

Joleka realisiert mit myWarema-Systemintegration vereinfachte Bestellprozesse

## Große Zeitersparnis und deutlich weniger Fehler

Um die Zusammenarbeit mit den Fensterbau-Kunden zu vereinfachen und Geschäftsprozesse effizienter zu gestalten, bietet der Sonnenschutzhersteller Warema diesen die Verknüpfung von deren ERP-System mit den Funktionalitäten der Bestell-Plattform myWarema an. Dank der Möglichkeit des elektronischen Datenaustauschs reduziert sich die manuelle Bearbeitung von Aufträgen deutlich. Darüber hinaus hat die Verknüpfung der beiden Systeme eine reibungslose und fehlerfreie Bestell- und Auftragsabwicklung zur Folge. Der Nutzer kann weiter in seinem gewohnten ERP-System arbeiten und profitiert zugleich von den Vorteilen, die myWarema bietet. Zu den Pilotkunden, die die Lösung schon seit einigen Monaten einsetzen, gehört die Joleka GmbH & Co. KG mit Sitz in Kalenborn-Scheuern in der Vulkaneifel.

Die Joleka GmbH & Co. KG ist Teil einer Unternehmensgruppe, zu der auch die Unternehmen Kalverkamp GmbH & Co. KG in Lieser sowie die Joleka Schreinerei „Ursprung“ gehören. Joleka selbst betreut private Endkunden, die im Umkreis von 100 bis 150 Kilometern mit Fenster und Türen beliefert werden. Gemeinsam mit Bauträgern und General-Unternehmen werden zudem Objekte im Umkreis von 300 Kilometern, teilweise aber auch in Bayern abgewickelt. Mit der Übernahme von Kalverkamp wurde das Programm um den Produktbereich Outdoor Living, sprich mit Wintergärten und Terrassendächern erweitert. Die Joleka Schreinerei als Ausgangspunkt des Ganzen hat sich auf den Innenausbau für den privaten Endkunden spezialisiert. Insgesamt beschäftigt die Gruppe 100 Mitarbeiter. Neben den Fenstern und Türen aus der eigenen Produktion wird auch das gesamte Produktportfolio in Sachen Sicht- und Sonnenschutz von Warema angeboten. Sämtliche Produkte werden selbst montiert. Hierfür beschäftigt die Gruppe zwanzig Montagekolonnen. Ein

Vertrieb über den Handel findet nicht statt. Geführt wird die Gruppe heute in vierter Generation von den Brüdern Fabian und Daniel Rieder. Lesen Sie auch auf den folgenden Seiten das Interview mit Fabian Rieder.

### Konsequente Digitalisierung

In den letzten Jahren wurden die Betriebe komplett umorganisiert und mehr hin zum Kunden ausgerichtet. Dafür wurden auch die Möglichkeiten der Digitalisierung genutzt, um händische Tätigkeiten so weit als möglich abzuschaffen. „Das hat den Effekt, dass unsere Fachberater heute den doppelten Umsatz machen“, verdeutlicht Rieder.

Die Möglichkeit der Online-Bestellung nutzt die Gruppe daher nicht nur bei Warema, sondern auch bei anderen Lieferanten wie dem Systemhersteller profine, dem Haustürenlieferant Inotherm sowie den Isolierglas-Herstellern. „Es kommt wieder die Zeit mit mehr Wettbewerb. Wir sehen uns dafür aber dank der Umorganisation gut aufgestellt“, so ein zuversichtlicher Fabian Rieder.

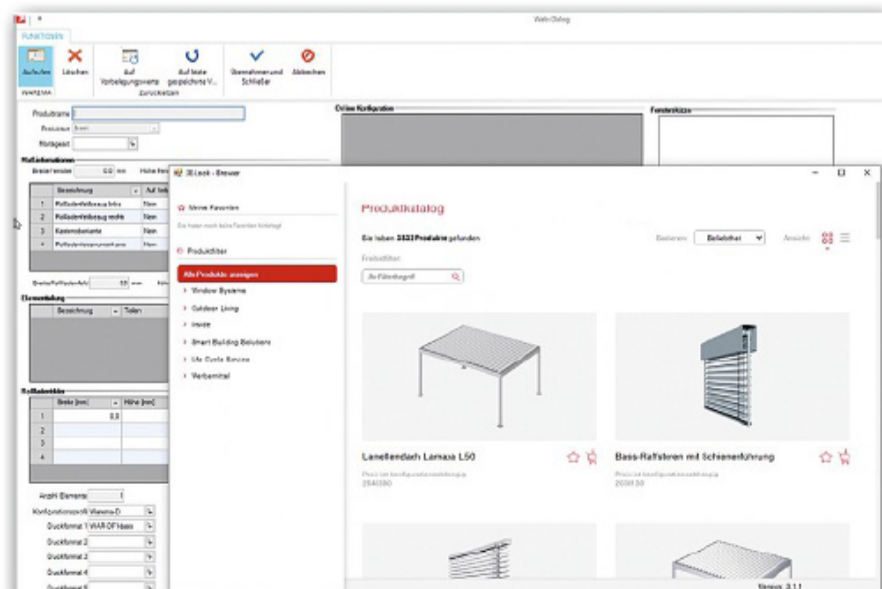
### Digitaler Schulterchluss

Im Zuge der digitalen Transformation hat auch der Sonnenschutzhersteller seine Prozesse digitalisiert, um seinen Kunden diverse Lösungen anzubieten. Mit myWarema wurde eine Online-Plattform geschaffen, die für mehr Effizienz im Tagesgeschäft der Kunden sorgen soll. Die Funktionalitäten der Online-Plattform werden stetig weiterentwickelt. Mit der myWarema-Systemintegration kann den Kunden jetzt auch eine Warema-Angebots- und Bestellschnittstelle für eine ganze Reihe von Fensterbau-Softwareprogrammen angeboten werden. Die Systemintegration reduziert den Aufwand bei der Bearbeitung von Geschäftsvorgängen (etwa die Bearbeitung von Dokumenten in Papierform) signifikant. Voraussetzung dafür ist jedoch die korrekte Anbindung der Systeme, um Datenverluste, Fehlermeldungen und Verzögerungen zu vermeiden.

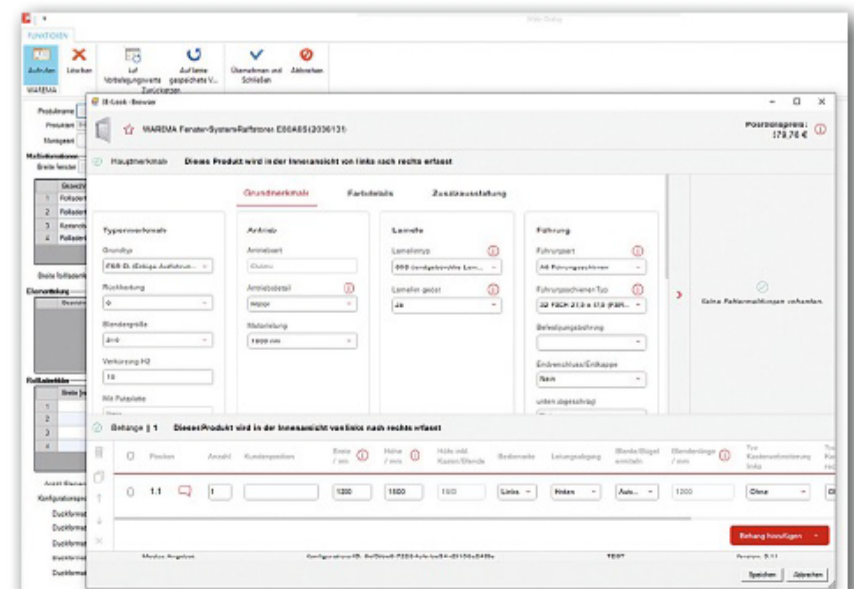
Am Markt existieren ERP-Systeme, bei denen die direkte Integration von myWarema möglich ist. In sie lassen sich Funktionalitäten der Online-Plattform integrieren. Dazu muss eine Schnittstelle zwischen dem ERP-System und myWarema programmiert werden. Danach kommunizieren beide Systeme miteinander, wobei die Stammdaten und Konditionen der jeweiligen Kunden tagesaktuell aus dem Warema-internen Auftragsystem XPert übernommen werden. Die Kunden müssen nur noch in einem System arbeiten. So konfiguriert ein Fensterbauer beispielsweise seine Fenster und den dazugehörigen Sonnenschutz in seinem jeweiligen ERP-System. ■

[www.joleka.de](http://www.joleka.de)

[www.warema.de](http://www.warema.de)



Der Produktkatalog ist der Einstieg in die Produktkonfiguration.  
Screenshots: Warema / 3E



Die Stammdaten und Konditionen der Kunden werden wie bei myWarema tagesaktuell aus XPert übernommen.



bauelemente bau im Gespräch mit Fabian Rieder, Joleka,  
und Johannes Fuhrmann, Warema

## „Die Zeitersparnis ist immens“

Die Joleka GmbH & Co. KG aus der Eifel gehört zu den Pilotkunden, die als erste die Möglichkeit hatten, die myWarema-System-Integration in Form einer Schnittstelle zur Fensterbau-Software 3E-Look zu testen. Fabian Rieder, Geschäftsführer des Unternehmens, berichtet im Gespräch über seine Erfahrungen mit der Lösung. Johannes Fuhrmann, Leiter Business Development Wohnbau bei Warema, erläutert die diversen Vorteile der Angebots- und Bestellschnittstelle.

Herr Rieder, könnten Sie zum Einstieg unseren Lesern schildern, wie früher die Bestellung von Warema-Produkten abgelaufen ist?

**Rieder:** Früher mussten wir neben den Fenstern und Türen auch noch die Stammdaten für die Warema-Produkte anlegen und pflegen, um aktuell zu bleiben. Das war nicht nur mit einem hohen Zeitaufwand verbunden, sondern auch fehleranfällig. Gleiches gilt für das Erfassen von Aufträgen, da die Daten mehrfach erfasst werden mussten. Das Übermitteln an Warema erfolgte über eine PDF-Datei, die von uns erstellt wurde.

Was bringt die Einführung der Schnittstelle zwischen Ihrem ERP-System 3E-Look und myWarema?

**Rieder:** Sie bringt zunächst einmal eine immense Zeitersparnis, weil wir nur noch die Hälfte der Zeit benötigen. Damit waren unsere Techniker gebunden, jetzt haben sie Zeit für andere wichtige Tätigkeiten. Einen noch größeren Effekt erreichen wir durch die Fehlerreduktion. Wenn wir nicht mit dem falschen Produkt auf die Baustelle fahren oder Teile fehlen, dann schont das die kostbaren Montagekapazitäten.

**Fuhrmann:** Die Fehlerminimierung erreichen wir durch eine automatisierte Plausibilitätsprüfung. Dem Nutzer bleibt die Stammdatenpflege für Sonnenschutzprodukte erspart, Fenster-Aufträge können samt Sonnenschutz in der vertrauten Software-Umgebung erstellt werden. Für das Auslösen der Bestellung über die Online-Schnittstelle genügen zwei Klicks. Der Onlineabruf sichert ständig aktualisierte Produktdaten und die grafische Darstellung der Sonnenschutz-Produkte im ERP-System des Fensterbauers.

Herr Fuhrmann, für welche Software-Lösungen stehen heute schon Schnittstellen zur Verfügung?

**Fuhrmann:** Neben 3E sind das Klaes und ProLogic, Adulo soll noch im vierten Quartal hinzukommen, in 2023 soll mit Orgadata die Lösung auch für Metallbauer zur Verfügung stehen. Zudem wird Klaes künftig auch die Möglichkeit bieten, aus dem 3D-Programm heraus CAD-Pläne für Sonnenschutzprodukte zu erstellen.

Wie lange ist die Lösung jetzt im Einsatz und welche Erfahrungen wurden damit gemacht?

**Rieder:** Gestartet sind wir vor eineinhalb Jahren. In diesem Zeitraum haben die Programmierer die Schnittstelle und die Software immer wieder überarbeitet, dabei sind sowohl die Zuverlässigkeit als auch



**Fabian Rieder:** „Die Möglichkeit einer deutlich vereinfachten Angebotserstellung und Bestellung hat uns zum Wechsel zu Warema bewogen.“

Foto: Joleka



**Johannes Fuhrmann:** „Für interessierte Kunden werden wir demnächst auch einen Testserver bieten.“

Foto: Warema

der Komfort, was die Bedienung angeht, gestiegen. Die Liefertreue liegt bei 100 Prozent, sprich nichts wurde falsch geliefert. Auch die Kalkulation passt hervorragend, es werden die von uns gewünschten Aufschläge berücksichtigt.

**Fuhrmann:** Mit jedem Kunden und jedem Softwareupdate durch die Softwareanbieter werden wir besser.

Herr Fuhrmann, wie viele Kunden nutzen heute schon die myWarema-Systemintegration?

**Fuhrmann:** Mittlerweile sind es mehrere 100 Kunden, die die Schnittstelle zwischen myWarema und ihrem ERP System nutzen.

Herr Rieder, wie hoch ist der zeitliche und finanzielle Aufwand für Joleka für die Einrichtung dieser Lösung?

**Rieder:** Auf der Seite des ERP-Systems zahlen wir eine einmalige Pauschale für die Einrichtung der Schnittstelle im niedrigen dreistelligen Bereich, sowie einen monatlichen Beitrag, ebenfalls im niedrigen zwei- bis dreistelligen Bereich. Das ist kein Vergleich zu den Kosten, die der Aufwand für die Bestellung früher verursacht hat.

Herr Rieder, Sie haben Sonnenschutzprodukte früher von einem anderen Anbieter bezogen, war myWarema für Sie ein Grund, zu Warema wechseln?

**Rieder:** Ja, dem ist so. Die deutlich vereinfachte und schnellere Bestellung über die Schnittstelle hat den Ausschlag gegeben, zu Warema zu wechseln. Heute beziehen wir die benötigten Sicht- und Sonnenschutzprodukte zu 95 Prozent bei Warema. Damit begeben wir uns zwar in eine gewisse Abhängigkeit, denn ein Wechsel wäre mit mehr Aufwand verbunden, aber die Vorteile überwiegen ganz klar.

Herr Fuhrmann, welche weiteren Schritte sind bei myWarema geplant?

**Fuhrmann:** Wir planen, einen Testserver für interessierte Kunden aufzusetzen, damit diese sich mit der Lösung vertraut machen können. Nach der Registrierung erhalten die Nutzer einen Testzugang. Über VPN können sie sich dann einwählen und Angebote und Bestellungen erstellen.

Herr Rieder, Herr Fuhrmann, wir bedanken uns bei Ihnen für das Gespräch! ■

[www.joleka.de](http://www.joleka.de) · [www.warema.de](http://www.warema.de)