



Die 3E Datentechnik GmbH mit Sitz in Oberkochen bei Aalen blickt in diesem Jahr auf stolze 30 Jahre ihres Bestehens zurück und feiert damit ein bedeutendes Firmenjubiläum. Im Interview mit den Geschäftsführern Gerhard und Moritz Ebert sprachen wir über die Entwicklung des Unternehmens, die aktuellen Herausforderungen, welche Projekte für die Zukunft geplant sind und wie weit der Generationswechsel bereits fortgeschritten ist.

Zu einem solchen runden Geburtstag muss dann doch eine rückblickende Frage sein. Was waren in Ihren Augen die wesentlichen Meilensteine in der Unternehmensgeschichte?

Gerhard Ebert: Der entscheidende Meilenstein war der Entschluss, als erstes Unternehmen eine Software auf Windows-Basis für die Holzfensterbranche zu entwickeln. Zu dieser Zeit gab es für die Branche nur Lösungen auf Grundlage des Betriebssystems DOS. Durch die Entscheidung für Windows hatten wir somit einen technologischen Vorsprung am Markt. Dank der zahlreichen Vorteile, wie zum Beispiel der höheren Usability per Drag&Drop, kamen dann ziemlich schnell große Firmen auf uns zu. Über Partnerschaften mit etablierten ERP-Anbietern und Schnittstellen sind wir dann in die ERP-Welt eingetaucht. Die dadurch gewonnenen Erfahrungen und das erlernte Wissen zahlen sich bis heute noch aus.

Moritz Ebert: Den Neubau des zukunftsfähigen Hauptsitzes hier in Oberkochen sehe ich ebenfalls als einen sehr wichtigen Meilenstein in unserer Firmengeschichte an. Dieser ist ein Commitment zum Standort und zu unserem Team.

Wie ist man bei 3E in der jüngeren Vergangenheit mit der Corona-Pandemie umgegangen und welche Folgen hatte die Pandemie für das Unternehmen?

Gerhard Ebert: Am Anfang der Pandemie waren die Panik und die Verunsicherungen natürlich groß, da man eine solche Situation vorher nicht kannte. Dank unserer Infrastruktur und Hardware konnten wir unseren Mitarbeitern schnell die Möglichkeit bieten, aus dem

bauelemente bau im Gespräch mit Gerhard und Moritz Ebert, Geschäftsführer 3E Datentechnik GmbH

„Die Digitalisierung ist in der Branche angekommen“

Gerhard Ebert: „Wir arbeiten weiter daran, alle Kompetenzen zu haben, um die Themen der Zukunft zu meistern.“

Moritz Ebert: „Wir sehen unsere Stärken in der entschlossenen Zusammenarbeit mit unseren Partnern für gemeinsame Kunden und der Offenheit gegenüber Neuem.“

Foto: baelemente bau

Home-Office zu arbeiten. Aufgrund der positiven Erfahrungen bieten wir seitdem auch ein hybrides Arbeitsmodell an.

Moritz Ebert: Nicht nur intern, sondern auch innerhalb der Branche haben wir die Verunsicherungen deutlich gespürt. Trotz der Unsicherheiten auf dem Markt zu jener Zeit, konnten wir sämtliche Projekte erfolgreich abwickeln, wenn auch mit vereinzelt Verzögerungen. Durch die Pandemie fand bei unseren Kunden und Partnern auch verstärkt ein Umdenken in Richtung Digitalisierung statt. Rückblickend würden wir deshalb sagen, wir haben von der Pandemie wirtschaftlich profitiert.

Mit welchen Erwartungen – nicht nur wirtschaftlich, sondern auch im Hinblick auf Themen, die die Branche betreffen, wie beispielsweise den Ukraine-Krieg, Inflation, Einbruch des Neubaus oder die damalige Hoffnung auf die Steigerung der Sanierungsrate – sind Sie Ihr Geburtstagsjahr angegangen?

Moritz Ebert: Wir rennen gesellschaftlich und global von einer Krise in die nächste. Daher haben wir auch keine speziellen Erwartungen. Die Branche hat zurzeit wieder mit einigen Belastungen zu kämpfen und zahlreiche Probleme zu bewältigen. Wir bei 3E sind aber gut aufgestellt und sehen uns deshalb auf dem richtigen Weg. Unser Optimismus ist etwas verhalten. Wir erwarten eine noch stärkere Digitalisierung, da dies ein wichtiges Zukunftsthema bleibt. Die Digitalisierung ist mittlerweile auch in der Branche angekommen.

Gerhard Ebert: Ich bin persönlich sehr traurig über die jetzige Lage in der Ukraine und hätte mir das nie vorstellen können. Wir müssen mehr dafür tun, um wieder ein Bewusstsein für ein nachhaltiges Leben zu schaffen. Wir können nicht die Erwartung haben, dass automatisch alles wieder gut wird. Im Moment bin ich aber teilweise etwas ratlos.

Und was sind Ihre Pläne für die nächsten Jahre? Welche Umsatzziele haben Sie sich gesteckt?

Moritz Ebert: Ganz konkrete Umsatzziele haben wir uns nicht ge-

steckt. Wir sind ein mittelständisches Familien-Unternehmen und wollen organisch wachsen, wie es uns in den letzten Jahren hervorragend gelungen ist. In den Hauptmärkten Deutschland, Frankreich, Schweiz und Österreich wollen wir unsere Präsenz kontinuierlich ausbauen. Im niederländischen Markt sind wir gut angekommen und werden unsere Position weiter stärken. Ein weiterer Markt, auf den wir uns konzentrieren, ist Großbritannien. Wir beabsichtigen dabei eine langsame, stetige und gesunde Entwicklung des Unternehmens. Des Weiteren wollen wir zukünftig verstärkt in den Holzbereich investieren und weitere Unternehmen von unserer Lösung überzeugen. Wir sehen Holz als einen sehr wichtigen Rohstoff, sowohl hinsichtlich der Wertschöpfung als auch der Nachhaltigkeit.

Viele Ihrer Kunden sind Fensterhersteller. Wie nehmen Sie die Lage des deutschen Fenstermarktes derzeit wahr?

Gerhard Ebert: Der Neubau geht stark zurück, was bei der Sanierung bisher noch nicht so stark zu spüren ist. Gerade im PVC-Bereich ist die Auslastung nicht mehr so gegeben, wie es vor ein paar Jahren noch war. Gerade in diesem Segment wird der Preisdruck immer größer, was wir aber zum Vergleich im Holzbereich noch nicht sehen.

Moritz Ebert: Die Lieferketten und die Inflation entwickeln sich aktuell dahin, dass die Fensterbauer wieder einigermaßen verlässlich kalkulieren können. Aus dem Markt erhalten wir unterschiedliche Stimmungen, wobei die Informationsbereitschaft teilweise schwierig ist. Neben der Ungewissheit sehen viele Betriebe aber auch die Notwendigkeit, gerade jetzt in den schlechten Zeiten zu investieren, sofern sie es können. Eindeutig ist aber der Wunsch der Unternehmen an die Regierung, mehr Förderungen bereitzustellen.

Vor fünf Jahren bei unserem Interview zum 25. Jubiläum von 3E sagten Sie, Herr Ebert, dass der Zeitpunkt der Übergabe „schneller passiert, als so mancher erwartet“. Nicht dass wir Sie loshaben wollten, aber uns interessiert natürlich, ab wann Sie denn nun Ihren wohlverdienten Ruhestand genießen wollen?

Gerhard Ebert: Es gibt noch kein fixes Datum. Zurzeit beschäftige ich mich hauptsächlich mit dem Produkt und möchte dort noch an ein paar Stellschrauben drehen. Die Leitung und Organisation liegen aber ganz in den Händen von Moritz und ich bin sehr glücklich, wie er das alles angeht. Dennoch will ich gerade in den schwierigen Zeiten eine noch etwas schützende Wirkung bieten. Das Arbeitspensum ist bei mir aber deutlich weniger geworden und ich hatte noch nie so viel Urlaub wie in diesem Jahr.

Moritz Ebert: Wir sind beide der Meinung, dass wir als Team sehr gut funktionieren. Mein Vater hat ein Branchenverständnis und eine Erfahrung, die unheimlich wertvoll sind. Der Generationswechsel schreitet trotzdem voran und wird in den nächsten Jahren erfolgen. Ziel muss es sein, dass mein Vater in den wohlverdienten Ruhestand gehen kann und mir nur noch bei möglichen Fragen unterstützend und beratend zur Seite steht.

Der erste „GoFuture Award“ wurde dieses Jahr beim zehnten Netzwerk Partnertag verliehen. Wird es im nächsten Jahr eine Fortsetzung geben und sind bereits die ersten Anmeldungen eingegangen?

Gerhard Ebert: Die Ausschreibung für den nächsten „GoFuture Award“ ist bereits im Gange. Die Verleihung findet im Rahmen des 11. Netzwerk Partnertags am 1. Februar in Heidenheim statt.

Moritz Ebert: Wir haben zum diesjährigen Award viel positives Feedback erhalten. Das bekräftigt uns natürlich darin, den Award weiter auszuschreiben und zu verleihen. Die Netzwerk Partnertage sind für uns die perfekte Plattform für dieses Event.

Und wie hat sich das Netzwerk „Together Better“ in der Zwischenzeit entwickelt?

Gerhard Ebert: Together Better bedeutet ja, dass wir zusammen mit der Zuliefererindustrie (Profile, Beschläge, Füllungen, Sonnenschutz, usw.) und mit der Ausrüsterindustrie (Maschinen, Werkzeuge) Lösungen für gemeinsame Kunden schaffen, die den Anwendern viel Arbeit abnehmen und ihn auch in der Digitalisierung weiterbringen. Das Bedürfnis dafür bei unseren Kunden wächst und viele Zulieferer wollen aufgrund von Empfehlungen ein Teil der 3E Together Better Familie werden. Mit „Together Better“ haben wir eine Marke geschaffen und verdeutlicht, dass Kooperation einer der Grundpfeiler der Werte von 3E ist. Die Zusammenarbeit und die damit verbundene Offenheit entwickeln sich prächtig. Ziel dabei ist, dass die Partner von Synergien in den Bereichen gemeinsam genutzter Stammdaten, IoT oder digitalen Prozessketten profitieren.

Was sind – mit Ihren eigenen Worten – die Stärken und Besonderheiten des Unternehmens?

Moritz Ebert: Getreu unserem Motto „Together Better“ sehen wir unsere Stärken in der entschlossenen Zusammenarbeit mit unseren Kunden und der Offenheit gegenüber Neuem. Eine weitere Besonderheit ist auch unser Anspruch, technologisch an vorderster Stelle zu sein. Mit unserer „Möglichmacher“-Philosophie können sich unsere Kunden auf zukunftsichere, zukunfts offene und zeitgemäße Lösungen verlassen. Dabei achten wir immer auf eine hohe Flexibilität und wollen unseren Kunden auf Augenhöhe begegnen.

Gerhard Ebert: Unsere „Ärmel-Hochkrepel-Mentalität“ zeichnet uns aus und hebt uns von anderen ab. Wir wollen mit unseren Kunden stets gemeinsame Lösungen finden anstatt ihnen etwas aufzudrängen. Jedoch ist zu betonen, dass das Team hierbei die entscheidende Rolle spielt. Im Bereich der Software sehen wir unsere Stärken und Besonderheiten vor allem in der Skalierbarkeit, der offenen Datenbank, der Durchgängigkeit und dem Technologieanspruch.

Welche Wünsche und Anregungen bekommen Sie aus dem Markt und wie setzen Sie diese bei 3E um?

Gerhard Ebert: Die Anforderungen an die Funktionalität, wie zum Beispiel im Bereich der Mandantenfähigkeit oder Versandlogistik, sind länderspezifisch von Kunde zu Kunde sehr unterschiedlich. Zurzeit bekommen wir viele Anregungen und Wünsche zu den Themen Cloudfähigkeit, BIM, IoT oder Händlerlösungen. Ein ständiges Thema sind natürlich auch die Kosten.

Moritz Ebert: Wir wollen den Fokus auf die Beratung weiter ausbauen und verstärken. Deshalb stehen wir eng mit den Kunden im Austausch, um Verbesserungen und Potenziale zu erkennen und diese

dann umzusetzen. Mit „3E Input“ bieten wir seit kurzem ein neues Portal an, in dem Kunden zu zwei Themen aus aktuell laufenden Modulen Vorschläge und Verbesserungen einreichen können. Anschließend werden die Vorschläge bewertet und die mögliche Umsetzung geprüft, in einigen Fällen mit direkter Mitwirkung von Kunden.

Welche weiteren Projekte sind für die Zukunft geplant?

Moritz Ebert: Wir arbeiten mit Hochdruck daran, unsere Lösungen auf eine neue Version von Softwarearchitektur zu bringen. Dies ist für unsere Zukunftsfähigkeit sehr wichtig und bringt einen Zuwachs in den Bereichen Performance und Sicherheit für unsere Kunden. Des Weiteren möchten wir zukünftig komplett webfähig sein und auch unsere App werden wir nochmals umbauen. Neben den angesprochenen Themen haben wir noch viele weitere Projekte in der Pipeline, die wir selbst oder gemeinsam mit Zulieferern entwickelt haben und derzeit noch in der Bearbeitung sind. Diese wollen wir erst im kommenden Jahr auf den entsprechenden Messen präsentieren.

Gerhard Ebert: Wir arbeiten weiter daran, alle Kompetenzen zu haben, um die Themen der Zukunft zu meistern. Dabei liegt der Fokus neben den bereits angesprochenen Projekten auch auf dem Ausbau unserer Seminar- und Trainingsprogramme. Wir wollen sowohl in Präsenz als auch Online neue Formate anbieten und unser Dienstleistungsangebot abrunden. Das A+O ist hierbei, die Kunden fit zu halten. Wir ruhen uns nicht aus und wollen weiter Vollgas geben. Wir wollen nicht nur die besten Kunden haben, sondern auch die besten Kunden machen.

Sie waren dieses Jahr erstmals auf der FIT Show in Birmingham. Welches Resümee ziehen Sie von dieser Messe und werden weitere Teilnahmen folgen?

Gerhard Ebert: Wir ziehen ein durchweg positives Resümee von der Messe in Großbritannien. Wir konnten den Markt intensiver kennenlernen und haben viele Kontakte gewonnen, die wir jetzt weiter ausbauen wollen. Deshalb werden wir uns auch zukünftig auf der FIT Show als Aussteller präsentieren.

Moritz Ebert: Der britische Markt zeigt großes Potenzial, weshalb wir darauf abzielen, dort weitere Kunden zu gewinnen. Mit den aktuellen Partnern wollen wir auch weiterhin eng kooperieren, um gemeinsame Lösungen zu entwickeln und umzusetzen. Wir wollen auch in Großbritannien als „Möglichmacher“ gelten.

Im nächsten Jahr steht mit der Fensterbau Frontale die Branchenmesse für Fenster und auch Türen an. Ist 3E wie gewohnt dort als Aussteller vor Ort und sind sogar noch weitere Messen in Deutschland geplant?

Gerhard Ebert: Neben der Fensterbau Frontale werden wir im kommenden Jahr auch zum ersten Mal auf der R+T in Stuttgart ausstellen. Da viele unserer Kunden dort selbst Aussteller sind und zahlreiche Besucher aus dem Bereich Fensterbau dort anzutreffen sind, haben wir uns für diese Messe entschieden. Auch auf der Bau 2025 werden wir selbstverständlich wieder mit einem eigenen Messestand vor Ort sein.

Ist dieses Jahr auch noch eine große Feier anlässlich des Jubiläums geplant?

Gerhard Ebert: Wir werden das diesjährige Jubiläum gemeinsam mit unseren Mitarbeitern feiern.

Moritz Ebert: Anstatt einer großen Feier, wie zum 25-jährigen Jubiläum, wollen wir unseren Mitarbeitern als Dankeschön zusätzlich zur internen Feier etwas zukommen lassen. ■

*Gerhard und Moritz Ebert,
wir danken Ihnen für das Gespräch!*

www.3e-it.com

heroal

+ Für heroal
Fenstersysteme

+ Reduzierte
Verarbeitungszeit



+ Cleveres
Verpackungskonzept

+ Leichte Aufrüstung
für RC 2 möglich

heroal WF EM

Klipsbarer Fensterbeschlag



Rollläden | Sonnenschutz | Rolltore
Fenster | Türen | Fassaden
heroal.de