



# FreiLacke

[ Mehr Transparenz für die Entwicklungsprozesse ]

**Branche:**

Lackindustrie

**Unternehmensgröße:**

470 Mitarbeiter

**Anforderungen:**

Entwicklung einer webbasierten Software-Lösung für die Pflege einer Datenbank für Produkt-, Anwendungs-, Systemlack- und Korrosionsschutz-Lösungen.

**User:**

25 Anwender

**Projektkategorie:**

Softwarelösung Standardlieferprogramm und Korrosionsschutz

## FreiLacke - wir machen Lack.

FreiLacke bietet seinen Kunden seit 1926 hochwertige, umweltfreundliche und wirtschaftliche Lösungen zu allen gängigen Lacksystemen wie Industrielacke, Pulverlacke, Elektrotauchlacke und Durelastic - Oberflächenlösungen für Composites. Als modernes Familienunternehmen in der dritten Generation ist für FreiLacke die Sicherung des Stammsitzes in Döggingen im Schwarzwald genauso wichtig wie der weltweite Vertrieb sowie die Tochterunternehmen und Partner im Ausland. Zu den Kunden zählen Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen wie z.B. Räder, Fahrzeugbau, Maschinen- und Apparatebau, Lohnbeschichter, Funktionsmöbelbau, Lagertechnik, Bau und Sanitär.

## Aufgabenstellung

Die Marketing-Abteilung von FreiLacke interessierte sich für eine Softwarelösung, welche die Produktpflege und das Produktmanagement für die Systemlack- und Korrosionsschutz-Systeme umfasst. Das Ziel bestand darin, eine Übersicht der Systemlösungen aus den vier verschiedenen Produktbereichen (Pulver-, Industrie-, Elektrotauchlacke und Durelastic) darzustellen. Im Rahmen dessen wurde erkannt, dass der Wissenstransfer zwischen dem Entwicklungsprozess und der Vertriebsberatung einer Optimierung bedarf.

## Lösung

Als langjähriger Kunde, der bereits Standardlösungen wie die Analysesoftware antares analyzer und die Planungssoftware antares planner nutzt, vertraute FreiLacke auch bei dieser Herausforderung erneut den Kompetenzen der antares Berater. Ausgerichtet an den Zielen von FreiLacke wurde eine prozess- und benutzerorientierte Anwendung entwickelt und implementiert. Das Standardlieferprogramm wurde im September 2013 und das Korrosionsschutz-System im August 2015 erfolgreich in kürzester Zeit umgesetzt. Die technische Lösung begann mit der Erstellung eines Datenmodells. Mit Hilfe von Pflegemaschinen werden Produkte und Lösungen in diese Datenbank geschrieben. In diesem Fall unterscheiden sich vertikale und horizontale Systemlacke sowie Korrosionsschutz-Systeme voneinander. Weiterhin wurde darauf geachtet, die Benutzeroberfläche bestmöglich zu vereinheitlichen, ohne jedoch die Besonderheiten der Produktbereiche sowie der Lösung selbst zu vernachlässigen. Abschließend werden die Datenbankinhalte über einen nächtlichen Export an den Webaufruf von FreiLacke übermittelt. Die Betreuung übernimmt an dieser Stelle ein weiterer Partner von FreiLacke (Verlag für Neue Medien Data Communications GmbH). Die integrierte Lösung ist unter <http://portal.freilacke.de/de/corrosionprotection> zu finden.

„Die Umsetzung einer neuen, zweisprachigen Wissensplattform zu Produkten, Anwendungen und Systemlösungen mit einem langjährigen IT-Partner inkl. Schnittstellen zu anderen Systemen war für die Entscheidung ausschlaggebend.“

**Sandra Gehringer**

Leitung Marketing  
Emil Frei GmbH & Co. KG

antares



„Die Herausforderung bestand darin, dass es zuvor keine zentrale Wissenplattform gab und das Know-how in vielen Köpfen steckte. Aufbau, Struktur, Inhalte und Abhängigkeiten mussten von Grund auf erarbeitet und umgesetzt werden.“

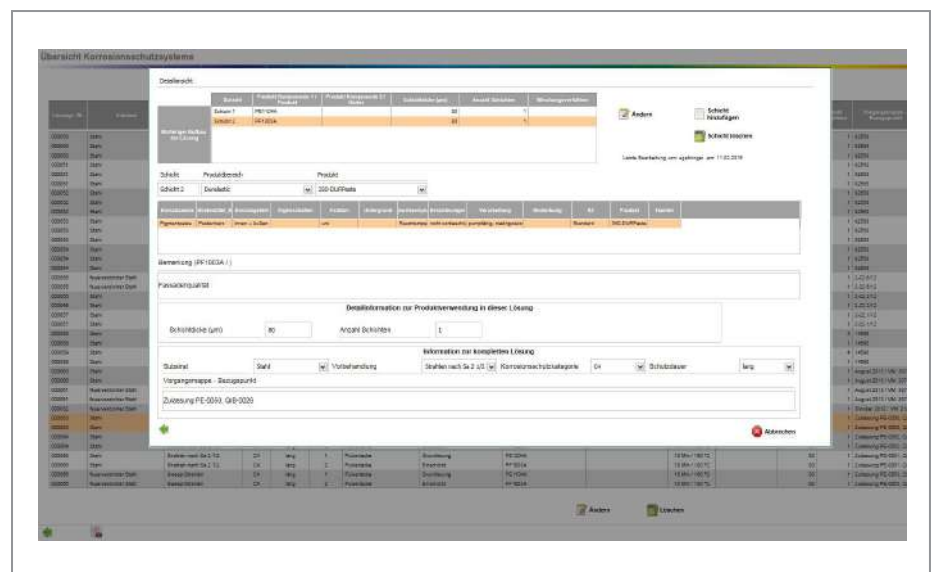
**Sandra Gehringer**  
Leitung Marketing  
Emil Frei GmbH & Co. KG

## Praktischer Nutzen

Mit Hilfe der neuen Softwarelösung wird in erster Linie eine zentrale Wissensplattform in Form eines „Online-Produktkatalogs“ für die Produktentwickler und Vertriebsmitarbeiter geschaffen. Dadurch wird der Wissenstransfer zwischen dem Entwicklungsprozess und der Vertriebsberatung optimiert.

Durch den Einsatz dieser Softwarelösung kann FreiLacke die Vertriebsberatung übersichtlicher und einfacher gestalten, wie z.B. durch die schnelle Bestimmung der Lackkombinationslösung oder Korrosionsschutzmaßnahme für bestimmte Oberflächen. Hierdurch reduziert sich die Vielfalt an Sonderlösungen. Die zunehmende Reaktionsgeschwindigkeit der Vertriebsmitarbeiter auf Kundenanfragen stellt einen entscheidungsrelevanten Mehrwert dar.

Ein weiteres wichtiges Entscheidungskriterium ist die neu geschaffene Transparenz in den Produktionsprozessen, die durch vielfältige Filtermöglichkeiten in den Übersichten geboten wird. Aufgrund dessen können Produktentwicklungs- und Vertriebsmitarbeiter einerseits neue Kollegen schnell und einfach einlernen, andererseits sinken die Anfragen vom Vertrieb in die Produktentwicklung. Insgesamt werden durch den Einsatz des „Online-Produktkatalogs“ Schnittstellen gebündelt, Kommunikationswege optimiert und Durchlaufzeiten der Prozesse verkürzt.



## Ihre Vorteile:

- Abbildung aller Standardlösungen
- Optimale Integration in die IT-Umgebung
- Ermöglicht einen reibungslosen und effizienten Prozess
- Hohe Akzeptanz bei den Anwendern durch einfache Bedienung
- Kurze Implementierungszeit

Übersicht und Bearbeitungsmaske zur Pflege von Korrosionsschutzsystemen. Bestehende Produkte können in eine Lösung hinzugefügt werden. Zusätzlich werden weitere Informationen zur Komplettlösung hinterlegt.

## [ Software für sichere Entscheidungen ]

antares entwickelt seit 1994 strategische Informationssysteme und Business Intelligence-Lösungen. Etablierte Softwarelösungen für Analyse & Reporting, Planung, Risiko- & Chancenmanagement sowie Balanced Scorecarding werden an individuelle Bedürfnisse angepasst und innerhalb kürzester Zeit implementiert.

