

"Lasitas Weg: Digitalisierung und die Priorisierung des Kundennutzens"

Interview mit Karl-Martin Rammo, Geschäftsführer AS Lasita Aken

Lasita ist der älteste und einer der renommiertesten industriellen Holzfensterhersteller in Estland. Wir haben Karl-Martin Rammo dazu befragt, wie sich das Unternehmen entwickelt hat und welche Rolle die Digitalisierung heute und in naher Zukunft spielt.

I: Wie hat der Erfolgsweg von Lasita begonnen?

KMR: Das Unternehmen wurde 1989 gegründet und ist damit der älteste industrielle Holzfensterhersteller in Estland. Ursprünglich war das Unternehmen ein Gemeinschaftsunternehmen von Finnen und Esten, das Verglasungseinheiten und Fenster nach finnischem Vorbild herstellte.



I: Als Unternehmen hat Lasita seither eine bemerkenswerte Entwicklung durchgemacht.

KMR: Ja, 1998 wurde die Produktion von Dreh-Kipp-Fenstern aufgenommen und hat sich seitdem weiterentwickelt. Heute haben wir 75 Mitarbeiter und konzentrieren uns ganz auf die Produktion von Dreh-Kipp-Fenstern und Hebeschiebetüren.

I: Beinhaltet Ihr Vertriebskonzept auch den Online-Vertrieb oder arbeiten Sie mit Handelsvertretern und Einzelhändlern zusammen?

KMR: Lasita hat ein sehr gesundes Gleichgewicht zwischen vielen Kundensegmenten. Wir haben keinen direkten Online-Verkauf. Unsere Produkte sind jedoch in verschiedenen Webshops von Händlern vertreten. Heute haben wir ein hochkompetentes Team von Vertretern in Estland, Finnland und Lettland und konzentrieren unseren Verkauf hauptsächlich auf das Baltikum und Skandinavien. Wir bieten die komplette Installation beim Kunden vor Ort an. Der Gedanke, dem Kunden ein Komplettpaket zu bieten, hat bei uns einen hohen Stellenwert.

I: Welche Produktgruppen bieten Sie an - ist das Fenster eindeutig der Schwerpunkt Ihres Geschäfts und bieten Sie ergänzend dazu andere Produkte an?

KMR: Der Schwerpunkt unseres Unternehmens liegt auf der Lösung des Kundenproblems. Obwohl wir Dreh-Kipp-Fenster und Hebeschiebetüren herstellen, liegt der Schwerpunkt für das Unternehmen insgesamt darin, Lösungen zu finden, die dem Endkunden einen gewissen Komfort bieten und somit mehr Wert schaffen als nur ein Produkt, das ein Loch in der Wand füllt.

I: Wie würden Sie Ihren typischen Kunden beschreiben? Wäre das ein Hausbesitzer, oder arbeiten Sie mit Bauträgern und Bauunternehmern zusammen?

KMR: Unser Portfolio ist in allen drei Bereichen gut ausgewogen. Wir können jedoch sagen, dass unabhängig von den Kundensegmenten die meisten unserer Kunden eher ein Wohngebäude als ein gewerbliches Gebäude bauen.

I: Was macht Lasita besonders? Gibt es etwas an Ihrem Unternehmen oder an den Produkten oder Dienstleistungen, die Sie anbieten, das Sie von Ihren Mitbewerbern abheben würde?

KMR: Meiner einschätzung nach liegt der Schwerpunkt in der industriellen Fensterproduktion eher darauf, Produkte so effizient wie möglich herzustellen. Wir sind dieselben Prozesse von der anderen Seite her angegangen, unser Fokus liegt also auf dem Kunden. Uns liegt sehr viel daran, einen Mehrwert für den Kunden zu schaffen. Um dies effizient zu erreichen, ist es wichtig, genau zu wissen, wo man steht, was benötigt wird und wie man die Dinge umsetzen kann.

Unsere Botschaft ist: Das, was für uns Standard ist, ist für den Kunden etwas Besonderes. Das führt uns natürlich direkt zur Produktionslinie zurück, wo die Dinge effizient und mit gut organisierten Prozessen ablaufen müssen, damit das alles möglich ist.

“Das, was für uns Standard ist, ist für den Kunden etwas Besonderes.”

I: Sie stellen Holz- und Holz-Aluminium-Fenster her. Kaufen Sie andere Produkte wie Rollläden usw. direkt vom Lieferanten oder stellen Sie die Komponenten selbst her und montieren sie individuell?

KMR: Das hängt von den jeweiligen Komponenten und dem ab, wie mögliche Lieferanten sich in die Wertschöpfungskette einfügen. Wir möchten in unserer eigenen Lieferkette eine bestimmte Qualität erreichen, bei der die Lieferungen schnell und zuverlässig sind. In einigen Fällen tendieren wir dazu, Dinge intern zu erledigen, um unsere Vorlaufzeiten fest im Griff zu haben. Wir haben jedoch eine große Auswahl an großartigen Lieferanten, so dass wir uns gerne auf unser Kerngeschäft, die Herstellung von Fenstern, konzentrieren, während die meisten Extras von Dritten geliefert werden.

I: Sie arbeiten schon sehr lange mit der gleichen ERP-Lösung. Wie sind Sie auf die 3E Datentechnik aufmerksam geworden?

KMR: Das ist schon sehr lange her, und seitdem sind wir bei 3E geblieben, also ist das ein Kompliment für eine gute Partnerschaft.

I: Was hat Sie überzeugt, dass 3E-LOOK die richtige Softwarelösung ist?

KMR: Wir hatten das Bedürfnis, unsere Prozesse stärker zu verzahnen, zu vernetzen und zu automatisieren und haben uns auf dem Markt nach Optionen umgesehen, die von MS Dynamics bis zu vielen ERPs und MRPs reichen. Da wir schon seit Jahren das Auftragsmanagement-Modul von 3E nutzen, durch das ohnehin alle Produktdaten fließen, wurde die Entscheidung, 3E als unseren primären Digitalisierungspartner zu wählen, gründlich abgewogen. Auch wenn einige andere ERP-Systeme intuitiver sind, deckt LOOK ein breites Spektrum unserer Bedürfnisse ab und war eine logische Wahl für die Zukunft.

I: Was die Digitalisierung betrifft, welche Prozesse sind Ihrer Meinung nach bereits ausreichend mit dem ERP abgedeckt, z.B. E-Procurement, papierlose Produktion?

KMR: Da wir ein Unternehmen sind, das immer in die Zukunft blickt, kann ich Ihnen versichern, dass keiner unserer Digitalisierungsprozesse dort ist, wo wir ihn haben wollen. Wir haben das papierlose System in Schlüsselbereichen unserer Produktion in Rekordtempo eingeführt und profitieren bereits davon, sowohl beim Informationsfluss in der Produktion als auch bei der Verwaltung des Flusses. Es gibt immer Raum für Verbesserungen, da einige Bereiche noch nicht so funktionieren, wie wir es uns wünschen. Es braucht Zeit, diese zu umzusetzen und unsere Mitarbeiter müssen umdenken und ihre Arbeitsweise entsprechend anpassen. Neben dem papierlosen System haben wir auch in der Materialwirtschaft Fortschritte erzielt, das hatten wir ebenfalls schon seit Jahren in der Planung.

Jetzt haben wir tatsächlich einen Durchbruch erzielt, und die Dinge sehen sehr positiv aus. Da das Tempo der Einführung verschiedener 3E-Module recht hoch war, konnten wir noch nicht so viele Module einsetzen, wie unser Plan für dieses Jahr vorsieht, aber wir werden weiter Fortschritte machen.

“Ich glaube, in einer digitalen Welt endet der Prozess der Digitalisierung niemals.”

Ich glaube, dass in einer digitalen Welt der Prozess der Digitalisierung niemals endet, genauso wie die Produktentwicklung in unserer Branche im Laufe der Zeit vorangetrieben wurde.

An wen wenden Sie sich, wenn Sie Fragen zur Software haben, und wie schnell erhalten Sie Unterstützung?

KMR: 3E hat einen unglaublich kompetenten Vertreter in den baltischen Staaten, der uns täglich unterstützt und dessen Service großartig ist.

Wie profitieren Sie in der papierlosen Produktion von den Informationsterminals in der Fertigung?

KMR: Abgesehen von der Spitze des Eisbergs, dass kein physisches Papier mehr verwendet wird, gibt es natürlich eine ganze Reihe von Vorteilen hinsichtlich des Informationsflusses. Alle Stationen verfügen über aktuelle Sachinformationen zum Zeitpunkt des Produktionsbeginns jedes Elements sowie über die gesammelten Daten zur besseren Verwaltung des gesamten Produktionsprozesses. Wenn alles gut durchdacht und umgesetzt wurde, ist dies ein hervorragendes Instrument.

3E-LOOK bietet eine Übersicht mit Kacheldesign und die Nutzung von Dashboards zur Darstellung verschiedener Informationen während der Auftragsabwicklung. Wie profitieren Sie davon und wie nutzen Sie diese Funktionalität in Ihrem Unternehmen?

KMR: Da alle verarbeiteten Aufträge durch LOOK fließen, bildet dies schlichtweg die Grundlage für unsere Arbeit. Es ist wichtig, die KPIs zu verfolgen, und mit den 3E-Dashboards geht das fast automatisch, denn die Daten, die ich für meine Entscheidungen brauche, sind nur ein paar Klicks entfernt.

Erwägen Sie, weitere Arbeitsabläufe zu digitalisieren und wenn ja, welche?

KMR: Wir sind immer auf der Suche nach Möglichkeiten, möglichst viele Arbeitsabläufe zu digitalisieren. Mit der Entwicklung, die wir gemacht haben, sind in den letzten Jahren einige unserer manuellen Positionen obsolet geworden. Wir setzen diesen Weg fort, indem wir immer mehr sich wiederholende Tätigkeiten nicht mehr von Menschen ausführen lassen oder ganz vermeiden.

Welche Vorteile bietet Ihnen die Software in Ihrem Tagesgeschäft und in der Zusammenarbeit mit Kunden und Lieferanten?

KMR: Das Wichtigste ist, alle Daten so weit wie möglich auf einer Plattform zu halten. Da alle auftragsbezogenen Daten bei uns in LOOK sind, halte ich das für eine relativ große Sache. Von diesem Grundgedanken ausgehend wird eine Vielzahl von verschiedenen Modulen relevant: Auftragsmanagement, papierlose Produktion, Materialmodul, Kapazitätsplanung usw. Was wir noch nicht in Angriff genommen haben, ist die mögliche Zusammenarbeit mit Lieferanten, die auch 3E-LOOK unterstützen in der Auftragsverwaltung, Artikelanlage zu den Stammdaten usw.

I: Ich danke Ihnen!

Referenzinformationen Lasita

AS Lasita Aken wurde 1989 gegründet und ist der älteste Hersteller von Holz- und Holz-Aluminium-Fenstern in Estland. Mit fast drei Jahrzehnten Erfahrung legen die Fachleute großen Wert auf Qualität und einen stets innovativen Ansatz. Eine automatisierte industrielle Fertigungsstraße, die von Spitzenfachleuten geleitet wird, sorgt für höchste Präzision und gleichbleibend hohe Qualität der Produkte. AS Lasita Aken ist ein Familienunternehmen mit 100% estnischem Kapital. www.lasita.ee