



Gerhard Ebert. Fotos: 3E Datentechnik GmbH



Moritz Ebert.



Heiko Steffens.

bauelemente bau im Gespräch mit Gerhard und Moritz Ebert sowie Heiko Steffens, 3E Datentechnik GmbH

## „In Zeiten digitaler Transformation braucht es Kooperationen“

Die 3E Datentechnik GmbH bietet seit fast drei Jahrzehnten Softwarelösungen für den Fensterbau. Dabei hat das Oberkochener Unternehmen von Anfang an verstanden, wie wichtig ein gutes Netzwerk ist. Jetzt, da die digitale Transformation Fahrt aufnimmt, zeigen sich der Wert von Vernetzung und der Nutzen bei der Digitalisierung. Die IT-Spezialisten setzen auf Standards für Kooperation, Kommunikation und Datenaustausch, die am Ende für effiziente digitale Prozesse beim Kunden sorgen. Dies alles führte zum Netzwerk „Together Better“. Darüber sprachen wir mit Gerhard Ebert, dem Gründer von 3E, Moritz Ebert, Geschäftsführer, und Heiko Steffens, Leitung Gesamtvertrieb.

**Wir kennen uns seit vielen Jahren und wir wissen, wie wichtig Ihnen Partnerschaften in der Branche sind. Warum spielt das für 3E eine so große Rolle?**

**Gerhard Ebert:** Die Fensterherstellung ist technologisch anspruchsvoll und erfordert viel Know-how. Ein wichtiger Erfolgsfaktor für Prozesssicherheit, Tempo und Informationsgenauigkeit ist das digitale Zusammenspiel zwischen Organisation, Lieferanten und Ausrüstern. An jedem Digitalisierungsprojekt sind mehrere Unternehmen beteiligt und tragen mit ihrer Expertise zum Erfolg und zur Weiterentwicklung bei. In Zeiten der digitalen Transformation braucht es deshalb Kooperationen, um im Netzwerk komplexe Lösungen zu schaffen.

**Wie profitiert der Fensterhersteller davon?**

**Moritz Ebert:** Die gemeinsamen Kunden erfahren den Mehrwert digitaler Prozesse, in dem Routinearbeiten automatisiert ablaufen. Das entlastet nicht nur, sondern ermöglicht es auch, rechtzeitig auf Störungen zu reagieren. So kann beispielsweise die Produktion bei Verzögerungen im Beschaffungsprozess rechtzeitig umgeplant werden. Nur wenn die beteiligten Unternehmen die digitale Abwicklung lückenlos unterstützen, sind solche softwaregestützten Prozesse erfolgreich. Die Vernetzung und der sich daraus ergebende digitale Informationsfluss machen es möglich, Prozesse zu automatisieren

und Störungen frühzeitig zu erkennen. In unserem Beispiel erfolgt dies durch die komplett digitale Beschaffungskette, die wir in der Materialwirtschaft abbilden.

**Sie können nur so „digital“ sein wie Ihre Partner?**

**Heiko Steffens:** So könnte man es sagen. Es reicht nicht, pdf-Dateien zu erzeugen und zu versenden, das macht noch keinen digitalen Ablauf. Ziel der Kooperationen unter Technologiepartnern muss es sein, vollständig papierlose Abläufe mit funktionierendem Datenaustausch und hoher Prozesssicherheit zu etablieren. Dazu zählen Web-Konfiguratoren genauso wie die automatisierte Bereitstellung aktueller technischer Stammdaten per Internet, die Einrichtung benötigter Schnittstellen und die Unterstützung von Standards, wie beispielsweise openTrans.

**Wie macht sich das konkret für den Kunden bemerkbar?**

**Heiko Steffens:** Das spürt er ganz deutlich während der Umsetzung des IT-Projekts. Wenn wir gut vernetzt sind und klar kommunizieren, läuft das Projekt in der Regel planmäßig ab. Einer unserer neuen Kunden, die Fensterbau Bußmann KG aus Salzwedel, ist sehr von der Professionalität beeindruckt, mit der die Fensterbausoftware 3E-Look im Unternehmen durch 3E eingeführt wird. Die Stammdaten stehen fristgerecht zur Verfügung, die angeforderten Informationen liegen lückenlos vor, Ansprechpartner und Zuständigkeiten sind klar kommuniziert worden. Das schafft Mehrwerte für alle.

**Gibt es dafür auch andere Beispiele?**

**Gerhard Ebert:** Eigentlich in jedem Projekt. Manchmal genügt es, Daten auszutauschen; häufiger erfordern die Projekte intensive Kommunikation und Analyse. Unsere gemeinsamen Kunden können jedoch nur dann von einem Mehrwert profitieren, wenn alle, die mit am Start sind, ihre Aufgaben wahrnehmen und sich am Wertschöpfungsnetzwerk aktiv beteiligen. Eine solche Zusammenarbeit führt dazu, dass Rückfragen schnell geklärt oder sogar vermieden werden, Korrekturbedarf wird rechtzeitig erkannt. Wenn sich der Auftraggeber zu jeder Zeit auf die Professionalität seiner Projektpartner verlassen kann, erhöht das die Kundenzufriedenheit immens.

## Worin liegt konkret der Mehrwert des Netzwerks „Together Better“?

**Moritz Ebert:** Für die digitale Transformation ist gute Vernetzung einfach die Voraussetzung. Am Ende bringt sie für alle eine Win-Win-Situation. 3E ist dafür der Treiber und hat schon immer sehr viel Wert auf durchgehende, digital optimierte Prozesse gelegt. Unserer Meinung nach der einzige verbleibende Wertschöpfungsmotor.



Das Logo von  
„Together Better“.  
Grafik: 3E Daten-  
technik GmbH

## Sie haben für das Netzwerk sogar ein Logo schaffen lassen. Was hat es damit auf sich?

**Gerhard Ebert:** Wir bei 3E haben uns zum Ziel gesetzt, die digitale Transformation im Fensterbau mit unseren Partnern weiter auszu-

bauen und voranzutreiben. Dadurch wird „Together Better“ noch greifbarer und nicht nur für den Kunden erfahrbar. Gemeinsam werden anspruchsvolle Lösungen geschaffen, die zugleich den Grad der Automatisierung erhöhen. Alle Beteiligten profitieren von effizienten Prozessen, erleben planmäßig ablaufende Projekte und schonen dabei Ressourcen. Wir entwickeln uns gemeinsam weiter und werden dadurch „gemeinsam besser“ – Together Better. Jeder Marktbelegter aus der Ausrüster- und Zuliefererindustrie ist herzlich eingeladen, Teil unserer Together Better-Initiative zu werden und damit das Geschäft unserer gemeinsamen Kunden zu optimieren.

**Moritz Ebert:** Wir sehen die Vernetzung als den Faktor an, der die gemeinsame Weiterentwicklung ermöglicht und die digitale Transformation befeuert. Das ist doch ein beachtlicher Mehrwert für die gesamte Branche. ■

*Die Herren Ebert, Herr Steffens, wir danken Ihnen herzlich für das Gespräch!*

[www.3e-it.com](http://www.3e-it.com)