

LEICHT FENSTER UND TÜREN NUTZT NFC-CHIP VON DER DBS

Mit Veka und der DBS kam der Digitalisierungsschub

Ein kleiner Chip im Fenster und so viele Möglichkeiten: Bei der Leicht Gruppe ist man voll auf Digitalisierung eingestellt. Mit Veka als Profilhaus und der DBS als IT-Partner hat man die idealen Partner zur Umsetzung gefunden. Erfahren Sie, was die Fenstermacher mit dem Chip im Fenster noch so alles vorhaben.

Die Leicht Gruppe gehört noch nicht lange zu den Veka-Verarbeitern – aber eindrucksvoll ist das Statement, warum man denn 2018 zum Branchenprimus gewechselt habe: „Mit dem Eintritt der 4. Generation ins Unternehmen haben wir den Anspruch, hier einiges zu bewegen. Mein Bruder, mein Cousin und ich sind sozusagen die digitalen Wegbereiter hier“, so Thorsten Leicht. „Bei Betrachtung des Workflows war uns klar, dass dieser nicht mehr auf einem zeitgemäßen Niveau war. Wir haben uns nach den Möglichkeiten zur Digitalisierung unserer Wertschöpfungskette umgeschaut – als Partner kamen für uns eigentlich nur Veka und die DBS in Frage.“ Die Denkweise, wie der Systemanbieter mit dem Kunden umgehe, hätte letztendlich alle Verantwortlichen überzeugt. Leicht: „Veka ist der Anbieter, der am besten zu uns passt. Wenn wir ein Problem haben, möchten wir gehört werden. Andererseits wollen wir uns nicht mit den Problemen des Sys-

temhauses beschäftigen.“ Ausschlaggebend sei das Gesamtpaket gewesen, viele Baustellen in der Produktion konnten mit den Lösungen aus Sendenhorst abgehakt werden.

System und Software passen zusammen

Zusätzlich sei für die Leicht-Führungsmannschaft das Zusammenspiel zwischen Systempartner und Softwarehaus ein Punkt gewesen: Veka und Klaes können auf eine intensive Partnerschaft bauen. Die Stammdatenaufbereitung aller Profile ist abgedeckt. Das spart bei einer Umstellung auf ein neues Fenstersystem oder auf den neuen Systemanbieter viel Zeit und Aufwand ein. „Nach zwei Wochen Umstellungszeit haben wir bereits die ersten Elemente produziert.“ Leicht hat dadurch auch eine enorme Produktivitätssteigerung erreicht. Bei gleicher Ausgangslage können sie effizienter produzieren.



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Unsere Gesprächspartner beim exklusiven Pressetermin: Das Unternehmen Leicht Fenster und Türen in Karlsdorf-Neuthard ist ein absoluter Familienbetrieb. Geführt wird das Unternehmen von Bernhard und Siegbert Leicht, aber die nächste Generation will bereits Verantwortung übernehmen. Ein Vertreter dieser 4. Generation ist Thorsten Leicht (m.), der uns zusammen mit dem Veka-Außendienstler Thomas Fischer (l.) und dem DBS Geschäftsführer Karl Dietrich Wellsow das Konzept des Fenster mit Chip erläutert hat.



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Das BAZ fräst eine Tasche in das Flügelprofil.

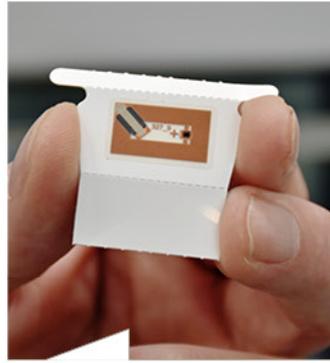
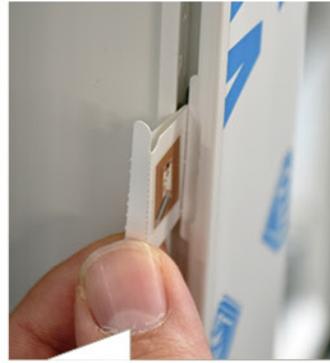


Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Der NFC-Chip kann in verschiedener Form am Fenster angebracht werden.



Bei Leicht wird der Chip in die Glasleistennut des Flügels geklippt.



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Hier werden die Daten aus dem ERP-System mit dem Chip verheiratet.

Neues digitales Niveau

Karl Dietrich Wellsow von der Digital Building Solutions GmbH (<https://digitalbuilding.solutions>), einem Spin-Off aus der Veka AG und Gealan, das Digitalisierungsprozesse beim Fensterbauer betreut, ist überzeugt: „Wir haben die Fensterexperten von Leicht mit der Umstellung auf ein ganz höheres – digitales – Niveau gehoben.“ Er geht in die Details: „Unser Anspruch beim Modul WinDo Experts ist die Bereitstellung der wichtigen technischen und kaufmännischen Stammdaten für Veka- und Gealan-Profile und Komponenten, die direkt in das Klaes-Anwenderprogramm implementiert werden. Damit spart der Kunde eigene Ressourcen und Kosten, denn die DBS versorgt die Kunden exklusiv und regelmäßig mit Updates für die Stammdaten und Einkaufspreise. Neben dieser Bereitstellung der stets aktuellen Daten sorgen erfahrene Mitarbeiter des WinDo-Expert-Teams dafür, diese Stammdaten optimal in die IT-gestützten Prozesse des Kunden bis hin zur Ansteuerung von Fertigungsmaschinen einzubinden.“

Materialwirtschaft im Griff

Bei Leicht ging es aber auch um die Optimierung des Materialwirtschafts-Datenfluss. Es kam die DBS-eigene Softwarelösung Vamos zum Einsatz, um die entscheidenden Prozesse der Materialdisposition zu vereinfachen: Von der Bedarfsermittlung über die Nutzung standardisierter EDI Bestell-Funktionen bis hin zur Lagerverwaltung: Vamos bietet die effiziente Integration von Lieferanten, Produzenten und Kunden, sodass Waren in den richtigen Mengen, an den richtigen Orten und zur richtigen Zeit bereitgestellt werden. Und Thorsten Leicht zeigt sich entsprechend überzeugt: Man habe bereits alle Zulieferer darin integriert – auch heraal aus dem Aluminiumsystembereich. „Wir bieten Stammdaten in höchster Qualität und Aktualität für Vamos an. Diesem Weg folgen auch immer mehr Drittlieferanten aus dem Zubehör- oder Beschlagbereich. Über definierte Schnittstellen wird Vamos so mit umfangreichen Stammdaten versorgt – und der Anwender spürbar entlastet.“ Die Struktur im Einkauf und im Lager werde optimiert, die Bestellungen könnten termingenaue erfolgen und die Warenbewegungen und Bestände seien völlig transparent. Fehlerhafte oder unvollständige Bestellungen könnten vermieden werden.

Was haben die Kunden von der Digitalisierung

Das Kundenspektrum bei Leicht ist vielfältig und reicht von privaten Bauherren über Architekten bis

hin zu Bauträgern im Neubau und im Sanierungsbereich. „Immer mehr Architekten und Planer kommen zu uns und bleiben auch bei uns, weil sie gemerkt haben, dass sie sich um nichts mehr kümmern müssen. Wir übernehmen die Bemusterung, kümmern uns um die Verschattung u. v. m. und liefern und bauen ein.“ Bauträger hätten darüber hinaus verstanden, dass mit den Bauelemente-Herstellern ein reibungsloser Bauablauf garantiert ist: Termine werden strikt eingehalten.

„Jetzt haben wir zusätzlich auch das Geschäft für die Wiederverkäufer aufgenommen, damit wir unsere neu geschaffenen Kapazitäten voll auslasten.“ Dieser Bereich würde stark wachsen, „denn auch für diese Kunden sind unsere digitalen Vorteile und Beratungskompetenz ein wichtiges Argument“, so Thorsten Leicht.

Dennoch: 95 Prozent der Elemente werden vom Leicht-Team selbst vertrieben und montiert. Man beherrscht den kompletten Wertschöpfungsprozess von der Planung bis zur Abnahme. Dieser Prozess soll aber in vielerlei Hinsicht weiterentwickelt werden. Beispielsweise durch die Ausstattung des Fensters mit einem NFC-Chip (NFC=Near Field Communication), der in den Rahmen eingeklippt wird und unsichtbar bleibt. Der Werker muss beim Einglasen nur noch die Informationen aus dem ERP-System (über den Barcode auf dem Fenster) mit dem Chip „verheiraten“. Damit verfügt WinDo Flow über viele technische und kaufmännische Daten des einzelnen Fensters. Das Medium dafür ist die Hersteller-App. Bei Übergabe des Fensters an einen Händler kann dieser seine eigene App-Version verwenden. Somit wird zusätzlich die Bindung des Abnehmers an den Hersteller intensiviert – schließlich bekommt der Händler nicht nur ein Fensterprodukt, sondern auch eine immer wichtiger werdende IT-Leistung.

Das erledigt der MontageProfi

DBS-Geschäftsführer Karl Dietrich Wellsow erklärt den Zweck dahinter: „In der MontageProfi-App übermitteln wir relevante Elemente-Daten für >>



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Schon in der Auslieferungshalle bei Leicht lassen sich alle Fensterinformationen abrufen.

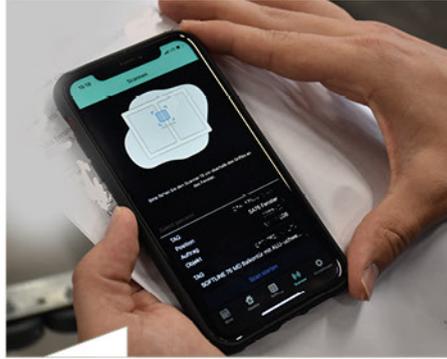


Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Mithilfe von WinDo Flow lassen sich alle Montagearbeiten einsehen, dokumentieren und abnehmen.



Foto: Daniel Mund / GLASWELT

Der FensterPass für Endkunden bietet u. a. die Möglichkeit, eine Wartungsanfrage auszulösen.

die Montage.“ Zugleich geht es darum, die Prozesskette zu unterstützen und die Möglichkeit zu bieten, den ganzen Lebenszyklus eines Produktes zu dokumentieren – mit der Speichermöglichkeit von Prozess- bzw. Ereignisfotos. Auch die „Ausnahmesteuerung“ ist ein interessanter Anwendungsfall, wenn beispielsweise ein kleines Detail auf der Baustelle fehlt. Durch die App können Nachlieferungen sofort erledigt werden, lästige Laufereien und Telefonate gehören der Vergangenheit an.

Unstrittiger Abnahmeprozess

„Anfangs war damit die Idee verbunden, die Abnahme mit dem Kunden zu vereinfachen“, so Thorsten Leicht. Schließlich lasse sich damit ein eindeutiger Status festlegen, was sonst bei der Abnahme nicht immer gegeben ist – „sowohl wir als auch der Kunde haben immer wieder unterschiedliche Meinungen zum Abnahmestandard.“

Jetzt verfüge man mit der App über die unstrittige Dokumentationsmöglichkeit. Der Monteur scannt das Element – eine vermeintlich fehlende Fensterbank beispielsweise wird so per Fotobeweis sichtbar, der Stress mit dem Kunden ist schnell geklärt. „In Zukunft werden wir jedes Detail auf dem Bau damit dokumentieren.“

Der Fensterhersteller nutzt schon jetzt die Dokumentationsmöglichkeit für seine Händlerelemente: „Wir erledigen damit bei uns im Werk die Abnahme. So sind wir gegenüber späteren Reklamationen besser geschützt.“

Momentan werde der Chip im Fenster noch nicht als Verkaufsargument genutzt, „wir sind aber dabei, Ideen umzusetzen, damit unsere Kunden echte Mehrwerte durch das digitalisierte Fenster erhalten“, so Leicht. Beispielsweise im Servicefall: Damit wird dem Kunden die Möglichkeit gegeben, über die App effizient und zeitnah einen Prozess auszulösen: „Der Nutzer scannt das Fenster ab, loggt sich über die App ein und kann sofort einen Service-dienst wie z.B. eine Scheibenreparatur oder einen Wartungsdienst in Auftrag geben.“



Foto: DBS

Die Digital Building Solutions (DBS) entwickelt und vertreibt Lösungen für alle Wertschöpfungsstufen im Fensterbau: Von der Kundengewinnung über die technische Planung, den Einkauf und die Produktion bis hin zur Montage und After-Sales-Support.

Wellsow skizziert den Bestellprozess im Servicefall in der Zukunft mit dem „FensterPass“: Die Klaes-Software würde dann automatisiert beim Glas-Lieferanten die Bestellung auslösen und dem Endkunden eine Auftragsbestätigung übermitteln. „Das ist die Idee, wohin wir gehen wollen. Heute fließen die Daten nur in eine Richtung. Wir arbeiten daran, Daten auch wieder zurückzuspielen, wie beispielsweise die Statusmeldung 'Fenster ist abgenommen', aus der dann weitere Folgeprozesse wie die Rechnungsstellung in Gang gesetzt werden können.“

Auch betriebsfremde Montagetrupps werden die Möglichkeit erhalten, nach der Bauabnahme in der App umgehend die Rechnungsstellung auszulösen. Damit wird den Subunternehmen Büroaufwand abgenommen – diese haben dann mehr Zeit für die Arbeit auf der Baustelle.

Digitales Bautagebuch für reibungslosen Bauablauf

Thorsten Leicht plant noch weitere Anwendungsmöglichkeiten: „Damit die App einen noch größeren Nutzen bringt, denken wir an eine Art Bautagebuch.“ Der Fensterbauer würde kundenseitig sein eigenes Netzwerk mit anderen Gewerken zur Verfügung stellen: Lokale Handwerksfirmen anderer Ausbaugewerke, die sich dazu verpflichtet haben, Kundenanfragen via App priorisiert zu behandeln.

Zusätzlich könne die Baulogistik in der App verwaltet werden: Handwerksfirmen übernehmen das App-Konzept, verteilen selbst ihre NFC-Chips an ihre Einbaugeräte und übermitteln ihre Baufortschritte, Nachbargewerke sind informiert über den aktuellen Stand auf dem Bau und der Kunde ist froh über einen organisierten Bauablauf. Schlange stehen auf der Baustelle würde damit der Vergangenheit angehören, jeder Monteur erfährt durch die App, wann es wirklich Sinn macht, auf der Baustelle zu erscheinen.

Leicht berichtet von einem typischen Beispiel wie es nicht sein sollte aber häufig dann doch passiert: „Unsere bei einem Kunden eingebauten hochwertigen pulverbeschichteten Aluminium-Türen wurden mehrfach durch den Heizungsbauer beim Transport des Brenners durch den Rohbau beschädigt. Hätten wir die Elemente später gebracht, wäre dieser Schaden nicht entstanden.“

Baustellendokumentation im Chip

Ein weiterer Ansatz wird als Mehrwert für die App verfolgt, wenn die Chips auch durch andere Handwerksbetriebe verwendet werden: Die vielen Bedienungsanlagen und Wartungsempfehlungen der Heizung oder des Garagentores landen alle in der Schublade und sind nach ein paar Wochen quasi unauffindbar. Hier greift die weitere Idee des Bautagebuchs: Leicht: „Wir machen diese App zum umfangreichen Service-Tool für die Bauträger oder Planer. Jeder Handwerker verwaltet seine Informationen und Geräte-Daten in dieser App, an jedem Gerät im Haus ist so ein Chip vorstellbar.“

Wellsow sorgt für ein Beispiel: „Der Monteur wird ins Objekt gerufen, eine drei Jahre alte Motorsteuerung eines Rollladens ist defekt. Aber woher weiß er, welcher Motor eingebaut ist und wo findet er die Bedienungsanleitung? Diese Suche wäre mit dem Chip am Gerät sofort beendet.“

Digitalisierung entwickelt sich weiter

Die vielen App-Ideen des Bruchsaler Herstellers begeistern den DBS-Geschäftsführer. Wellsow: „Das Leicht-Team liefert uns praktische Umsetzungsvorschläge unseres Angebotes. So entstehen im Zusammenspiel die Innovationen, die die Digitalisierung im Fenster-Vertrieb, in der Produktion, in der Projektabwicklung und im Service vorantreiben.“

Dabei liegt DBS viel an Anwendungen, die Endkunden dazu bewegen, die App auch im Lebenszyklus eines Fensters zu nutzen.

Auch Wartungsthemen sollen mit dem Chip strukturiert werden. Der Kunde wird in die Lage versetzt, anfallende Ereignisse zu planen und zu organisieren. Entweder wird er selbst daran erinnert oder er überlässt dem Händler das Wartungsthema. „Wir melden uns dann bei ihm“, so Leicht.

Daniel Mund



DAS IST DIE LEICHT-GRUPPE

Foto: Daniel Mund / GLASWELT



Thorsten Leicht in der Fachausstellung des Unternehmens im Bawo-Center im Industriegebiet von Karlsdorf-Neuthard.

Foto: Daniel Mund / GLASWELT



Elf Kooperationspartner bieten hier auf 5000 m² Showrooms der Extraklasse.

1919 eröffnete Rudolf Leicht seine kleine Schreinerei in Karlsdorf bei Bruchsal.

100 Jahre später arbeiten über 80 Mitarbeiter im groß gewordenen Familienbetrieb.

Die „Leicht Gruppe“ hält in Sachen Fenster und Türen, Holzbau und Solar für jedes Anliegen einen Ansprechpartner bereit:

- Bei Leicht Fenster und Türen geht es um die Produktion von Fenstern und Türen aus Holz, Holz/Alu, Kunststoff und Aluminium, um den Austausch von Isoliergläsern und Zubehör rund um Fenster und Türen, Verschattungen jeglicher Art, Insektenschutz – mit eigenen Montagetrupps.
- Die Sparte Leicht Holzbau erledigt Zimmererarbeiten, Dächer, Hausbau und mehr.
- Die Sparte Leicht Solar entstand 2012 aus dem Zusammenschluss der Leicht Fenster und Türen GmbH und der Leicht Holzbau GmbH. Dabei geht es um die Planung und Umsetzung von Photovoltaikanlagen und -fassaden, Stromspeicher, Elektroarbeiten.

www.leicht-gruppe.de