



Die Firmenzentrale am Standort in Weiding.

Fotos: Rollladen Braun

## Nur wer sich ändert, bleibt sich treu

Das Oberpfälzer Unternehmen Rollladen Braun in Weiding nimmt die Digitalisierung ernst und beweist Mut zur Veränderung: Braun nahm sich vor, die vorhandene ERP umfassender einzusetzen und stellt fest, dass dadurch alle Prozesse einfacher, transparenter und schneller werden.

Rollladen Braun ist nach eigenen Angaben ein außergewöhnliches Unternehmen, und das in jeder Hinsicht. Schon die Firmengeschichte ist beeindruckend. Das vom Vater der jetzigen Inhaber gegründete Unternehmen entwickelte sich stetig weiter, angetrieben durch Innovationen und den kompromisslosen Willen, die besten Fenster zu produzieren. Fenster fürs Leben war damals der Leitspruch und hat auch jetzt noch Bestand bei den vier Söhnen, die die Firma heute leiten und für über 100 Mitarbeiter die Verantwortung tragen.

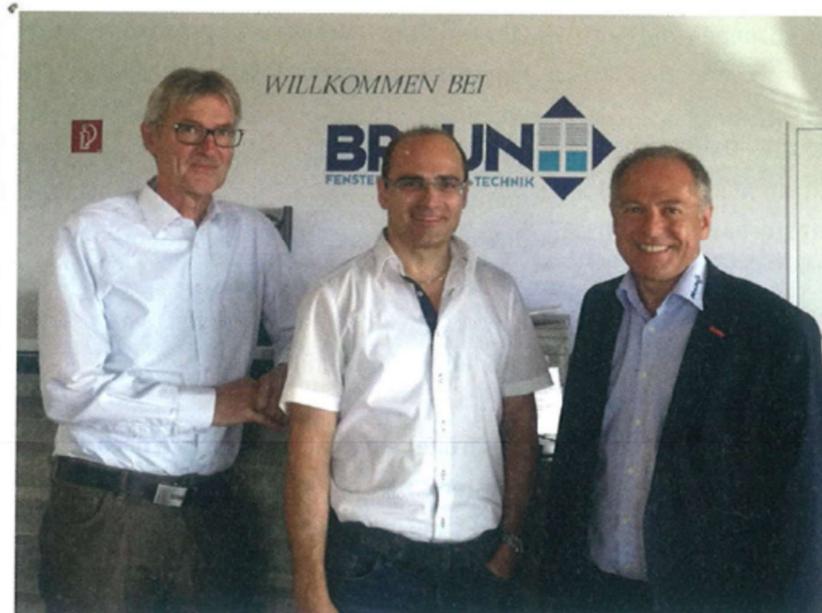
### Zwang zum Umdenken durch Kostendruck

Die Kunden von Braun sind zu 95 Prozent Endkunden. Bei den Oberpfälzern war Kundenorientierung von Anfang an ein zentrales Anliegen. Dies führte bei Braun jedoch mit der Zeit dazu, dass dem Kunden beinahe jeder Wunsch erfüllt wurde. Wenn einmal die Dichtungen

grau sein sollten, so wurde das genauso umgesetzt wie eine Sonderlösung, die weder wirklich nötig noch wirtschaftlich war.

Irgendwann musste der kaufmännische Leiter, Georg Braun, feststellen, dass die Arbeitslast immer größer wurde und die Erträge immer kleiner. Die Arbeitsvorbereitung erstickte förmlich in Arbeit und kam nicht mehr hinterher. Fertigungskapazitäten blieben ungenutzt – der Kostendruck wurde immer größer, es musste dringend eine Veränderung her.

Anstatt externe Berater ins Haus zu holen, schöpfte Braun aus dem Wissen, das im Haus vorhanden war. In einer Klausurtagung gemeinsam mit den Mitarbeitern kam alles auf den Tisch und wurde in Frage gestellt. Alle mussten sich dazu äußern. „Wir waren erstaunt, wieviel gefunden wurde“, so Wolfgang Braun, der jüngste der vier Braun-Brüder. Anschließend wurde ein Struktogramm erstellt, aus welchem die Reibungsverluste ersichtlich wurden.



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

**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

**Prozesse zuerst optimieren, dann digitalisieren**

Georg Braun wollte wissen, wie die vorhandene Softwarelösung 3E-Look Abhilfe schaffen konnte. Er lud einen Berater von 3E ein und musste erstaunt feststellen, dass sie bereits alles an Software hatten, was nötig war zur Verbesserung der Situation. Die Software wurde aber nicht richtig genutzt. Nun galt es, das Potenzial, das die ERP bot, zu erschließen.

„Als wir vor Jahren die Software einführten, wollten wir damit bestehende Strukturen abbilden und möglichst alles selber machen“, erinnert sich Georg Braun. „Heute wissen wir, dass dies der falsche Weg war.“ Und er ergänzt: „Die Prozesse müssen zuerst optimiert werden, dann digitalisiert.“

Die Braun-Brüder mussten sich zuerst darüber klarwerden, was sie erreichen wollten. Als das gemeinschaftlich mit den Mitarbeitern beschlossen wurde, bildeten sie ein Kern-Team mit klaren Zielen und Zuständigkeiten im Stammdatenbereich, in der Arbeitsvorbereitung und im Angebotswesen. Der Projektleiter im Haus, Wolfgang Braun, sorgt dafür, dass diese Ziele immer klar im Fokus bleiben und treibt die Umsetzung voran.

**Neue Strukturen auch für die Stammdaten**

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 Lösungen die Soft-

Die 1993 gegründete 3E Datentechnik GmbH positioniert sich am Markt als Software-Partner für Fensterbauunternehmen. 3E-Lösungen lassen sich sowohl auf die Anforderungen kleinerer wie auch großer Betriebe anpassen. Der Firmensitz ist in Oberkochen. Darüber hinaus verfügt der global agierende Softwareanbieter über Niederlassungen in Europa und Asien. 85 Beschäftigte sind heute für die 3E Datentechnik GmbH tätig. ■

ware 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.“

Arbeitsteams wurden nach dem Workflow in der Software gebildet. Ein klares 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.

Die Techniker leisteten zunächst Widerstand, die Arbeitsvorbereitung wollte die Veränderung gar nicht mittragen. „Nicht alle Mitarbeiter wollten mitziehen“, erzählt Georg Braun, „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 wusste, ob der Kollege überhaupt im Haus ist. Heute gibt es ein zentrales Büro, in dem alle Platz haben: Techniker wie Mitarbeiter aus der Verwaltung. „Wir haben unsere Arbeitsteams nach dem Workflow in der Software abgebildet“, berichtet Wolfgang Braun stolz und fügt an: „Der Datenfluss ist klar, alle Daten sind zentral am Auftrag verfügbar, sowohl für die kaufmännische Bearbeitung, wie auch für die Technik.“

**Service verbessert, Produktivität erhöht und Preise gesenkt**

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 konnten sogar unsere Preise senken, um ganze zehn Prozent und arbeiten wirtschaftlicher als vor einigen Jahren.“

Rief früher ein Kunde an, um sich nach seinen Fenstern zu erkundigen, ging die Rennerei los. Es musste nachgefragt und recherchiert werden. Mehrere Mitarbeiter waren an dem Vorgang beteiligt. Heute gibt die IT Auskunft,

ohne Nachfrage. Das ist ein Nutzen, den auch der Kunde sofort spürt.

Ein weiteres Beispiel ist die Montageplanung in 3E-Look, die Braun jetzt einsetzt. Die Mitarbeiter haben die Einführung begrüßt, weil vom ersten Tag an die Planung zuverlässig erfolgen konnte und die Information zu den Montageterminen zentral am Auftrag verfügbar ist.

„Die IT verbessert unseren Service“, beschreibt Wolfgang Braun. „Wir können heute schon bei der Auftragsvergabe den Wunschliefertermin unserer Kunden berücksichtigen. Wir arbeiten mit der Montageplanung und rechnen rückwärts, um zu wissen, wann wir mit der Produktion beginnen müssen.“

Der Veränderungsprozess umfasst aber nicht nur die IT, es wurden auch unwirtschaftliche Verkaufsbüros geschlossen. Aber die IT hat heute einen deutlich höheren Stellenwert und wird im gesamten Unternehmen genutzt.

**Digitalisierung ist ein Muss**

„Man muss in die Digitalisierung investieren, sie kostet Zeit und Geld“, weiß Georg Braun. „Aber wenn man das unterlässt, kostet es noch mehr und man bleibt über kurz oder lang auf der Strecke.“ Seit einigen Jahren gibt es für die Digitalisierung Zuschüsse von Bund und Land. Diese können auch für IT-Dienstleistungsprojekte verwendet werden.

Das Erfolgsrezept für Veränderung bei Braun ist einfach: Es gibt keine heiligen Kühe, die man nicht schiachten darf. Die Mitarbeiter werden einbezogen. Die Zielsetzung ist klar und wird laufend kommuniziert, die Lösungsschritte sind genau strukturiert. „Das muss man dann kompromisslos umsetzen“, versichert Wolfgang Braun.

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 Georg Braun zum Abschluss selbstbewusst. ■