

PRESSESPIEGEL

Glaswelt

11/18 – S. 64 - 65

3E Datentechnik GmbH

Aalener Str. 46

D – 73447 Oberkochen

Tel. +49 7364 966 60

Fax +49 7364 966 610

info@3e-it.com

IT'S WORKING TOGETHER

„Die IT verbessert unseren Service“

Foto: Rollläden Braun



Der Oberpfälzer Fensterhersteller Rollläden Braun in Weiding sah sich zum Umdenken gezwungen, denn die Erträge gingen zurück und die Arbeitsvorbereitung war der Flaschenhals im Unternehmen. Die Lösung: Die vorhandene ERP umfassender einsetzen. Lesen Sie, wie die Prozesse einfacher, transparenter und schneller wurden.

Die drei Verantwortlichen für Optimierung (v.l.): Josef Kögl, Technischer Vertrieb 3E Datentechnik, Wolfgang Braun, Georg Braun

Rollläden Braun ist ein außergewöhnliches Unternehmen: Das vom Vater der jetzigen Inhaber gegründete Unternehmen war getrieben von dem Willen, die besten Fenster zu produzieren. „Fenster fürs Leben“ war damals der Leitspruch und dieser hat auch jetzt noch Bestand bei den vier Söhnen, die die Firma heute leiten und für über 100 Mitarbeiter die Verantwortung tragen. Gleichzeitig gilt hier das Erfolgsrezept für Veränderung: Es gibt keine heiligen Kühe, die man nicht schlachten darf. Zielsetzungen sind klar und werden laufend kommuniziert, Lösungsschritte werden genau strukturiert. „Das muss man dann kompromisslos umsetzen“, versichert Wolfgang Braun.

Umdenken durch Kostendruck

Die Kunden sind zu 95 Prozent Endkunden. Bei den Oberpfälzern war Kundenorientierung von Anfang an ein zentrales Anliegen. Dies führte jedoch mit der Zeit dazu, dass dem Kunden beinahe jeder Wunsch erfüllt wurde. So gab es Sonderlösungen, die nicht wirtschaftlich und eigentlich auch nicht wirklich nötig waren.

Schließlich stellte der kaufmännische Leiter Georg Braun fest, dass die Schere zwischen Arbeitsaufkommen und Erträge immer weiter auseinander ging. Die Arbeitsvorbereitung „erstickte“ im Arbeitsvolumen und kam nicht mehr hinterher. Auf der anderen Seite blieben Fertigungskapazitäten ungenutzt. So wurde der Kostendruck immer größer, es musste also eine Veränderung her.

Braun schöpfte hier das Wissen, das im Haus vorhanden war: In einer Klausurtagung kam alles auf den Tisch und wurde in Frage gestellt.

„Wir waren erstaunt, wie viel Ansätze von den Mitarbeitern gefunden wurde“, so Wolfgang Braun, der Jüngste der vier Braun-Brüder. Anschließend wurde ein Struktogramm erstellt, aus dem die Reibungsverluste ersichtlich wurden.

Optimieren, dann digitalisieren

Wenn man jahrein, jahraus Dinge auf dieselbe Weise tut, hat man zwar Routine, wird aber auch betriebsblind. Um dem entgegenzuwirken, ist es hilfreich, wenn ein frischer Blick von außen kommt. Das Braun-Team wird heute unterstützt von einem Projektleiter der 3E Datentechnik GmbH. Im Rahmen eines Stammdatenprojekts überwacht er den systematischen Aufbau der Stammdaten und zeigt, welche einfachen Lö-

sungen die Software für Dinge bietet, die bisher kompliziert gehandhabt wurden. „Wir erkennen erst jetzt die Möglichkeiten“, so Wolfgang Braun, „und bilden die Daten so ab, dass neue Standards definiert werden können.“

Das Ziel: Alles soll so einfach wie möglich werden. Standards in Fenstersystemen entstehen aus der technischen Logik. Sonderlösungen gibt es nur im absoluten Ausnahmefall. Wo es möglich ist, wird die „Ein-Lieferanten-Strategie“ angewandt.

Georg Braun berichtet von einer intensiven Zäsur: „Nicht alle Mitarbeiter wollten mitziehen und es gab sogar Mitarbeiter, die uns deswegen verlassen haben. Aber die gefürchteten Lücken konnten schnell geschlossen werden und das Projekt kommt umso besser voran.“ Der Engpass in der Arbeitsvorbereitung löste sich kurzfristig auf. Früher waren die Teams räumlich getrennt und Nachfragen umständlich, weil man oft nicht

Als eine Folge der Umstrukturierung gibt es heute ein zentrales Büro, in dem alle Platz haben: Techniker wie Mitarbeiter aus der Verwaltung.

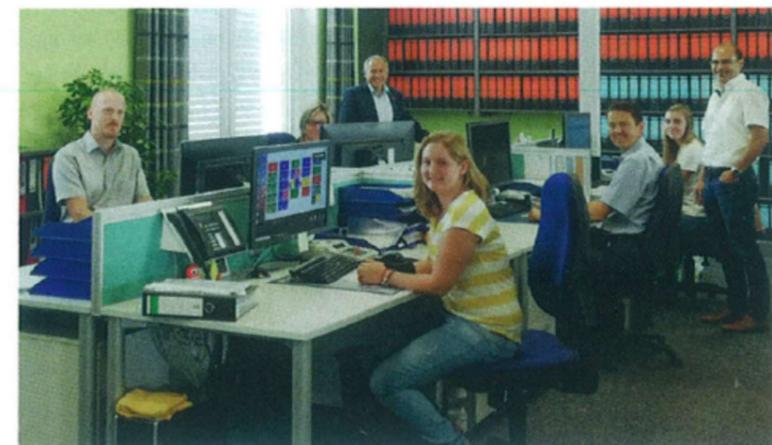


Foto: Rollläden Braun

wusste, ob der Kollege überhaupt im Haus ist. Heute gibt es ein zentrales Büro: Techniker wie Mitarbeiter aus der Verwaltung arbeiten hier zusammen. „Wir haben unsere Arbeitsteams nach dem Workflow in der Software abgebildet“, berichtet Wolfgang Braun, „der Datenfluss ist klar, alle Daten sind zentral am Auftrag verfügbar, sowohl für die kaufmännische Bearbeitung, wie auch für die Technik.“

Mehr Service, höhere Produktivität

Obwohl der Veränderungsprozess noch längst nicht abgeschlossen ist, spüren die Weidinger schon jetzt die positiven Auswirkungen ihrer Mühen. „Man merkt, dass man immer weniger Leute braucht und die Produktivität steigt“, freut sich Georg Braun. „Wir arbeiten wirtschaftlicher als vor einigen Jahren.“ Das gilt auch für die Montage: Mit der Montageplanung von 3E-Look sind alle Informationen zu den Montageterminen zentral am Auftrag verfügbar. „Die IT verbessert unseren Service“, so Wolfgang Braun. „Wir können heute schon bei der Auftragsvergabe den Wunschliefertermin unserer Kunden berücksichtigen.“ Der Veränderungsprozess umfasst aber nicht nur die IT, es wurden auch unwirtschaftliche Verkaufsbüros geschlossen. Ganz klar: Die IT hat heute einen deutlich höheren Stellenwert.

Zusammenfassend kann man sagen, bei Braun konzentriert man sich wieder auf die Kernkompetenz. „Wir bauen die besten Fenster und bieten den besten Service. Dabei unterstützt uns die Fensterbausoftware 3E-Look in allen Unternehmensbereichen“, so Braun abschließend.



3E LOOK 9: MIT DER AMPEL WIRD DER HANDLUNGSBEDARF SICHTBAR

Im Tagesgeschäft muss der Einkäufer stets wissen, welcher Preis der Beste ist oder wo es beispielsweise Abweichungen von der Materialbestellung gibt. Für den Fertigungsleiter hingegen ist es wichtig zu erkennen, wie sich Fertigungslose am wirtschaftlichsten zusammenstellen lassen. Der Arbeitsalltag beim Fensterhersteller besteht immer aus einer Vielzahl von Entscheidungen. Umso besser, wenn man sich in allen Bereichen zu hundert Prozent auf die Software verlassen kann. Die neue Version 9 von 3E Look besticht durch mehr Assistenz, mehr Entscheidungshilfen und einer ausgeklügelten Prozesssteuerung.

Mit einem Auftragsmanagement können Anwender Masken beliebig kombinieren und anordnen. Das Informationsangebot lässt sich somit noch weiter individualisieren, Anwender haben weitere Möglichkeiten, Daten optimal zu filtern und zu ordnen. Auch ist jetzt eine genaue Prozess-Steuerung der Aufträge möglich. So lassen sich beispielsweise Serviceaufträge gezielter steuern, wenn diese nur für die Montageplanung benötigt werden. Ein weiterer Vorteil: Objektaufträge können das System unabhängig von Produktionsaufträgen durchlaufen und fakturiert werden. Höchste Flexibilität bietet die Software auch in der Losbildung, Fertigungslose lassen sich baugruppenweise erstellen. Hersteller können z.B. Rahmen und Flügel in getrennten Ferti-

gungslosen produzieren. Dies bietet dem Fensterproduzenten völlig neue Produktionsansätze.

Zur besseren Informationsdarstellung gibt es eine grafische Darstellung der Fertigungsauslastung, die sich anhand integrierter Dashboards individuell visualisieren lässt. Und eine Ampeldarstellung signalisiert dem Anwender, ob noch alles zeitlich im grünen Bereich ist oder ob bereits Handlungsbedarf besteht. Im Zuge von Industrie 4.0 und der damit verbundenen Vernetzung von Geschäftspartnern werden in der Branchensoftware Online-Konfiguratoren wie Roma Connect, Rodenberg, Adeco, Obuk oder dpi eingebunden. So können Anwender direkt online auf die Herstellerkonfiguratoren zugreifen und entsprechende Positionen integrieren.

Die neue Version 9 nutzt die aktuellsten OpenTrans Standards, damit der Belegaustausch mit Lieferanten vollständig digital ablaufen kann.

Und auch die Fenstertechnik kam nicht zu kurz, denn mit der aktuellen Version können Anwender HFL-Fenster konstruieren und produzieren (Kunststoff-Fenster im Holzfenster-Look) und mit Wechselprofilen arbeiten.

www.3e-it.com

Die voll digitalisierte Beschaffungskette

Bild: 3E Datentechnik

