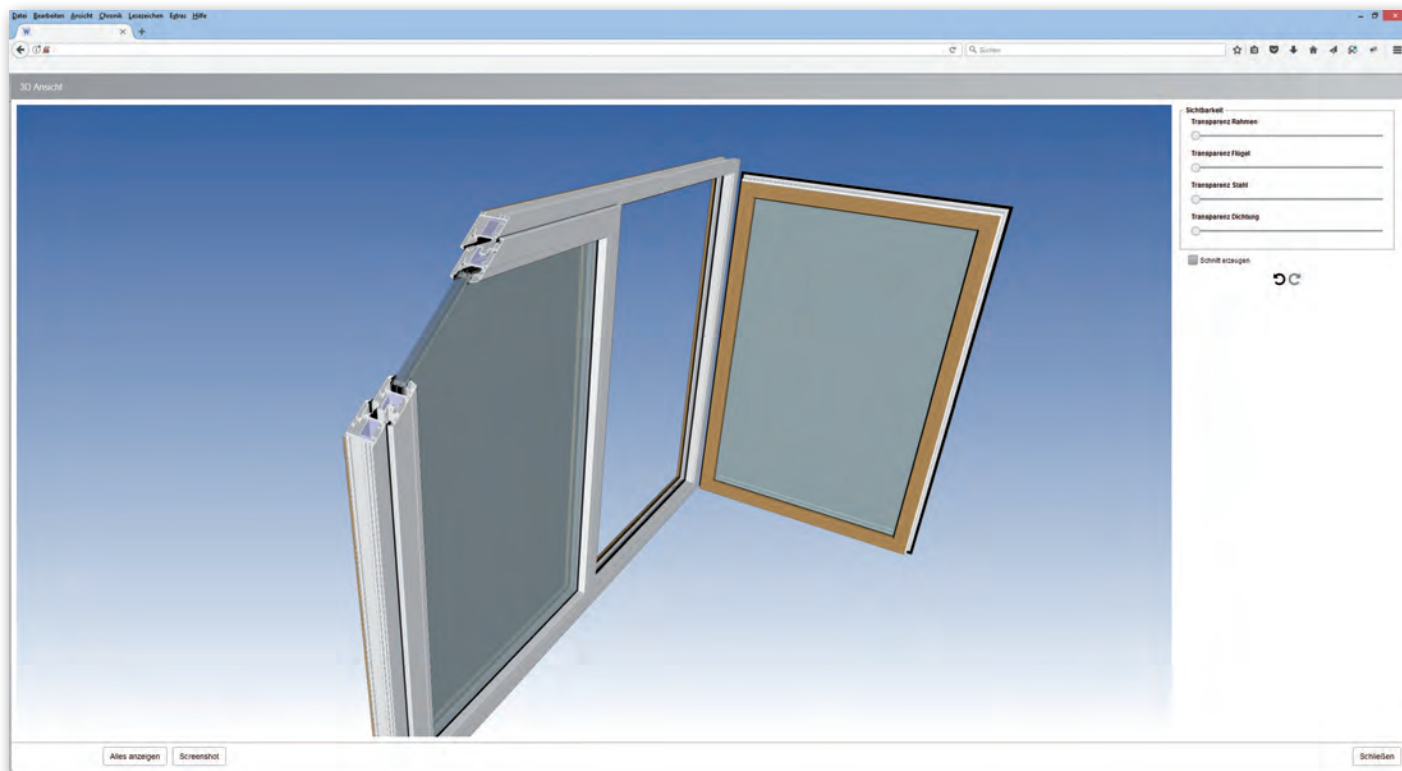


Digitale Werkzeuge für die Optimierung

Für schnellere, günstigere und stabilere Prozesse

Zentraler Bestandteil der Planungssoftware DBS WinDo Planning ist das Modul zum Generieren von 3-D-Bauteilen.
Grafik / Fotos: Veka



Mit der Digitalisierung betrieblicher Prozesse kann nicht nur eine Vielzahl von Abläufen in Fensterbaubetrieben optimiert werden. Sie kann auch maßgeblich zur Differenzierung des Unternehmens und seines Angebotes und damit zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit beitragen. Die Veka Gruppe treibt daher mit großem Engagement die Digitalisierung im Fensterbau voran. Sichtbares Zeichen dafür ist die Digital Building Solutions GmbH (DBS), die am 1. Januar 2020 mit 25 Mitarbeitern an den Start gegangen ist.

Das Unternehmen ist der Digitalisierungspartner für die gesamte Veka Gruppe. Am Firmensitz im westfälischen Sendenhorst entwickelt und vertreibt die DBS digitale Lösungen für alle Wertschöpfungsstufen im Fensterbau – von der Kundengewinnung über die technische Planung, den Einkauf und die Produktion bis hin zur Montage und den After-Sales-Support. „Unser Ziel ist es, bestehende Abläufe unserer Verarbeiter schneller und kosteneffizienter zu machen sowie neue Umsatzpotenziale zu heben. Dazu haben wir einen integrierten digitalen Werkzeugkasten entwickelt, der jedoch

auch modular funktioniert“, so Dr. Matthias Koch.

Koch ist seit 3½ Jahren für die Veka Gruppe tätig. Er hat dabei in diesem recht kurzen Zeitraum so unterschiedliche Aufgaben über-



Dr. Matthias Koch: „Die DBS ist der gruppenweite Digitalisierungspartner sowohl für die Veka- als auch die Gealan-Kunden.“

nommen wie das strategische Marketing für die Gruppe und das Profilgeschäft in Indien, bevor er im letzten Jahr gemeinsam mit Karl-Dietrich Wellsow zum Geschäftsführer der DBS ernannt wurde. Wellsow ist schon seit 2006 bei Veka tätig. Als IT-Teamleiter für externe Prozesse war er für den Support der Kunden verantwortlich. Die Bündelung der IT-Aktivitäten aus diesem Bereich innerhalb der DBS ist für ihn die logische Fortsetzung der bisherigen Aktivitäten.

Der Großteil der 25 Mitarbeiter verfügt über einen interdisziplinären fachlichen Hintergrund und bringt fundiertes Wissen zu den Abläufen im Fensterbau ein.

Offen für andere Branchen

Der Firmenname Digital Building Solutions spiegelt die strategische Ausrichtung der neuen Gesellschaft wider. „Das Gewerk Fenster ist unsere ‚Heimat‘. Wir verstehen uns in erster Linie als Digitalisierungspartner für Veka- und Gealan-Verarbeiter. Es ist jedoch durchaus vorstellbar, dass wir auch für Kunden aus anderen Branchen tätig werden. Entsprechende Anfragen liegen uns bereits vor“, berichtet Koch.

Produktvisualisierung ergänzt Ausstellung

Der Kunde, der in neue Haustüren oder Fenster investiert, hat zu Recht die Erwartung, sich vorab einen Eindruck von den gewünschten Produkten machen zu können, deren Funktion buchstäblich zu begreifen. Mit einer Musterecke allein gibt er sich sicher nicht zufrieden. Nicht jeder Fensterbauer oder Bauelementehändler verfügt über den Platz oder die finanziellen Mittel, um einen repräsentativen Ausstellungsraum einzurichten, der einen Überblick über das Produktprogramm zu bieten vermag. Mit dem Modul „DBS WinDo Imaging“ bietet die DBS die Visualisierung von Fenster- und Türelementen. Schwerpunkte sind hier Virtual Reality (VR / virtuelle Realität) und Augmented Reality (AR / erweiterte Realität). Mit Hilfe dieser digitalen Tools können Produkte im realistischen Zustand sowohl auf der Fassade, als auch im Inneren von Gebäuden dargestellt werden. Egal ob auf dem Smartphone, Tablet oder im virtuellen Showroom – die Fenster und Türen lassen sich nach Belieben auswählen, konfigurieren und digital darstellen. Ein erstes Produkt ist der ursprünglich von Gealan entwickelte Virtual Showroom, der es mit Hilfe einer Datenbrille möglich macht, dem Nutzer eine große Variantenvielfalt vor Augen zu führen, dabei sogar Funktionen wie Schallschutz und Lichteintrag erlebbar zu machen. „Wir legen zusätzlich noch den Schwerpunkt auf Augmented Reality, um Nutzern wie dem Endkunden oder Fensterherstellern ein weiteres Angebot zu machen. Die DBS ist aktuell dabei, das bestehende Augmented Reality-Konzept zu optimieren und wird bereits Ende 2020 entsprechend weiter entwickelte Produkte zur Verfügung stellen. Für den bedarfsgerechten Ausbau des Angebots war ursprünglich geplant, auf der Fensterbau Frontale die Anforderungen unserer Kunden zu erheben. Dies werden wir jetzt auf anderem Wege tun müssen, um marktgerechte Tools anbieten zu können“, verspricht Wellsow.

Schnelle und sichere Planung

Mit der Planungssoftware „DBS WinDo Planning“ bietet DBS ein modernes Online-Tool für alle Prozesse rund um die Planung von Kunststoff-Fenstern und -türen. Das Programm beschleunigt die Planungsarbeit und macht sie zudem sicherer, denn sämtliches Wissen über die eingesetzten Profilsysteme, verfügbare Artikel und zu beachtende Regeln ist in digitaler Form hinterlegt und wird laufend aktualisiert. Die Software übernimmt



Karl-Dietrich Wellsow: „Wir werden unser Angebot im Bereich „WinDo Planning demnächst um eine Aufmaß-App erweitern.“

Berechnungen, berücksichtigt statische Anforderungen und ermöglicht die Darstellung als vollständiges 2- oder 3D-Modell inklusive der Profile, Verstärkungen, Bohrungen etc. „Mit ‚DBS WinDo Planning‘ wird auch die digitale Planungsmethode Building Information Modeling (BIM) unterstützt. Um das Angebot abzurunden, arbeiten wir aktuell an einer Aufmaß-App und einem Händlermodul“, ergänzt Wellsow.

Die Aufmaß-App liegt als Prototyp vor. An der Entwicklung waren auch Aufmaßtechniker beteiligt, um sicherzustellen, dass die Lösung das bieten kann, was vor Ort gebraucht wird. Die erfassten Daten werden in WinDo Planning übernommen. Ziel ist zudem die Übernahme in die gängigen Fensterbau-Softwarelösungen. Hierzu sollen die entsprechenden Schnittstellen geschaffen werden. Mit der Händler-Software soll vor allem kleinen Händlern ein Angebot gemacht werden, die die Lösungen der Anbieter von Fensterbau-Software nicht einsetzen mögen. „Wir wollen unseren Kunden eine weitere Alternative in diesem Bereich bieten“, versichert Wellsow.

Optimierung von Bestellabläufen

Mit „DBS WinDo Ordering“ bietet DBS seinen Kunden verschiedene Werkzeuge zur Optimierung ihrer Einkaufsprozesse an. Dabei ist die Lösung weit mehr als nur die digitale Umsetzung einer Papierbestellung, denn auch die vor- und nachgelagerten Prozesse werden

berücksichtigt. Auftragsbestätigungen, Lieferscheine, Rechnungen etc. werden als elektronische Dokumente verschickt. Der Profil-Webshop bietet zudem die Möglichkeit der Auftragsverfolgung und Informationen rund ums Produkt herunterzuladen, beispielsweise Preise. Darüber hinaus ist die Einbindung in die bestehende Fensterbau-Software möglich. Die Features von „WinDo Ordering“ werden sukzessive weiterentwickelt und in der Veka Gruppe eingesetzt.

Stammdatenpflege und Prozessoptimierung

Im Geschäftsfeld „DBS WinDo Experts“ bündelt die DBS Lösungen für optimal integrierte Kernprozesse der Kunden, von der Beschaffung über die Produktion bis hin zum Verkauf. Die IT-Spezialisten des Unternehmens machen Vorschläge und geben Lösungen an die Hand, wie nicht genutzte Potenziale bei der Wertschöpfung erkannt und optimal genutzt werden können, und sie begleiten ihre Veka- und Gealan-Kunden in der Planungsphase sowie bei der Projektumsetzung im Umfeld der Klaes- und 3E-Fensterbau-Software. Ihre Unterstützung reicht von der Definition der Schnittstellen zwischen Prozessen über die Integration von Fertigungsmaschinen bis hin zur Realisierung einer papierlosen Fertigung. Da die Qualität und Vollständigkeit der Stammdaten bei sämtlichen Prozessen die zentrale Grundlage darstellen, erfüllt DBS auch bei der Erstellung von Profilstammdaten höchste Ansprüche.

„Unser Stammdatenservice ist branchenweit einzigartig: Neben technischen Basisinformationen und Preisen berücksichtigen wir alle relevanten Verarbeitungsregeln“, betont Koch. Dieser von Veka-Partnern geschätzte Service wird nun auch für die Gealan-Kunden aufgebaut. Als Erweiterung wird ein permanenter, automatisierter Updateprozess angeboten, der neben den technischen Änderungen auch die kundenindividuellen Preise aktuell hält.

Transparenz aller Produktdaten

Der Kundendienstmitarbeiter wird gerufen, vor Ort muss er feststellen, dass das bestandene Fenster gar nicht aus der eigenen Produktion stammt. Der Kunde möchte sein Kunststoff-Fenster repariert haben, kann aber keine Angaben zu den verbauten Komponenten machen. Wie dokumentiere ich für den Auftraggeber, dass die Montage wie ver-

einbart durchgeführt wurde? Wie erfasse ich schnell und unbürokratisch die für die Montage anfallende Arbeitszeit beziehungsweise den benötigten Aufwand?

Die kurze Aufzählung zeigt, wie dringend notwendig eine Dokumentation von Prozessen und Kommunikation zwischen Partnern im Bereich des Fenster- und Türvertriebs ist. Auch hierfür hat die DBS mit „WinDo Flow“ eine Softwarelösung im Portfolio. Das Programm verwaltet alle relevanten Daten von der Herstellung der Profile bis zur Montage der Fenster beim Endkunden und speichert sie sicher in einer Cloud. Die intuitive Web-Oberfläche „Cockpit“ sowie die beiden zum Download bereitstehenden mobilen Apps „MontageProfi“ und „FensterPass“ ermöglichen den individuellen Einsatz im Büro und auf der Baustelle. Durch die Anbindung an die gängigen Softwarelösungen für den Fensterbau lassen sich Informationen und Anhänge von Aufträgen und Produkten einfach importieren.

Zur eindeutigen Identifikation der Fenster- und Türelemente werden schon in der Produktion NFC-Chips im Element verbaut. Diese können später per Smartphone und Tablet zur weiteren Verwendung ausgelesen werden. Neben den vier Pilotkunden, die durchgängig alle Funktionen der Software einsetzen, wird das Produkt bereits bei weiteren Kunden im In- und Ausland eingesetzt. Funk-

tionale Erweiterungen der Software sind in Planung oder bereits in der Umsetzung.



Zum Angebot der DBS gehören aktuell zwei zum Download bereitstehende mobile Apps für den Einsatz im Büro und auf der Baustelle.

Weitere Lösungen in Vorbereitung

„Das nächste große Projekt für uns ist die Bearbeitung von Ausschreibungen durch den Fensterhersteller. Wir wollen damit unseren Kunden ein Werkzeug an die Hand geben, mit dem sie einfacher und erfolgreicher an Ausschreibungen teilnehmen können. Darüber hinaus wollen wir uns weiter im Bereich BIM engagieren. Vor dem Hintergrund der zunehmenden Marktdurchdringung wollen wir vor allem Fensterhersteller unterstützen, aber auch bei Architekten besteht Nachfrage im Hinblick auf eine Vernetzung der Gewerke bei der Planung“, so Wellsov.

Die DBS-Tools sind modular aufgebaut. Dem Kunden steht es somit frei, die komplette digitale Transformation zu vollziehen oder aber nur eines der aktuell fünf „digitalen Werkzeuge“ zu nutzen. „Wir gehen gemeinsam mit dem Vertrieb von Veka und Gealan auf unsere Kunden zu, um dann herauszuarbeiten, wie sich bestehende Prozesse beschleunigen, Kosten senken und neue Umsatzströme generieren lassen. Und wenn man dann nach einem erfolgreich beendeten Projekt die Rückmeldung bekommt, dass unsere Werkzeuge dazu beigetragen haben, dass mehr Zeit für andere wichtige Dinge im Unternehmen zur Verfügung steht, dann sehen wir unseren Anspruch, Nutzen zu stiften, als erfüllt an“, so Koch abschließend. ■

www.digitalbuilding.solutions

Anzeige



bauelemente bau.

DAS MARKETINGMAGAZIN FÜR BAUAUSSTATTER

Tagesaktuell informiert.
Mit dem im 14-tägigen Rhythmus erscheinenden Newsletter von **bauelemente bau** sind Sie immer auf dem Laufenden.

Auf unserer Homepage können Sie sich unter www.bauelemente-bau.eu/newsletter für unseren Newsletter anmelden.

