

PRESSESPIEGEL

Glaswelt

10/21 – S. 64 - 65

3E Datentechnik GmbH

Aalener Str. 46

D – 73447 Oberkochen

Tel. +49 7364 9666 0

Fax +49 7364 9666 210

info@3e-it.com

IT'S WORKING TOGETHER

„Wir haben die Lösung völlig neu gedacht“

Hersteller mit Händlernetz wissen, wie aufwendig und umständlich der Klärungsprozess und die Bestellabwicklung mit Handelskunden sein können. Eine Lösung, die die Handelspartner gleichermaßen entlastet stellt die Browserlösung dar. Händler können mit Echtzeit-Daten unkompliziert beim Hersteller bestellen, die Lösung kommt ohne Installation aus und kann dem Händler sehr einfach zur Verfügung gestellt werden – Internet und Zugangsdaten genügen. Im Gespräch mit Moritz Ebert, Geschäftsführer 3E und Heiko Steffens, Vertriebsleiter 3E werden wir die genauer auf das Angebot von 3E in diesem Bereich eingehen.

GLASWELT – *Es gibt einige Händlerlösungen auf dem Markt. Was unterscheidet die WebSales Lösung von 3E von anderen Lösungen?*

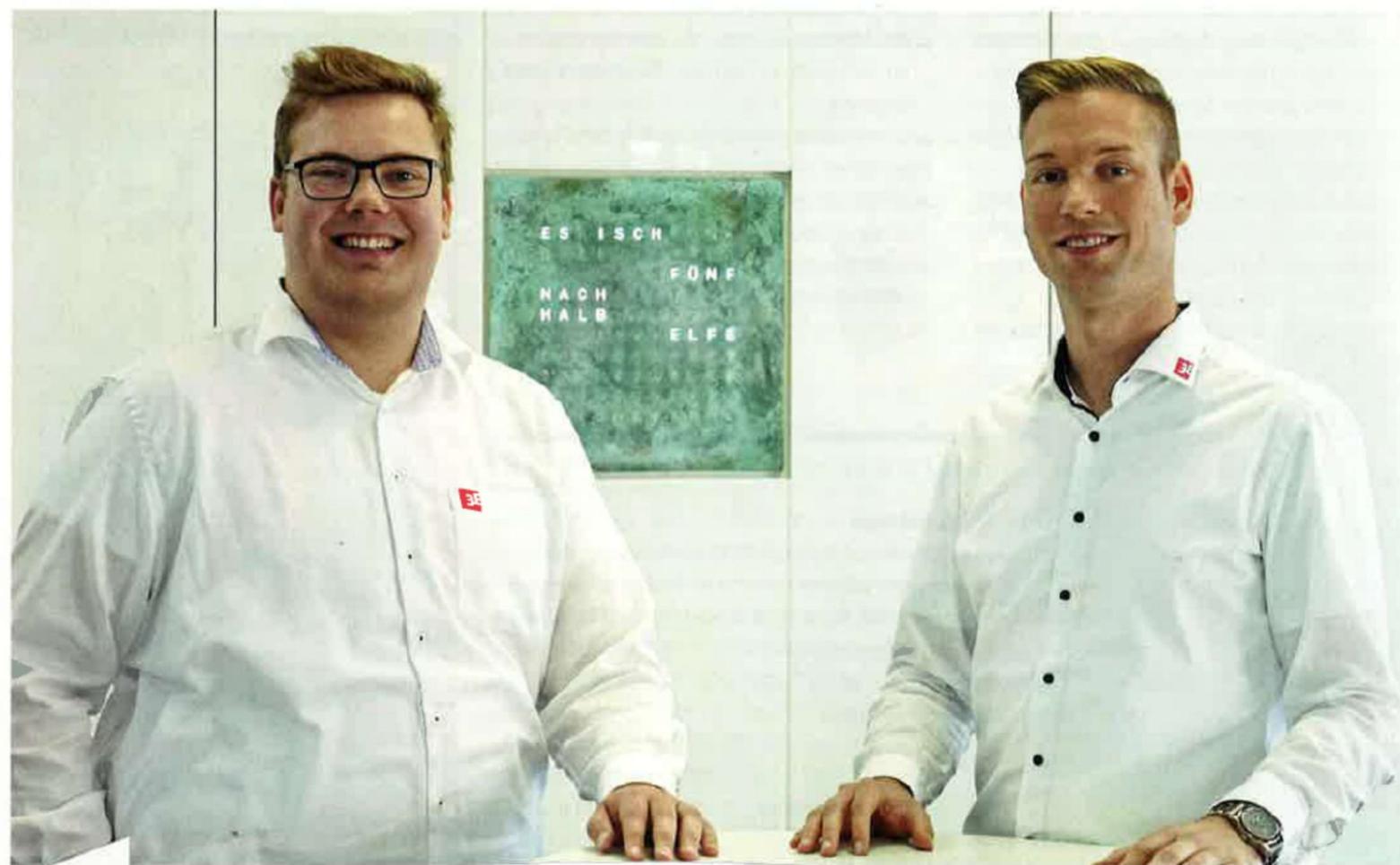
Moritz Ebert – Tatsächlich gibt es einige Merkmale, die unsere Lösung auszeichnen und weshalb wir uns hier Erfolg versprechen: Das eine ist die vollumfängliche ERP-Anbindung. Für Hersteller, die unsere Branchen-ERP im Einsatz haben, bringt dies enorme Vorteile – zum Beispiel in der Datenpflege.

Datenbanken, die in 3E-Look genutzt werden, können per Knopfdruck für die Händler freigeschaltet werden. Einfacher geht es nicht. Wir wissen von Fensterherstellern, die beträchtliche Summen allein für die Datenpflege hinblättern. Für Hersteller und Händler ist die Lösung kostensparend, zeitsparend und nervenschonend. Ein weiterer Vorteil liegt in der intuitiven Bedienung in der Erfassung. Unsere Web-Lösung setzt nur geringe Vorkenntnisse voraus. Schulungen sind für die Händleranwender nicht notwendig, eine Einweisung reicht vollkommen. Und das obwohl technisch anspruchsvolle Fenster einschließlich aller Zubehöre mit der Lösung erfasst werden können.

GLASWELT – *Welche Vorteile sehen Sie auf der Herstellerseite?*

Heiko Steffens – Es ist im Sinne der Hersteller, wenn der Auftragsprozess für den Händler so einfach wie möglich gehalten wird. Das schaffen wir, weil der Händler in den meisten Fällen beim Hersteller gar nicht mehr anfragen muss. Er kalkuliert die Fenster mit der Anwendung selbständig, kann sogar noch eigene Zubehöre und Leistungen dazunehmen und bekommt so für seine Kunden komplette und professionelle Angebot mit allen Positionen, im eigenen Layout.

Erst wenn der Endkunde beim Händler beauftragt, bestellt der Händler direkt über den Browser beim Hersteller. Der Klärungsprozess wird also ent-



Moritz Ebert (l., Mitglied in der 3E-Geschäftsleitung) und Vertriebsleiter Heiko Steffens.

lastet oder entfällt völlig und der Zeitraum bis zur Produktion ist entsprechend kurz. Auch das ist ein Vorteil für den Hersteller.

GLASWELT – Und was haben die Fachhändler von Ihrer Software-Lösung?

Steffens – Der Händler kann sehr viel schneller auf Anfragen reagieren, er kann auch mittels Tablet direkt bei seinem Kunden Preisauskünfte machen oder Alternativen kalkulieren. Diese umfassende Information ist für den Händler ein Wettbewerbsvorteil. Außerdem benötigt er weder Server noch SQL-Datenbank – das läuft alles online. Wie schon erwähnt: Der Anwender kann ebenfalls eigene Zubehöre, Sonnenschutz, Rollläden verwalten und als Angebotsposition hinzufügen. Er hat also viel mehr Flexibilität bei der Angebots- und Auftragserstellung. Ein weiterer Vorteil: Der Händler kann strukturierter arbeiten, weil er die Anfragen und Aufträge in WebSales verwaltet. Und er profitiert vom vollständig papierlosen Prozess. Insgesamt ist so weniger Kommunikation mit dem Hersteller erforderlich.

GLASWELT – Fenster erfassen und kalkulieren kann man doch auch mit einer ERP-Lösung. Wäre es nicht einfacher gewesen, die bestehende Branchen-ERP Lösung onlinefähig zu machen?

Ebert – Es stimmt tatsächlich, dass das technisch eine Option gewesen wäre. Allerdings haben wir es hier mit unterschiedlichen Zielgruppen zu tun. Die industriellen Fensterhersteller benötigen eine durchgängige Digitalisierung mit allen Möglichkeiten der Abbildung verschiedenster Prozesse in der Erfassung, der Arbeitsvorbereitung, Beschaffung, Produktion und Logistik. Selbst wenn wir den Funktionsumfang für die Händler deutlich eingeschränkt hätten, wäre die Bedienung nie so einfach und intuitiv gewesen wie jetzt mit WebSales.

Wir haben deshalb die Lösung völlig neu gedacht und uns darauf konzentriert, die Erfassung und die Prozesse in der Abwicklung für Hersteller und Händler unter die Lupe zu nehmen und anwenderfreundlich zu gestalten. Herausgekommen ist eine neue Lösung speziell für Händleranwender unter Nutzung der Daten aus dem Herstellersystem. Die kann aber auch perfekt im Außendienst eingesetzt werden, weil ja Daten aus dem Herstellersystem zur Verfügung stehen.

GLASWELT – Außer einem Internetanschluss und der ERP im Hintergrund – was sind die weiteren Voraussetzungen für den Hersteller?

Steffens – Es sollte ein Online-Server für die Daten zur Verfügung stehen. Grundsätzlich könnte das auch eine Cloud-basierte Lösung sein. Aber es zeigt

sich, dass unsere Kunden einen eigenen Server vor Ort bevorzugen. In 3E-Look wird vorgegeben, welche Fenstersysteme dem Händler zur Verfügung stehen. Die in der ERP hinterlegten Restriktionen sorgen dafür, dass die Fenster bestimmten Machbarkeitskriterien entsprechen. Es sind ja nicht immer tiefe Fensterbaukenntnisse auf der Erfassenseite vorauszusetzen.

Ebert – Und dann natürlich die Zugangs- und Rechteverwaltung. Die muss ebenfalls administriert werden. Wenn die Systeme und Restriktionen im Hauptsystem schon eingerichtet sind, ist der Aufwand entsprechend geringer. Grundsätzlich sprechen wir hier von übersichtlichen Projekten. Die Länge variiert zwischen einer und mehreren Wochen, je nach Komplexität der Anforderungen.

GLASWELT – Ist die Lösung schon praxiserprobt?

Ebert – Wir haben die Lösung bereits bei einigen unserer größeren Kunden im Einsatz und haben noch weitere Projekte in der Umsetzung. Grundsätzlich ist das Marktecho sehr positiv. WebSales eignet sich gut dafür, um für die Händler attraktiv zu bleiben. Preislich kann man vielleicht nicht immer mithalten im europäischen Wettbewerb mit den unterschiedlichen Arbeitsbedingungen, aber mit einer Lösung, die den Aufwand für die Handelspartner verringert kann man als Hersteller durchaus punkten.

GLASWELT – Danke für Ihre Aussagen!

Das Gespräch führte Chefredakteur Daniel Mund

Anzeigen

FROTH-PAK 2K-Zargenschaum



FÜR INNENTÜRZARGEN

- Besonders gute Haftung
- Nach ca. 2 Min. schneidbar
- Zusätzliche Lastabtragung bei Haustürschwellen

FOPPE Y FOPPE
MODULE-SYSTEME - ZUBEHÖR

+49 5904 9393-93
info@foppe.de
www.foppe-shop.de

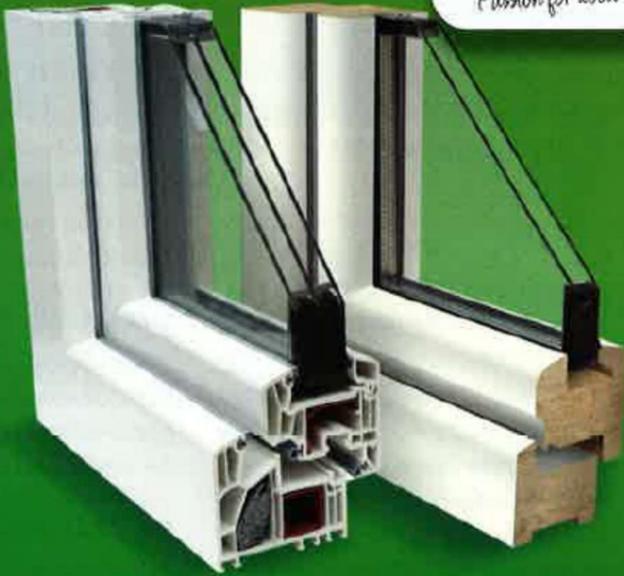
FeuerTrutz 2021
Wir sind dabei

www.foppe.de | Wir für Dich.

Ultraschnelle Trocknungslösungen

RUBBOL®
UV-SYSTEME

sikkens
WOOD COATINGS
Passion for wood



Effiziente Beschichtung von Holz- und PVC-Fenstern mit den neuen 100% UV-Beschichtungssystemen.

www.sikkens-wood-coatings.com



AkzoNobel