

Nur wer sich ändert, bleibt sich treu

PRESSESPIEGEL

HOB

03/19 – S. 34 - 35

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

Der Oberpfälzer Fenster-, Türen- und Rollladenhersteller Braun mit Sitz in Weiding nimmt die Digitalisierung ernst und bewies Mut zur Veränderung: Das Unternehmen setzte das vorhandene ERP-System von 3E Datentechnik umfassender ein und stellte fest: Alle Prozesse wurden einfacher, transparenter und schneller.

➤ Rolladen Braun sieht sich als ein außergewöhnliches Unternehmen; schon die Firmengeschichte sei beeindruckend. Das vom Vater der jetzigen Inhaber gegrün-

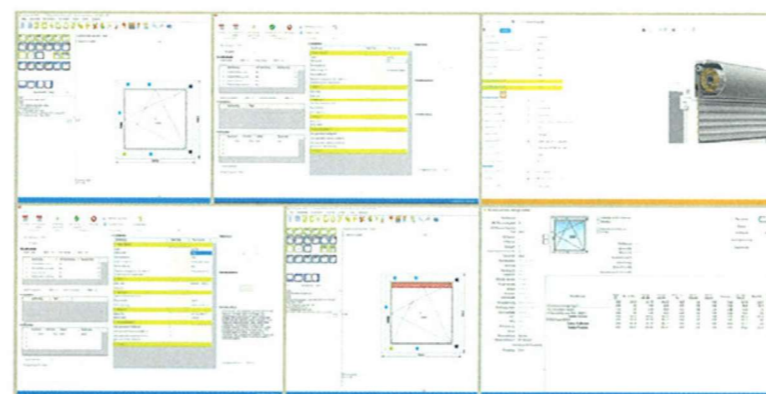
dete Unternehmen entwickelt sich stetig, angetrieben von Innovationen und dem kompromisslosen Willen, die besten Fenster zu produzieren. „Fenster fürs Leben“, so

der Leitspruch bei der Gründung, hat bis heute Bestand bei den vier Söhnen, die die Firma aktuell leiten und für über 100 Mitarbeiter Verantwortung tragen.



▲ Die Firmenzentrale von Rolladen Braun in Weiding (Bilder: Rolladen Braun)

► Die drei Verantwortlichen für Optimierung: Josef Kögl, technischer Vertrieb 3E Datentechnik, Wolfgang und Georg Braun (von links)



▲ Arbeitsschritte mit der 3E-Software (von oben links nach unten rechts): Nach der Erfassung der Ausgangssituation eines Fensters werden die Grunddaten im 3E-Dialog erfasst und der Einstieg in den Konfigurator Romaconnect gestartet. Danach geht es mit dem erfassten Beschattungselement zurück in den 3E-Dialog, inklusive Rückübernahme der Daten. Am Ende liegt die komplette Position inklusive Beschattungselement und -preis vor (Bild: 3E Datentechnik)

Kostendruck zwingt zum Umdenken

Die Abnehmer von Braun sind zu 95 Prozent Endkunden. Die Orientierung an den Kunden war den Oberpfälzern von Anfang an ein zentrales Anliegen. Es führte jedoch mit der Zeit dazu, dass dem Kunden beinahe jeder Wunsch erfüllt wurde. Wenn die Dichtungen grau sein sollten, wurde das ebenso umgesetzt wie eine Sonderlösung, die weder 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. Statt externe Berater ins Haus zu holen, schöpfte Braun dann aber aus dem Wissen, das intern vorhanden war. In einer Klausurtagung gemeinsam mit den Mitarbeitern kam alles auf den Tisch und wurde infrage gestellt. „Wir waren erstaunt, wie viel gefunden wurde“, so Wolfgang Braun, der jüngste der vier Brüder. Anschließend wurde ein Struktogramm erstellt, aus der die Reibungsverluste ersichtlich wurden.

Erst optimieren, dann digitalisieren

Im nächsten Schritt wollte Georg Braun wissen, wie die vorhandene Softwarelösung 3E-Look Abhilfe schaffen konnte. Also lud er einen Berater von 3E ein. Was er dann feststellte, erstaunte ihn: Im Betrieb war bereits alles an Software vorhanden, was für eine Verbesserung der Situation erforderlich war. Die Software wurde bisher nur nicht richtig genutzt. Folglich galt es, das Potenzial, welches das ERP-System bietet, zu erschließen. „Als

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

wir die Software vor Jahren einführten, wollten wir bestehende Strukturen abbilden und möglichst alles selbst machen“, erinnert sich Georg Braun. „Heute wissen wir, dass dies der falsche Weg war. Die Prozesse müssen erst optimiert und dann digitalisiert werden.“ Also mussten sich die Braun-Brüder zuerst darüber klar werden, was sie erreichen wollten. Als das zusammen mit den Mitarbeitern beschlossen war, bildeten sie ein Kernteam mit exakten Zielen und Zuständigkeiten in den Bereichen Stammdaten, Arbeitsvorbereitung und Angebotswesen. Seither sorgt Projektleiter Wolfgang Braun dafür, dass die Ziele immer im Fokus bleiben und die Umsetzung vorangetrieben wird.

Neue Strukturen für die Stammdaten Tut man Dinge jahrein, jahraus auf dieselbe Weise, hat man zwar Routine, droht aber betriebsblind zu werden. Um dem entgegenzuwirken, ist ein Blick von außen hilfreich. Das Braun-Team wird heute durch einen Projektleiter von 3E Datentechnik unterstützt. Im Rahmen eines Stammdatenprojekts überwacht er den systematischen Aufbau der Stammdaten und zeigt, welche Lösungen die Software für Dinge bietet, die bisher kompliziert gehandhabt wurden. „Wir erkennen erst jetzt die Möglichkeiten und bilden die Daten so ab, dass neue Standards definiert werden können“, so Wolfgang Braun. Arbeitsteams wurden nach dem Workflow in der Software gebildet. Dabei war klar: Alles sollte so einfach wie möglich werden. Standards in Fenstersystemen entstehen aus der technischen Logik. Sonderlösungen gibt es nur im Ausnahmefall. Wo es möglich ist, wird die Ein-Lieferanten-Strategie angewandt.

Die Techniker leisteten hier zunächst Widerstand, die Arbeitsvorbereitung wollte die Veränderung gar nicht mittragen. „Es gab sogar Mitarbeiter, die uns verlassen haben“, erzählt Georg Braun. „Aber die Lücken konnten schnell geschlossen werden, und das Projekt kommt umso besser voran.“ So löste sich der Engpass in der Arbeitsvorbereitung kurzfristig auf. Früher waren die Teams auch räumlich getrennt und Nachfragen umständlich, weil man oft nicht wusste, ob der Kollege überhaupt im Haus war. 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. „Der Datenfluss ist klar, alle Daten sind zentral am Auftrag verfügbar, sowohl für die kaufmännische Bearbeitung wie auch die Technik.“

Service verbessert, Produktivität erhöht, Preise gesenkt Obwohl der Veränderungsprozess längst nicht abgeschlossen ist, merken die Weidinger schon jetzt die Auswirkungen ihrer Bemühungen. „Wir brauchen immer weniger Leute und die Produktivität steigt“, freut sich Georg Braun. „Wir arbeiten wirtschaftlicher und konnten sogar die Preise um ganze zehn Prozent senken.“ 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. Ein Nutzen, den auch der Kunde spürt. Ein weiteres Beispiel ist die Montageplanung in 3E-Look, die Braun inzwischen 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 war. „Die IT verbessert unseren Service“, so Wolfgang Braun. „Wir können heute schon bei der Auftragsvergabe den Wunschliefertermin unserer Kunden berücksichtigen. Dafür arbeiten wir 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. Die IT jedoch 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 schlachten darf. In entsprechende Entscheidungen werden die Mitarbeiter einbezogen. Die Ziele müssen klar definiert sein und laufend kommuniziert werden, die Lösungsschritte sind genau zu strukturieren. „Das muss man dann kompromisslos umsetzen“, betont Wolfgang Braun. Im Unternehmen konzentrierte man sich heute wieder auf die Kernkompetenz, fasst er zusammen: „Wir bauen die besten Fenster und bieten den besten Service. Dabei unterstützt uns die Fensterbausoftware 3E-Look in allen Unternehmensbereichen.“

► www.3e-it.com ► braun-online.com