bauelemente bau im Gespräch mit Thorsten Krüger, HBI, und Markus Brendlin, 3E

Thorsten Krüger: „Man konnte sich stets aufeinander verlassen." Foto: HBI Holz-Bau-Industrie GmbH & Co. KG

Markus Brendlin: „Der gesamte Ablauf ist papierlos und hoch automatisiert." Foto: 3E Datentechnik GmbH

„Die Datenbasis verringert und Prozesse verschlankt"

Der renommierte Fensterbauspezialist HBI Holz-Bau-Industrie GmbH & Co. KG in Hemsbünde blickt mit 120 Mitarbeitenden auf eine mehr als 60-jährige Erfahrung im Fensterbau zurück. Lange Zeit arbeitete HBI mit einer Kombination aus klassischer ERP und einer Branchenlösung für den Fensterbau. Der Wunsch nach einem integrierten System wurde immer größer – und mit der Weiterentwicklung von 3E-Look zur vollumfänglichen ERP-Lösung war der richtige Zeitpunkt für die Ablösung des alten Systems gekommen. Wir sprachen mit Thorsten Krüger, IT-Leiter bei HBI, und Markus Brendlin, Teamleiter Projektmanagement bei der 3E Datentechnik GmbH, über den Transformationsprozess.

Herr Krüger, warum waren früher zwei Systeme notwendig?

Thorsten Krüger: 3E-Look haben wir kurz vor der Jahrtausendwende eingeführt – vor meiner Zeit. Die ERP kam circa 2005 dazu. Meinem Stammdatenvorgänger zufolge bestand der wichtigste Grund darin, dass 3E-Look unsere Anforderungen im Holzbereich am besten abdeckte. 2005 gab es schon einige Fensterbauunternehmen, die 3E-Look in Kombination mit Dynamics AX, früher Axapta, im Einsatz hatten. Da fiel die Entscheidung, ebenfalls die neuen Funktionalitäten zu nutzen.

Was waren die Beweggründe, auf 3E-Look als Einzellösung umzusteigen?

Krüger: 3E-Look hat sich enorm weiterentwickelt. Alle für uns relevanten Funktionen – von der Erfassung über die Materialwirtschaft bis hin zum Versand – sind inzwischen vollständig integriert. Die durchgängige Datenbasis verringert den Pflegeaufwand deutlich hinsichtlich Stammdaten und schafft Synergien in Form von schlankeren Prozessen. Die Wartungs- und Pflegekosten haben sich dadurch verringert und insgesamt ist das Handling einfacher geworden.

Markus Brendlin: Wir haben schon Ende der 90er-Jahre begonnen, ERP-Erfahrung zu sammeln und diese noch über einen langen Zeitraum mit Dynamics AX vertieft. Das Wissen und die Erfahrungen sind alle in das jetzige 3E-Look eingeflossen. Deshalb braucht es nur noch ein System.

Wie wurde die Umstellung technisch realisiert?

Krüger: Wir haben das neue System schrittweise parallel aufgebaut. So konnten wir vorab alle Funktionen gründlich in der Parallelumgebung testen und mit dem bestehenden Livesystem systematisch abgleichen. Durch die Nutzung einer separaten 3E-Look-Solo-Umgebung blieb das Livesystem unangetastet und die Datenintegrität blieb gewahrt. Um Stammdatenabweichungen in beiden Systemen auf ein Minimum zu begrenzen, wurden regelmäßig Stammdaten aus dem Livesystem in das parallele 3E-Look-System übertragen. Damit entfiel die doppelte Stammdatenpflege. Vor dem Livegang mussten wir so gut wie keine neuen Stammdaten anlegen. Auch die neu hinzugekommenen Funktionalitäten konnten auf diese Weise getestet werden.

Was zeichnet ein gutes Projektteam aus und wie wichtig war die Zusammenarbeit im Projektteam?

Krüger: Sehr wichtig! Alle Beteiligten müssen sich voll aufeinander verlassen können. Die Zusammenarbeit zwischen IT und den Fachabteilungen war entscheidend. Nur wenn beide Seiten harmonieren und ausgiebig getestet wird, wird ein solch umfangreiches Projekt erfolgreich.

Brendlin: Neben der Softwarekenntnis ist die Fähigkeit entscheidend, in den Fachabteilungen die richtigen Fragen zu stellen – und die Mitarbeitenden zu befähigen, Entscheidungen mitzutragen. Bei HBI war das IT-Team stark aufgestellt, das hat für den Erfolg gesorgt.

Herr Krüger, gab es Herausforderungen während der Einführung?

Krüger: An manchen Stellen waren Anpassungen und Fehlerkorrekturen, die im Testalltag aufgefallen sind, in 3E-Look notwendig. Mitunter haben wir unsere internen Abläufe an die Programmlogik angepasst.

Brendlin: Außerdem gab es während der Projektlaufzeit immer wieder Veränderungen im Projektteam bei HBI.

Wie hat sich die Zusammenarbeit zwischen HBI und 3E im Laufe des Projekts entwickelt?

Krüger: Durch die enge Abstimmung während des Endspurts entwickelte sich schnell eine partnerschaftliche Zusammenarbeit. Man konnte sich stets aufeinander verlassen.

Sie sprachen vom Endspurt. Wie hat sich die Endphase gestaltet?

Krüger: Tatsächlich haben wir uns vorgenommen, die Energien zu bündeln und nochmal richtig Gas zu geben. Wir sammelten alle offenen Fragen und haben diese so gekennzeichnet, dass ersichtlich war, ob sie für den Livegang relevant sind. Da blieben nur noch etwa zehn Prozent davon übrig. Diese „Must Haves" wurden in einem Projektplan für HBI zur Umsetzung und für 3E zur Programmierung zusammengefasst. Dann einigten wir uns auf zwei Meilensteine.

Brendlin: Damit nicht in allen Fällen neue Programmierungen notwendig waren, die das Ganze wiederum verzögert hätten, haben wir für einige Must-Have-Punkte eine Alternative, ein Workaround gefunden und die endgültige Umsetzung auf nach dem Livegang verschoben. Es war einfach wichtig, Entscheidungen zu treffen, auch wenn man mal daneben lag. Da kann das mitunter mal ein Wochenende kosten, aber der Fortschritt ist gesichert.

Welche Prozesse wurden konkret automatisiert oder laufen jetzt papierlos?

Brendlin: Die Beschaffungsprozesse mit Rehau und Meesenburg laufen heute vollständig digital über openTrans. Belegverarbeitung und Rechnungswesen sind dank der Elo/Datev-Schnittstelle deutlich effizienter geworden.

Krüger: Der Blisterablauf ist heute komplett papierlos.

Brendlin: Ja, Handelswaren werden von verschiedenen Kunden online bestellt. Diese Artikel werden online beim Lieferanten bestellt und direkt an den Kunden gesendet. Wir bekommen dazu einen Online-Lieferschein, den wir automatisch bei der Lieferantenbestellungen und auch beim Kundenauftrag buchen und die Rechnung versenden wir online. Der gesamte Ablauf ist papierlos und hoch automatisiert.

Die integrierte Materialwirtschaft ist Teil der ERP. Wie funktioniert die Materialabbuchung?

Krüger: Wir nutzen verschiedene Scanpunkte in der Produktion. So kann beispielsweise ein Kunststoffprofil direkt beim Zuschnitt abgebucht werden, der Beschlag beim Anschlagen. Das erhöht die Transparenz bei Beständen.

Kommen wir zurück zum Auftragsprozess. Welche Rolle spielen Workflows in der Auftragsabwicklung?

Krüger: Zusätzlich zu den bekannten Workflows nutzen wir ereignisorientierte Statusänderungen, beispielsweise zur Anzeige von Modulstatus, Dashboards oder gefilterten Kacheln. Eine Kachel zeigt zum Beispiel an, wo MaWi-Artikel nicht korrekt angelegt sind, damit diese noch vor einer Bestellung korrigiert werden.

Brendlin: Die ereignisorientierte Statusänderung dokumentiert mit Logbuch und wird beispielsweise dafür verwendet, lückenlos nachvollziehen zu können, wann wer etwas am Auftrag getan hat.

Krüger: Das Logbuch nutzen wir auch zur Ermittlung des Kundenfreigabedatums, welches als Merkmal im Auftragskopf dargestellt werden kann. Bei den Merkmalen handelt es sich um individuell definierbare Felder, die am Auftragskopf angezeigt werden können.

In der Software lassen sich unterschiedliche Auftragstypen handhaben. Welche Bedeutung hat das für Handelsware, Händlergeschäft und Objektabwicklung?

Krüger: Im Objektgeschäft können wir verschiedene Aufträge anlegen für die kaufmännische und technische Bearbeitung sowie für Bestellungen. Blister und nicht produktionsrelevante Aufträge lassen sich so trennen. Der Ablauf bei Reklamationen ist durch die Differenzierung der Auftragstypen einfacher und nachvollziehbarer geworden.

Herr Krüger, wie lautet Ihr Fazit?

Krüger: Manches wurde 1:1 abgebildet, aber insgesamt sind die Prozesse schlanker geworden und damit ist auch die Effizienz gestiegen. Wir profitieren von der Anbindung an ELO und von der FiBu-Schnittstelle. Die Abwicklung mit Kommissionsware läuft vollständig digital ebenso wie die gesamte Beschaffung. Die Stammdatenpflege ist jetzt nutzerfreundlicher. Die Möglichkeit, Informationen mit Merkmalen und Ansichten individuell aufzubereiten, wird bei uns intensiv genutzt. Das bringt höhere Transparenz und verbessert die Verfügbarkeit von Information.

Gibt es weitere Pläne für die Zukunft?

Krüger: Wir planen, einen Rollladen-Konfigurator einzusetzen. Die Aufmaß-App aus den mobilen Lösungen soll demnächst getestet werden und wir überlegen, die Aluminium-Schalenabwicklung vollständig digital in die Auftragsabwicklung zu integrieren.

Bei einem solchen Transformationsprojekt, wurden bestimmt einige Einsichten gewonnen. Haben Sie einen Rat für andere Unternehmen?

Brendlin: Stelle ein gutes Team zusammen, hole dir die Rückendeckung von der Geschäftsleitung und habe „Bock" auf das Projekt – das sind die wichtigsten Voraussetzungen.

Krüger: So ist es! Ein Projektteam mit klaren Zuständigkeiten, ständige Kommunikation, ein starker interner Treiber und schnelle Entscheidungen sind die wichtigsten Erfolgsfaktoren. Und: Auf Augenhöhe mit dem ERP-Partner zusammenarbeiten – das zahlt sich aus! ■

www.hbi-fenster.de · www.3e-it.com