- Die Produktion skalieren, ohne das Personal aufzustocken
- Daten nutzen, um die Fertigung Ihres Unternehmens zu optimieren



# Häufige Schmerzpunkte in der Flachglasfertigung

-  **1** Doppelte oder manuelle Dateneingaben
-  **2** Fehler bei der Auftragerfassung und falsche Preisangaben
-  **3** Hohe Ausschussquoten und übermäßige Lagerbestände
-  **4** Niedrige Termintreue bei Lieferungen
-  **5** Verlorene oder nicht nachverfolgbare Produktionseinheiten
-  **6** Unflexible, manuelle Produktionsplanung
-  **7** Abhängigkeit von Erfahrungswissen
-  **8** Kein digitaler Self-Service für Bestellungen
-  **9** Fehlende Transparenz durch Echtzeitdaten
-  **10** Schwierigkeiten bei der schnellen Einarbeitung neuer Mitarbeiter



## Abschnitt 1

# Ein profitables Fundament schaffen

Bevor Sie skalieren können, brauchen Sie ein solides Fundament. Viele Flachglasunternehmen versuchen, auf veralteten Prozessen zu wachsen – manuelle Eingaben, Flickwerk-Tools und Systeme ohne Verknüpfung untereinander. Das Ergebnis? Wachstum wird chaotisch und unrentabel. In diesem Abschnitt konzentrieren wir uns darauf, wie Sie Ihre Kernprozesse stabilisieren, Komplexität reduzieren und die Grundlage für eine nachhaltige, profitable Expansion schaffen.

### Was ist zu tun

Beginnen Sie mit dem Aufbau eines digitalen Rückgrats für Ihr Unternehmen.

Verabschieden Sie sich von Tabellenkalkulationen und manuellen Eingaben und setzen Sie auf ein zentrales System, das Vertrieb, Produktion und Lieferung miteinander verbindet.

### Vorbereitungsschritte

- Analysieren Sie Ihren aktuellen Auftrags- bis Lieferprozess
- Identifizieren Sie manuelle Eingriffe oder alleinstehende, isolierte Systeme, die untereinander nicht kommunizieren

### Zu erwägende Lösungen

- **FeneVision CORE** Zentrales System für Produktkonfiguration, Preisgestaltung, Kalkulation, Produktionsplanung, Materialmanagement, Analytik und mehr.
- **FeneVision WEB** Ermöglichen Sie Ihren Kunden eine direkte Produktkonfiguration über eine B2B-eCommerce-Lösung.
- **FeneVision OPTI** Optimierung von Glas und Zwischenlagen direkt an Ihren Schneidetischen.

### ☆ Best Practices



**Standardisieren** Sie Ihre SKUs und Produktdefinitionen



**Richten Sie Vorlagen und Preisregeln** in Ihrem ERP ein



**Automatisieren** Sie doppelte Dateneingaben



# Effizienter arbeiten mit integrierten Systemen

Schlankere Prozesse bedeuten nicht nur Kostensenkung – sie bedeuten weniger Reibung. Jeder doppelte Arbeitsschritt, jedes System, das nicht mit dem nächsten kommuniziert, kostet Zeit, birgt Risiken und verursacht unnötigen Aufwand. In diesem Abschnitt erfahren Sie, wie intelligente Integrationen zwischen Fertigung und Geschäftsprozessen Ihre Abläufe straffen, Fehler reduzieren und auf jeder Ebene Effizienz freisetzen können.

### Was ist zu tun

Integrieren Sie Ihre Software und Maschinen, um Ineffizienzen zu beseitigen und die Präzision zu erhöhen.

### Zu beachten

- Stellen Sie sicher, dass Ihre aktuelle Ausrüstung kompatibel ist (eine offene Architektur ist ideal).

### Zu erwägende Lösungen

- **Maschinenintegration** Exportieren Sie optimierte Dateien an Isolierglaslinien, CNC-Maschinen, Laseranlagen, Glaslagersysteme und mehr.
- **Kapazität & CAPM** Dynamische Berechnung von Durchlaufzeiten basierend auf aktuellen Produktionsbedingungen (Rückstände, Materialverzögerungen, Maschinenstörungen usw.).
- **Buchhaltungsintegration** Einmalige Dateneingabe in führende Buchhaltungspakete wie QuickBooks, SAGE oder Microsoft-Lösungen.

### ★ Best Practices



**Verwenden Sie Barcode-Tracking**, um Einheiten durch die Produktion zu verfolgen



**Richten Sie Echtzeit-Dashboards** für Maschinendaten ein



**Automatisieren Sie den Materialfluss**, um Ausfallzeiten zu minimieren

# Schneller gewinnen mit Echtzeit-Visualisierung

Geschwindigkeit zählt – aber nicht auf Kosten von Genauigkeit oder Qualität. Eine der schnellsten Methoden, um Ihren Verkaufszyklus zu beschleunigen, besteht darin, Ihrem Team und Ihren Kunden Echtzeit-Sicherheit bei dem zu geben, was sie kaufen. In diesem Abschnitt erfahren Sie, wie visuelle Konfigurationstools und Live-Daten die Art und Weise verändern können, wie Sie Angebote erstellen, verkaufen und Projekte in die Produktion überführen – ohne die Kontrolle zu verlieren.

### Was ist zu tun

Stellen Sie Ihren Kunden und Vertriebsteams Visualisierungstools zur Verfügung, die die exakten Spezifikationen von Glaseinheiten, Duschtüren oder Fassaden abbilden.

### Tipps

- Stimmen Sie Visualisierungs- und Konfigurationstools ab, damit Angebote stets produzierbar sind
- Bieten Sie Vorschaufunktionen für Händler und Endkunden an

### Zu erwägende Lösungen

- **Produktkonfiguratoren** Erzeugen Sie CAD-Zeichnungen für MONO, IGU, mehrschichtige LAMI, LAMI-IGU, Duschtrennungen und Fassadenelemente.
- **FeneVision WEB** Ermöglichen Sie Kunden die Online-Konfiguration von Produkten und das Erstellen von produktionsreifen CAD-Zeichnungen.
- **FeneVision Tracking** Teilen Sie Visualisierungen zwischen Büro, Kunden und Fertigung.

### ★ Best Practices



**Synchronisieren Sie Visualisierung** mit Live-Preisgestaltung



**Ermöglichen Sie WYSIWYG-Angebote** ("What You See Is What You Get")



**Beschleunigen Sie Freigaben durch Teilen** von Echtzeit-Renderings

## Abschnitt 4

# Mehr verkaufen durch digitalen Self-Service

Moderne Käufer erwarten mehr Autonomie. Sie möchten Angebote einholen, Produkte erkunden und Bestellungen aufgeben – und das zu ihrer Zeit. Für Flachglashersteller ist dies eine Chance, nicht nur die Kundenerfahrung zu verbessern, sondern auch die interne Arbeitsbelastung zu reduzieren. In diesem Abschnitt zeigen wir, wie digitale Self-Service-Portale Ihre Reichweite erhöhen, die Kundenzufriedenheit steigern und Ihrem Team ermöglichen, sich auf wertschöpfendere Aufgaben zu konzentrieren.

### Was ist zu tun

Führen Sie Online-Portale ein, über die Händler oder Kunden unabhängig Preise kalkulieren, Bestellungen aufgeben und ihren Status verfolgen können.

### Tipps

- Ensure the portal reflects current pricing
- Link order status and historical order details

### Zu erwägende Lösungen

- FeneVision WEB
- FeneVision WEB Connect

### ☆ Best Practices



**Bieten Sie Self-Service-Bestellungen mit automatischer Prüfung** auf nicht-garantierte Materialien an



Nutzen Sie kundenspezifische Preise und Kataloge



**Erfassen Sie abgebrochene Bestellungen** zur späteren Nachverfolgung



# Größer skalieren mit intelligenter Produktion und Daten

Wachstum ohne Transparenz führt zu Ausfällen. Wenn Ihr Unternehmen wächst, muss auch Ihre Fähigkeit wachsen, jeden Teil des Prozesses zu überwachen, zu messen und zu steuern. Hier kommen Daten ins Spiel. In diesem Abschnitt erfahren Sie, wie Sie von Bauchgefühl zu datengestützten Entscheidungen übergehen – um Ihre Produktion zu optimieren, Ausschuss zu reduzieren und mit Präzision und Kontrolle zu skalieren.

### Was ist zu tun

Nutzen Sie Echtzeit-KPIs, um fundierte Entscheidungen zu treffen, Bestände zu optimieren und Ihr Team zu befähigen.

### Tipps

- Weisen Sie Dashboards rollenbasiert zu: Fertigung, Produktionsleitung, Geschäftsführung
- Überwachen Sie täglich Ausschuss, Stillstandszeiten und Lieferkennzahlen

### Zu erwägende Lösungen

- **FeneVision Dashboards** Verfolgen Sie KPIs zu Vertrieb, Produktion und mehr.
- **FeneVision Business Intelligence** Über 200 Standardberichte für Bestellungen, Verkäufe, Produktion, pünktliche Lieferung u.v.m.

### ☆ Best Practices



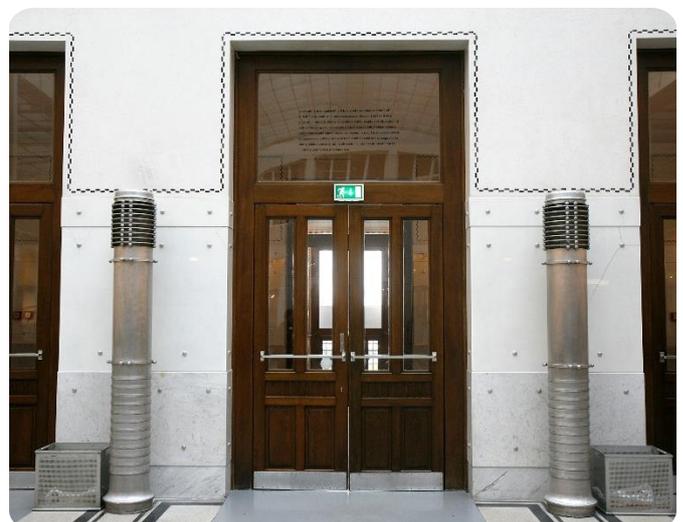
**Definieren Sie Alarmschwellen** für Ausschussraten oder verspätete Lieferungen



**Verknüpfen Sie Leistungskennzahlen** mit Schichtproduktivität und Output



Reduzieren Sie "nicht-wertschöpfende" Tätigkeiten wie das Suchen verlorener Produktionseinheiten



# Fehlerbehebung

## Häufige Fehler – und wie man sie vermeidet



**Fehler**

**Manuelle Dateneingabe in mehrere Systeme**

**Aufträge mit Fehlern oder falschen Preisen**

**Verspätete Lieferungen**

**Hohe Ausschussmengen**

**Schlechte Transparenz bei laufenden Aufträgen**

**Übermäßige Abhängigkeit von Schlüsselpersonal**

**Kein Online-Verkauf**



**Lösung**

Einmalige Eingabe beginnend beim Kunden über das Office bis zur Produktion und Buchhaltung

Herstellungsregeln und Preisautomatisierung in der Konfiguration berücksichtigen

Dynamische, optimierte Produktionsplanung einführen

Glas- und Folienzuschnitt mit Formverschachtelung optimieren

Produktion an jeder Station scannen

Fertigungsbeschränkungen im Produktkonfigurator hinterlegen

Self-Service-Portal im ERP integrieren

# FAQs

F:

**Wie hoch ist der ROI der digitalen Transformation für Flachglashersteller?**

A:

Die meisten Hersteller verzeichnen innerhalb der ersten 12 Monate weniger Ausschuss, pünktlichere Lieferungen, weniger Fehler und höhere Auslastung.

---

F:

**Kann ich skalieren, ohne zusätzliches Personal einzustellen?**

A:

Ja. Mit Automatisierung und Standardisierung lässt sich der Output erhöhen, ohne mehr Personal.

---

F:

**Ist die Online-Bestellung schwer einzuführen?**

A:

Nein. Mit FeneVision WEB nutzen Sie bestehende Daten, sodass die Einrichtung schnell und ohne Mehraufwand möglich ist.

---

F:

**Funktioniert das für B2B und Einzelhandel?**

A:

Ja. Sie können kundenspezifische Preise und Kataloge konfigurieren – ideal für beide Modelle.

# Nächste Schritte

## Von der Optimierung zur Innovation

Wenn Ihre Kernprozesse stabil laufen, denken Sie über Folgendes nach:



KI für Prognosen und Materialplanung einsetzen



Mobile Apps für Lager- und Außendiensttracking integrieren



Schulungen für Händler zur Steigerung der Self-Service-Nutzung anbieten



Design-to-Order-Funktionen für hochgradig individuelle Aufträge einführen

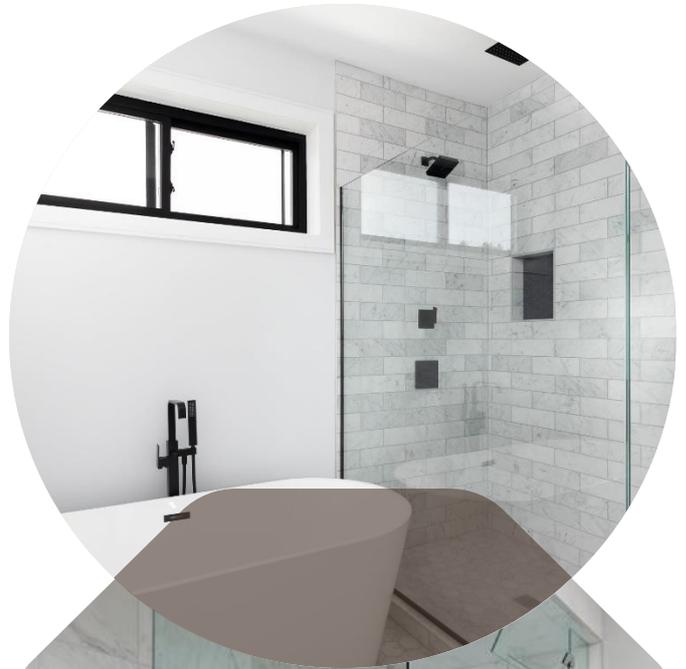


# Fazit

## Vom reaktiven zum strategischen Wachstum

Wachstum in der Flachglasbranche erfordert kein doppeltes Personal oder neue Maschinen – sondern intelligentere Systeme.

Durch die Beseitigung von Ineffizienzen, die Digitalisierung Ihrer Abläufe und mehr Kontrolle für Kunden und Händler schaffen Sie ein skalierbares, profitables und zukunftsfähiges Unternehmen.



Jetzt ist der Moment, den Feuerwehrmodus zu beenden und mit Zuversicht zu skalieren.



[Demo vereinbaren](#)

# Bereit, dieses Playbook umzusetzen?

Sie kennen jetzt die Strategien, um Ihr Unternehmen vom Chaos zur Kontrolle zu führen. Zeit, das in die Praxis umzusetzen.



Cyncly unterstützt Glashersteller bei der Steuerung jeder Prozessstufe – von der Auftragsannahme bis zur Auslieferung. Ob Sie wachsen oder Ihre Fertigung zurück unter Kontrolle bringen möchten – wir helfen Ihnen dabei.

Jetzt Demo buchen und erfahren, wie Sie mit unseren Lösungen:

- **Tabellenkalkulationen durch klare Workflows ersetzen**
- **Produktion und Lieferung sicher koordinieren**
- **Rückstände in Output verwandeln – ohne Überlastung**

Lassen Sie uns das Playbook Wirklichkeit werden lassen.



[Demo vereinbaren](#)