

„Wir streben an, dass die meisten Fenster mit 3E gefertigt werden“

Nicht nur die GLASWELT feiert heuer ein rundes Jubiläum – auch der Software-Anbieter 3E kann jetzt auf 25 Jahre Firmengeschichte zurückblicken. Wir waren bei der Feierstunde in der Voith Arena in Heidenheim dabei und haben mit dem Gründer und Geschäftsführer Gerhard Ebert ein Pressegespräch geführt.

GLASWELT – Sehr geehrter Herr Ebert, Glückwunsch zum 25. Was war 1993 die Geschäftsidee zur Gründung von 3E? Was hat es mit dem Namen 3E auf sich?

Gerhard Ebert – Ich hatte in meiner vorherigen Tätigkeit neben der Großindustrie auch schon Berührung mit der Holzfensterbranche. Mein damaliger Arbeitgeber konstruierte und lieferte die SPS-Steuerungen für Okoma-Maschinen – damals technologisch führend. Durch die Steuerungen ermöglichten diese Maschinen damals schon eine hohe Flexibilität und irgendwann dauerte die Eingabe der Daten in die Maschine länger als die Produktion. Das führte zur ersten Maschinenschnittstelle in der Holzfensterfertigung. Wir schafften eine einfache Eingabemöglichkeit der Holzprofildaten im PC mit serieller Übertragung der Daten in die Steuerung. Diese Lösung gewann übrigens damals prompt den Innovationspreis auf der Internationalen Handwerksmesse in München. PCs waren damals bei den Ingenieuren zwar noch verpönt. Ich konnte mir allerdings schon damals gut vorstellen, dass die total handwerklich geprägte Branche bald IT brauchen kann und der PC irgendwann seine rasante Fahrt aufnehmen wird. Kalkulation und Arbeitsvorbereitung per EDV waren schon damals Thema in der Branche und von den anderen Industrien wusste ich, dass dadurch auch andere Prozesse gut unterstützt werden konnten. Mein damaliges Unternehmen wollte diese Visionen nicht teilen und sich ausschließlich auf Steuerungstechnik konzentrieren und so kam es zur Gründung von 3E. Wir waren bei der Gründung zu dritt und unsere Namen fingen alle mit E an, daher 3E.

GLASWELT – Können Sie uns kurz skizzieren, wie sich dann Ihr Unternehmen entwickelt hat? Was waren die Meilensteine?

Ebert – Fangen wir bei der Technologie an: Von Anfang an arbeiteten wir mit den damals modernsten Technologien. Also Windows 3.1/Win-

dows NT und eine durchgängige Datenbankstruktur waren von Beginn an unsere Basis. Wir hatten dadurch von Anfang an einen Technologievorsprung, denn die Wettbewerber hatten mit ihren MS-DOS Lösungen und mit ihren Textdateien nicht die gigantischen Möglichkeiten wie wir.

Unsere erste Lösung war ausschließlich auf Holzfenster ausgelegt. Die ersten Funktionalitäten beschränkten sich auf Kalkulation mit Angebot, Auftragsbestätigung, Lieferschein und Rechnung, auf Arbeitsvorbereitung mit Werkstattliste, diverse Stücklisten und auf Maschinensteuerung. Unsere Stunde für Kunststoffenster schlug, als ein Kunde, der im Holzbereich bereits mit uns arbeitete, ein Kunststoffbearbeitungszentrum kaufte und seine vorhandene Lösung nicht in der Lage war, diese anzusteuern. Wir übernahmen das und waren fortan in der Lage, beide Werkstoffgruppen abzubilden.

GLASWELT – Wie kam es dann dazu, dass Sie auch noch mit einer funktionstüchtigen ERP-Lösung an den Start gegangen sind?

Ebert – Die Möglichkeit Holz und Kunststoff in einer Lösung und auch innerhalb eines Auftrages zu ermöglichen, brachte uns damals zu einigen größeren Verarbeitern, die einen ERP-Anspruch an die Software stellten. Wir arbeiteten in dieser Zeit mit Partnerfirmen zusammen. Deren Interesse, den Branchenfokus mit ihrer Lösung zu unterstützen hatte Grenzen, dadurch haben wir uns kurzerhand entschlossen, selbst ERP-Partner bei Microsoft (damals noch Navision) für das System Axapta zu werden. Als preisgekrönter Newcomer des Jahres bei Microsoft lernten wir in dieser Zeit sehr viel und führen bei 3E zweispurig: Einmal unsere Eigenentwicklung, die inzwischen look2000 hieß, für normale Betriebe mit einem Mandanten und einer eingeschränkten ERP-Erwartung. Und luuXa, das bedeutet look und Axapta kombiniert, für große Betriebe mit



Gründer und Geschäftsführer Gerhard Ebert

Multimandanten, Konzernstruktur und hohem ERP Anspruch. Für 3E war damit unerschöpflicher Spielraum über die gesamte Bandbreite möglich und nahezu alle Betriebsarten konnten bedient werden. Inzwischen ist look2000 zu 3E-Look geworden. Hier steckt sehr viel Know-how hinsichtlich Planung, Logistik, Materialwirtschaft, Workflowmanagement aus Axapta drin – und diese exakt branchenfokussiert zugeschnitten. Außer Finanzbuchhaltung, die grundsätzlich über Schnittstelle bedient wird, ist 3E-Look solo in der Lage alle Prozesse und Bereiche eines modernen Fensterunternehmens in ERP-Qualität abzubilden.

GLASWELT – Wenn man eine ERP-Lösung anbietet, gilt es auch die Zulieferindustrie ins Boot zu holen, oder?

Ebert – Mit den namhaften Profilverstellern für Kunststoffprofile und Aluminiumprofile für den Holz-Aluminiumbereich bestehen immer mehr fruchtbare Kooperationen mit dem Ziel, bestmöglichen Datenservice für gemeinsame Kunden zu bieten. Mit Füllungs- und Beschattungsherstellern bestehen WEB-Konfiguratoren, die ebenfalls dafür sorgen, dass die gemeinsamen Kunden weniger oder keine Stammdaten mehr anlegen müssen.

GLASWELT – Wir haben in der Branche eine starke Hersteller/Händler-Struktur. Welchen Baustein können Sie hier bereitstellen?



Am 22. Juni wurde in der Voith-Arena in Heidenheim mit vielen Geschäftspartnern und Freunden gefeiert.

Ebert – Es gibt Kunden, die leisten 80 Prozent ihrer Produktionskapazität durch eingelese Händlernaufträge. Der Businessconnector sorgt dafür, dass die von den angebundenen Händlern abgesetzten Aufträge bzw. Bestellungen automatisiert eingelese und organisiert werden.

GLASWELT – Können Sie uns noch kurz skizzieren, wie Sie 3E jetzt international aufgestellt hatten?

Ebert – Bisher war 3E vorwiegend in Deutschland, Schweiz, Frankreich und Österreich präsent.

Mit unserer neu gegründeten Abteilung „International Markets“ beginnen wir, weitere ausländische Märkte zu erschließen, unter anderem China aber auch das umliegende europäische Ausland.

GLASWELT – Auch die Räumlichkeiten von 3E haben sich mit der Zeit verändert?

Ebert – Vor zwei Jahren bezogen wir unser neues Bürogebäude, das ergonomisch und energetisch umfassend modernsten Ansprüchen gerecht wird. Damit ist klar, dass 3E in die Zukunft

investiert, denn klar ist jetzt auch, dass meine Kinder Moritz und Marlene das Unternehmen in ein paar Jahren übernehmen werden.

GLASWELT – Welche Entscheidungen auf diesem 25-jährigen Weg waren goldrichtig und wo lagen Sie etwas daneben?

Ebert – Technologisch haben wir sicher nicht viel falsch gemacht und auch was die Ausrichtung angeht war es sicherlich richtig, von Anfang an die Sicht auf alle Prozesse eines Fensterbauers zu haben, also den ERP-Fokus umzusetzen.



Es macht uns immer wieder sehr stolz zu beobachten, wie sich unsere Kunden entwickelt haben. Viele sind überdurchschnittlich gewachsen.

Was ich heute etwas bedaure ist, dass wir nicht schon von Anfang an das Thema Kunststoffenster stärker auf dem Schirm hatten und uns die erste Zeit rein auf Holz konzentriert hatten. Auch haben wir in den ersten Jahren den Vertrieb deutlich vernachlässigt. Und natürlich hätten wir schon früher unsere Ressourcen mehr auf unsere eigene Lösung bündeln und die Zweispurigkeit aufgeben sollen. Aber dadurch haben wir sicherlich auch breite Erfahrungen, aus denen sehr gute Lösungen entstanden sind.





Durch eine moderne Software wird der Anteil manueller Routinetätigkeiten in der Fertigung 4.0 künftig weiter abnehmen.

GLASWELT – Und wie ist der aktuelle Status Quo? Wie viele Fensterbauer fertigen mit 3E? Wie sieht Ihre Kundenstruktur aus?

Ebert – Heute sind wir mit 3E-Look in der Lage, jegliche Unternehmensstrukturen skaliert und organisatorisch abzubilden, wir haben Modelle für alle Betriebsgrößen. Der prozessorientierte ERP-Gedanke steht nach wie vor im Vordergrund. Unsere etwa 480 Produktionskunden (plus Händler) gehen von der Userzahl 2 bis 300. Darunter sind handwerklich ausgerichtete Familienbetriebe genauso wie Multimandanten-Großbetriebe mit Konzernstruktur. Wir wollen uns nicht spezialisieren auf Klein- oder Großbetriebe, wir setzen da keine Grenzen oder Schwerpunkte. 3E-Look kann durch seine flexiblen Möglichkeiten und Skalierungen die Prioritäten eines Kleinbetriebes genauso einrichten und handeln, wie die Strukturen und Anforderungen eines Großbetriebes, die völlig anders sind. Natürlich braucht inzwischen auch ein kleiner bzw. mittlerer Betrieb weitergehende Prozessunterstützungen. Es macht uns immer wieder sehr stolz zu beobachten, wie unsere Kunden sich in den Jahren entwickelt haben und wie sie mit den allseits gestiegenen Ansprüchen klar kommen. Viele sind auch überdurchschnittlich gewachsen.

GLASWELT – Blicken wir nach vorne: Wo sehen Sie in der Branche akuten Handlungsbedarf?

Ebert – Ich traue mich fast nicht das zu sagen, weil ich es permanent predige: Der Stellenwert einer IT-gestützten Organisation ist immer noch nicht da wo er hingehört. Das enorme Potenzial an Einsparungen oder Performance- und Qualitätsverbesserungen, das heute bereits durch den konsequenten Einsatz unserer Lösungen besteht, wird noch zu wenig erkannt und wahr-

genommen. Übrigens auch zum Thema Digitalisierung und Industrie 4.0 gibt es mit 3E-Look verfügbare Lösungen, die mit vertretbarem Projektaufwand schnell spürbare Effekte ergeben.



Die „Big Points“ werden heute in der Organisation gemacht.

Ein Fensterproduzent kann heute kaum noch mit einer besseren Produktionsqualität oder Produktionsgeschwindigkeit punkten. Die „Big Points“ werden heute in der Organisation gemacht. In der zuverlässigen Produktionsplanung, in der rechtzeitigen Materialbeschaffung, in der pünktlichen Terminierung, in der funktionierenden Logistik, in der papierlosen elektronischen Produktion mit Industrie 4.0-Charakter, im Controlling mit einer guten Objektkalkulation und auch Nachkalkulation. Last but not least auch mit einer IT-gestützten Montageplanung und Abwicklung. Das Fenster ist ein sehr komplexes Produkt mit einer hohen Variantenvielfalt. Um das professionell und effektiv zu handeln, braucht es Investitionen in die IT-gestützte Organisation und eine Industrie 4.0-Strategie. Sicher sein, dass alles Material rechtzeitig da ist, dass vollständig geliefert wird, dass nichts vergessen wird, dass man nicht lange suchen muss, dass die richtigen Informationen zur richtigen Zeit am richtigen Ort verfügbar sind – darauf wird es mehr und mehr ankommen. Und natürlich braucht die Branche ein gutes Marketing und guten Vertrieb, um die komplexen Hightech-Fenster und Zubehör richtig zu vermarkten und die notwendige Wertschöp-

fung zu erzielen. Als dritten Punkt möchte ich die Zulieferindustrie ansprechen, die im Zeitalter der Digitalisierung mit uns zusammen die elektronischen Beschaffungsprozesse – Stichwort e-procurement – bei unseren Kunden forcieren sollte.

GLASWELT – In welche Richtung denken Sie die Fensterbausoftware weiter? Was können wir noch in Zukunft von 3E erwarten?

Ebert – Es erfolgt eine weitere Intensivierung der Zusammenarbeit mit der Zulieferindustrie hinsichtlich WEB-Konfiguration und Stammdatenservice mit dem Ziel, unsere gemeinsamen Kunden noch mehr von Stammdatenressourcen zu befreien und Aktualisierungen sofort nutzbar zu machen. Es werden viele kleinere, mobil nutzbare Tools und WEB-Lösungen für Smartphone, Tablet und PC herauskommen. Wir werden unsere Kunden bei der Findung der richtigen Strategie für Industrie 4.0 bzw. Digitalisierung beraten. Mit unserer technologisch modernen .NET Plattform in Verbindung mit unserer durchgängigen SQL-Datenbank haben wir die beste Basis, die Herausforderungen der digitalen Revolution zu meistern. Wir werden diesen Zeitgeist zum Nutzen unserer Kunden voll ausleben können. Unser Wachstum sehen wir zusätzlich in der Erschließung neuer ausländischer Märkte. In Deutschland streben wir an, dass mit unserer Software die meisten Fenster gefertigt werden.

GLASWELT – Vielen Dank für das Gespräch!

Das Interview führte Chefredakteur Daniel Mund.



STICHWORT ERP-LÖSUNG

Enterprise-Resource-Planning (ERP) bezeichnet die unternehmerische Aufgabe, Ressourcen wie Kapital, Personal, Betriebsmittel, Material, Informations- und Kommunikationstechnik und IT-Systeme im Sinne des Unternehmenszwecks rechtzeitig und bedarfsgerecht zu planen und zu steuern. Gewährleistet werden sollen ein effizienter betrieblicher Wertschöpfungsprozess und eine stetig optimierte Steuerung der unternehmerischen und betrieblichen Abläufe. Eine Kernfunktion von ERP ist in produzierenden Unternehmen die Materialbedarfsplanung, die sicherstellen muss, dass alle für die Herstellung der Erzeugnisse und Komponenten erforderlichen Materialien an der richtigen Stelle, zur richtigen Zeit und in der richtigen Menge zur Verfügung stehen. Insgesamt sollen dadurch die bisherigen Zielkonflikte ausgeräumt und als Leistungsmerkmale erreicht werden. [Quelle: Wikipedia]