

bauelemente bau im Gespräch mit Tahir Lambrecht,
Geschäftsführer der Evers Bauelemente GmbH

„Mit dem richtigen System in die Zukunft“

Tahir Lambrecht.

Fotos: Evers Bauelemente GmbH

Die Evers Bauelemente GmbH aus Rothenburg setzt schon seit 2004 3E-Look ein, seit einiger Zeit als ganzheitliche Branchen-ERP. Davor hatte der Fensterhersteller auch noch Microsoft Dynamics AX als ERP im Einsatz. Inzwischen ist die Prozesskette ganz in 3E-Look angesiedelt und bringt damit eine End-to-End-Digitalisierung, die künftig auch den Händlern zugutekommt. In den vergangenen zwanzig Jahren hat Evers kontinuierlich in die Digitalisierung investiert. Darüber hinaus setzt der Fensterhersteller auf die browserbasierte Handelslösung WebSales und schafft derzeit dafür Serverkapazitäten. Diese sollen die Oberläufer in die Lage versetzen, künftig die neue Händler-Software einzusetzen, mit der Händler einfach per Internet ihre Aufträge abwickeln können.

Herr Lambrecht, was hat für Sie den Ausschlag gegeben, auf WebSales zu setzen und neu zu investieren?

Der größte und wichtigste Vorteil besteht darin, dass wir künftig nur noch eine Stelle haben, an der wir etwas tun müssen. 3E ist nach unserer Ansicht das führende System und mit WebSales werden automatisch alle Stammdaten unseren Handelspartnern zur Verfügung gestellt. Derzeit ist die große Problematik, dass wir noch ganz unterschiedliche Lösungen draußen am Markt haben. Das erfordert die doppelte Stammdatenpflege. Der zweite wichtige Punkt ist perspektivisch. Wir wollen ja auch die Daten digital verarbeiten, wir wollen den Prozess von analog in digital transformieren. Zum jetzigen Zeitpunkt gibt es keine Schnittstelle zur Händler-Software. Wenn Aufträge reinkommen, müssen diese händisch eingegeben werden. Die neue Lösung hilft uns an mehreren Stellen, weil ja dann auch weniger Anfragen reinkommen, die Information steht in den meisten Fällen den Händlern online zur Verfügung und erspart Rückfragen. Aber den größten Effizienzgewinn haben wir, weil wir die Aufträge direkt übernehmen können, ohne Erfassung. Es ist entscheidend, dass wir mit dem richtigen System in die Zukunft gehen. Da spielt es sicher auch eine Rolle, dass mit 3E schon so lange eine Partnerschaft besteht.

Was ändert sich konkret für Sie hinsichtlich Stammdaten und dem Handling von Preisanpassungen?



Das wird sehr viel einfacher und sicherer. Aktuell ist es so, dass wir im Hauptsystem anpassen, dann in den einzelnen Kalkulationsprogrammen, die zum Teil noch draußen sind, und dann noch im jetzigen Händlersystem. Das ist ein extrem großer Aufwand, der nachher größtenteils entfällt. Künftig haben wir die Stammdatenpflege an nur einer Stelle. Alles wird dynamischer und wir können zeitgleich allen Händlern aktuelle Daten zur Verfügung stellen.

Das setzt doch Kapazitäten frei, haben Sie dafür schon Pläne?

Tatsächlich werden Ressourcen in der Auftragserfassung freigesetzt, sicher auch in der Kalkulation. Das schafft den Vorteil, dass wir das Wachstum kompensieren können. Wir müssen uns noch weiter entwickeln, aber mit der gleichen Personaldecke. Die freiwerdenden Ressourcen werden in den Servicebereich fließen.

Beim letzten Interview 2011 war davon die Rede, dass Evers sehr viele kleinere Aufträge abzuwickeln hat, was natürlich einen größeren Aufwand in der gesamten Auftragsabwicklung bedingt. Welche Auswirkung hat die geplante Digitalisierung auf diesen Bereich?

Was die Losgröße betrifft, haben wir noch immer die Situation, dass wir sehr viele kleinere Aufträge abzuwickeln haben. Das hängt einfach mit unserer Zielgruppe zusammen und wird sich auch nicht ändern. Wir beliefern die Fachhandelspartner, die im privaten Wohnungsbau unterwegs sind, Neubau und Renovierung. Dementsprechend sind die Losgrößen je Auftrag überschaubar. Die Digitalisierung hilft in der Abwicklung extrem, weil die Handhabung für die Partner ganz einfach ist. Der Prozess ist durchgängig digital und die Kalkulation wird deutlich entlastet.

Vor gut zehn Jahren wurde von einem Netz von etwa 400 Baustoff- und Bauelemente-Händlern ausgegangen und einer Belieferung innerhalb von ganz Deutschland. Hat sich daran etwas geändert?

Wir konnten das Vertriebsnetz deutlich ausbauen und beliefern inzwischen rund 600 Händler bundesweit.

Wenn wir schon bei Zahlen sind, möchten Sie noch Angaben zur Umsatzentwicklung machen? Hat sich an der Anzahl der Mitarbeiter etwas verändert (2011 um die 100)?

Wir arbeiten noch mit der gleichen Personaldecke wie vor zehn



Luftbild des Evers-Standortes
in Rothenburg in der Oberlausitz.

Jahren. Die Logistik ist inzwischen ausgelagert, das ist für uns der bessere Prozess. Überhaupt konnten wir nur durch Prozessoptimierungen diesen Mehrumsatz bewältigen. Derzeit liegen wir um die 20 Millionen jährlich.

Was macht die neue Lösung für Ihre Händler attraktiver?

Der größte Faktor ist die Sicherheit, denn der Händler bekommt alle Daten von uns zur Verfügung gestellt und nur wir sind dafür verantwortlich, dass die Daten stimmen. Er hat also die preisliche Sicherheit, aber auch die Sicherheit, dass alles, was er konfiguriert auch funktioniert. Das schaffen wir mit den Restriktionen und den Plausibilitätsprüfungen. Das allein schafft schon einen großen Rahmen an Sicherheit, der gerade in unserer Branche wichtig ist. Alles, was falsch produziert wird, kostet richtig Geld. Ab Losgröße 1 sind das immer kommissionsbezogene Artikel. Ein weiterer Vorteil ist, dass der Händler immer mit den aktuellen Daten arbeitet. Wenn er ein Angebot abgibt, kann er sich darauf verlassen, dass die Preise stimmen. Und er kann das direkt beim Kunden machen, mit dem Tablet, weil ja Internet genügt. Auch die Abwicklung mit uns verläuft schneller. Der Händler kann Zubehör und Montage gleich über das System mit anbieten, somit erhält auch sein Kunde ein übersichtliches Angebot, All-in-one, sozusagen. Das ist wirklich ein Riesenvorteil, weil es dem Händler eine echte Zeitersparnis bringt.

Inwiefern ist Service ein Thema für Sie?

Service ist für uns ein ganz zentrales Thema; hier haben wir noch viel Potenzial. Wir möchten unsere Kunden auf eine andere Art abholen und eine stärkere Bindung zu den Handelspartnern schaffen. Ich will nicht nur zufriedene Kunden, ich möchte sie geradezu begeistern! Fans kriegen wir nur, wenn wir die Erwartungen übertreffen. Das ist unser Ziel und um das zu erreichen, helfen uns ganz entscheidend die freiwerdenden Ressourcen. Das ist ja ganz klassisch ein Effekt der Digitalisierung, dass eine Verlagerung stattfindet. Die klassische Sachbearbeitung könnte perspektivisch nur noch einen kleineren Teilbereich ausmachen. Die freiwerdenden Kapazitäten

nutzen wir dann, um wertige Serviceangebote für unsere Kunden zu schaffen. Wir bieten natürlich schon einen geschützten Händlerbereich mit Downloads und Tools, da kann der Händler schon einiges direkt digital erledigen. Aber da haben wir viel Verbesserungspotenzial. Ich denke, wir müssen den Händlern eine App zur Verfügung stellen, damit sie vieles unterwegs schon erledigen können, mit dem Tablet oder Smartphone.

Außer der Entwicklung des Servicebereichs, was sind für Evers die Themen der nächsten Zeit?

Wir müssen uns zukunftsorientiert weiterentwickeln. Wir haben ja diesen Fachpersonalmangel, das wird sich eher noch verschärfen. Mit WebSales können wir das kompensieren. Wir haben zu Corona Zeiten Home-Office-Optionen geschaffen und damit können wir Kapazitäten flexibler nutzen. Ich bin froh, dass wir uns in dem Bereich geöffnet haben. Was das Produkt anbelangt, müssen wir für die langfristige Identifizierbarkeit sorgen mit der Option, im Nachgang gezielte Informationen abzurufen was Wartung und Pflege anbelangt. Das wird sicher schon in der nahen Zukunft umgesetzt.

Wie hoch schätzen Sie derzeit Ihren Digitalisierungsgrad ein?

Vorsichtig geschätzt sind wir bei 70 Prozent, da wollen wir noch sehr viel mehr machen. Das ist ja ein Dauerprozess. Potenzial sehe ich in der Logistik, im Service und im Vertrieb. Hier könnten wir Hilfestellung in der Tourenplanung geben, Optimierung der Routen, kundenspezifische Information. Wir planen und organisieren den Versand im eigenen Haus und buchen nur nach Bedarf die LKWs mit Fahrer. Wir müssen genau wissen: Was ist wann, wo und wie? Fährt der LKW mit Fehlmengen los? Digitaler Lieferschein, Nachverfolgungsbelege, Fotos von der Abladestelle, das alles wird dann komprimiert archiviert.

Was sind für Sie die Branchen-Trends der kommenden Zeit?

Ich sehe Service als eine große Chance. Beim Produkt an sich glaube ich, dass Design eine größere Rolle spielen wird, der Trend geht zu geradlinigen Geometrien, auch beim Fenster. Sonnenschutz wird klimabedingt eine immer größere Rolle einnehmen, die Komponenten zum Fenster werden vielfältiger und individueller. Die Digitalisierung zeigt sich schon im SmartHome, wird aber auch beim Fenster eine größere Rolle spielen, beispielsweise durch die IDs und den sich daraus ergebenden Möglichkeiten. ■

Herr Lambrecht, wir danken Ihnen herzlich für das Gespräch!

www.evers-bauelemente.de · www.3e-it.com