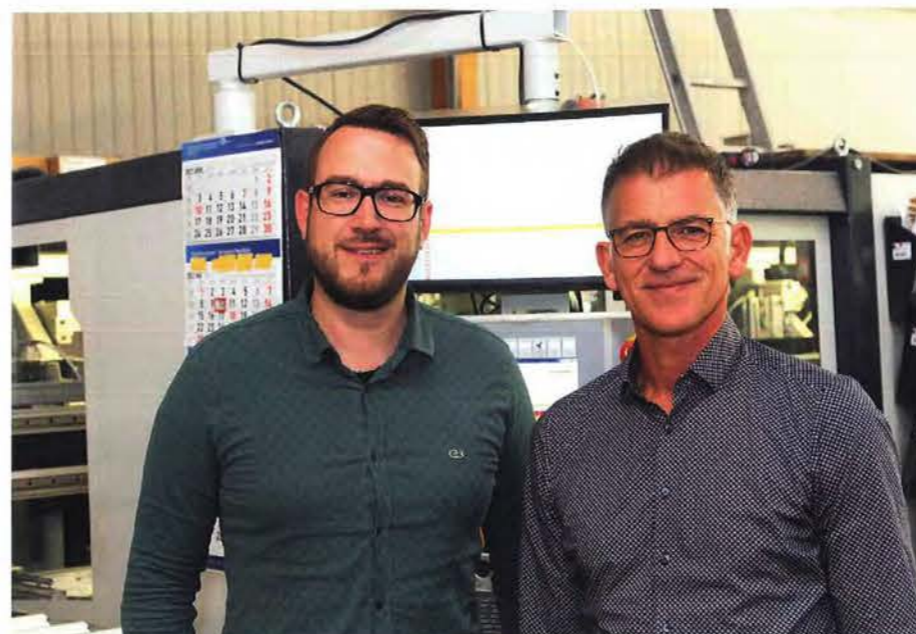


QR-Code verhilft Fenstern zur Identität

## Digitalisierung sorgt für schlanke Prozesse



Torsten Schrader (rechts im Bild) und Florian Jehle sind sichtlich zufrieden mit der Umsetzung des Digitalisierungsprojektes bei der sebnitzer fensterbau GmbH. Fotos: bauelemente bau

Die sebnitzer fensterbau GmbH im gleichnamigen Ort östlich von Dresden wird heute von Florian Jehle in der zweiten Generation geleitet. Seit seinem Eintritt ins Unternehmen treibt er die Optimierung der Prozesse im Unternehmen und hin zu seinen Kunden voran. Die Digitalisierung ist dabei ein wichtiger Hebel und die Softwarelösungen aus dem Hause Klaes, mit dem der Fensterhersteller seit der Gründung des Unternehmens im Jahre 1992 zusammenarbeitet, die wichtigsten Werkzeuge. Seit Anfang des Jahres erleichtert ein auf jedes Fenster aufgeklebtes Etikett dem überwiegend in Großobjekten tätigen Unternehmen die schnelle Identifizierung jedes Fensters und seiner Komponenten. Nebenbei wird auch an der Arbeitgeber-Marke gefeilt. Mit dem ehrgeizigen Ziel, sich als attraktivster Arbeitgeber in der Region zu positionieren.

Ab 2021 hatte sich sebnitzer an die Umsetzung seiner Digitalisierungsstrategie gemacht. Ziel war es zum einen, die über Jahre gewachsene Zahl der verschiedenen Software-Programme deutlich zu reduzieren, zum anderen, sämtliche Daten überall verfügbar und Mehrfacherfassungen unnötig zu machen. Anfang 2022 haben sich die sebnitzer mit den Klaes-Mitarbeitern zusammengesetzt, um konkrete Pläne zur Umsetzung zu machen. Diese wurden ab November 2022 in Angriff genommen. Ab Januar 2024 werden die Mitarbeiter mit der schlankeren Lösung arbeiten können. Dann werden die Daten auch für die Nachkalkulation wie zum Beispiel der Lieferkosten nutzbar sein. „Damit haben wir auch eine Antwort auf die Frage: Wer war wann und wie lange unterwegs?“, erklärt Jehle.

### Einwandfrei zu identifizieren

Erste Projekte sind jedoch bereits umgesetzt. Seit Anfang des Jahres stattet sebnitzer sämtliche Glasfelder seiner Fenster mit einem neu entworfenem CE-Etikett aus. Dabei setzt das Unternehmen auf ein schmales Selbstklebeetikett, das augenfällig auf Griffhöhe auf den Beschlagstulp aufgebracht wird. Bei Festverglasungen wird es unten quer hinter der Glasleiste angebracht. Dieses Etikett trägt neben der Auftrags-, Positions- und Feldnummer auch zwei QR-Codes mit einem Stichwort zur Nutzung. „Ein RFID-Chip wäre eine super Lösung gewesen, aber im Objektbereich zählt uns die Zusatzkosten niemand. Das Etikett, das über das Klaes-Programm ausgedruckt wird, kostet uns dagegen nur etwas mehr als einen Cent“, berichtet Jehle.

Der erste Code ist für die Nutzung durch den Endkunden gedacht. Dieser kann darüber Pflege- und Wartungsanleitungen abrufen. Über den zweiten QR-Code mit der Bezeichnung „Revision“ können alle Informationen abgerufen werden, die im Servicefall benötigt werden, um das Fenster und seine Komponenten einwandfrei zu identifizieren.

### Eine Anfahrt kann entfallen

Damit kann in aller Regel eine erste Anfahrt zur Klärung des Problems beziehungsweise zur Identifikation des fehlerhaften Bauteiles entfallen, was zu einer erhöhten Wirtschaftlichkeit, Nachhaltigkeit und Effektivität führt. „Dank e-prod von Klaes weiß ich außerdem, welcher Mitarbeiter wann und wo die Schrauben gesetzt hat“, so Jehle zum Zusatznutzen der Lösung.

Für die Dokumentation der Montage soll den Monteuren eine spezielle App zur Verfügung gestellt werden, die es auch ermöglicht, Bilder und andere Dokumente einzustellen und zum Auftrag zu hinterlegen. Diese Lösung soll ab Januar nächsten Jahres zur Verfügung stehen. „Das aktuelle große Bauvorhaben in Frankfurt ist ideal, um diese Lösung zu testen und zu optimieren. Meine Objektleiter sind



Das Selbstklebeetikett mit den zwei QR-Codes für die unterschiedlichen Zielgruppen wird unterhalb des Griffes auf die Beschlagstulp aufgebracht.



Der Endkunde kann Bedienungs- und Wartungsanleitungen abrufen.

jedenfalls schon jetzt total begeistert“, freut sich Jehle.

#### In Service investiert

Servicearbeiten werden durch eigene Mitarbeiter ausgeführt. Hierfür hat das Unternehmen umfangreich investiert. Unter anderem in vier Fahrzeuge, die einheitlich beklebt sind. Diese sind mit allen benötigten Werkzeugen, LED-Beleuchtung und einem Spannungswandler und großer Powerbank für die eigene Stromversorgung ausgestattet. Ertüchtigt für die anspruchsvolle Aufgabe werden die Servicetechniker durch regelmäßige Schulungen und mit der Weiterbildung zur Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten.

Seinen Kunden bietet das Unternehmen auch Wartungsverträge an. Dieses Angebot wird seit fünf Jahren mit steigender Tendenz genutzt. Die Angebote für Wartungsaufträge sollen künftig auch aus dem Klaes-Programm heraus erstellbar sein.

#### Erfahrener Objekteur

Das Unternehmen mit seinen 84 Mitarbeitern produziert auf einer Produktionsfläche von insgesamt 16.000 Quadratmetern neben Kunststoff-Fenstern auch Holz- und Holz/Alu-Elemente sowie Fassadenlösungen. Damit wurde in 2022 ein Umsatz von zwölf Millionen Euro erzielt. 90 Prozent der Umsätze erwirtschaftet das Unternehmen mit der Ausstattung großer Objekte, die gemeinsam mit großen Bauunternehmen abgewickelt wer-

den. Darunter ein Projekt in Frankfurt am Main mit einem Volumen von über drei Millionen Euro. Der mit Abstand größte Auftrag umfasst 400 Einfamilienhäuser in Weiden in der Oberpfalz mit einem Auftragswert von 6,9 Millionen Euro. „Wir bekommen diese Aufträge nicht, weil wir besonders günstig wären, sondern weil wir eine Komplettlösung inklusive Sonnenschutz, Absturzsicherung und Montage anbieten“, erläutert Jehle. Dabei kooperiert das Unternehmen mit Mon-

tage-Trupps, die schon seit zwanzig Jahren für Sebnitzer tätig sind. Diese werden vom Unternehmen geschult und erhalten detaillierte Montageplanungen zu jedem Auftrag. Alle weiteren nötigen Informationen stehen auch per Webzugriff zur Verfügung.

Acht Prozent der Umsätze entfallen auf diverse Fertighaushersteller. Mit Privat-Kunden erzielt Sebnitzer mit gerade einmal zwei Prozent einen eher überschaubaren Umsatz. Hierfür arbeitet der Fensterbauer mit 16 regionalen Handelspartnern zusammen, die sich um das Geschäft mit diesen Privatkunden kümmern.

#### Ausbau des Programms

Aktuell erwirtschaftet das Unternehmen ein Viertel seiner Umsätze mit Holz- und Holz/Alu-Elementen. Die Nachfrage steige zwar aus Gründen der Nachhaltigkeit, mehr zu produzieren sei aber aufgrund der begrenzten Kapazität nicht möglich. „Für eine neue, leistungsfähigere Anlage wäre ein siebenstelliger Betrag fällig. Entsprechende Konzepte gibt es bereits, aber die Unsicherheit bezüglich der Marktentwicklung in den nächsten Jahren lässt uns noch zögern“, erläutert Jehle.

Stattdessen gibt es die strategische Überlegung, ergänzend auch eine Aluminium-Produktion aufzubauen. Denn Haustüren, Fenster und Rauchabzugsfenster werden derzeit



Mit der Einführung von e-prod, der Lösung für die papierlose Fertigung von Klaes, werden die Mitarbeiter über den Bildschirm mit den benötigten Informationen versorgt.



*Dank der Investition in die neue Schweiß/Putz-Linie kann Sebnitzer jetzt auch Fenster mit acrylcolor-Oberfläche mit Nullfuge anbieten.*

noch zugekauft. „Auf die eigene Produktion haben wir verzichtet, weil dazu eine andere Software nötig gewesen wäre“, erklärt Jehle. „Diese Zurückhaltung ist nicht länger nötig, denn Klaes kann jetzt auch eine Lösung für die Produktion von Aluminium-Elementen anbieten“, macht Thorsten Schrader, Vertriebs- und Marketingleiter bei Klaes, deutlich.

Mit dem Beschlag von Siegenia wird aktuell eine Lösung verarbeitet, die auch in Aluminium-Systemen mit Euronut zum Einsatz kommen kann, was den Vorteil hat, dass ohnehin schon 80 Prozent der Bauteile auf Lager liegen.

#### Papierlose Fertigung eingeführt

In der Kunststoffproduktion wurden bereits im Frühjahr 2020 nach einem umfangreichen Umbau die neue Schweiß-Putzlinie sowie Verteil- und Pufferanlagen für Rahmen und Flügel, Schwenktische für die Anschlagplätze, sowie Lösungen für den Innerbetrieblichen Transport in Form von elektrischen Rollbahnsystemen in Betrieb genommen. „Da hat sich die Welt komplett verändert, wir konnten die Schlagkraft deutlich erhöhen“, berichtet Jehle. Mit der neuen Schweißmaschine ist das Unternehmen auch in der Lage, Fenster mit Nullfuge anzubieten, was vor allem für die Elemente mit Gealan acrylcolor®-Oberfläche genutzt wird, die im Programm einen Anteil von 70 bis 80 Prozent haben.

Darüber hinaus wurde auch die papierlose Fertigung eingeführt, werden die Mitarbeiter jetzt an 15 Arbeitsstationen genau mit den Informationen versorgt, die für ihre jeweilige Ausgabe auch wirklich relevant sind.

„Würden wir normale Fenster bauen, dann könnten wir mit der Anlage noch deutlich mehr produzieren. Wir bauen aber einen hohen Anteil von Sonderfenstern inklusive Absturzsicherungen, elektromechanischen Komponenten, Lüftungslösungen etc.“

#### Gutes Betriebsklima

„Wir haben zufriedene Mitarbeiter“, stellt Jehle mit einem breiten Grinsen fest. In den Schoß gefallen ist dem jungen Unternehmer dieser erfreuliche Zustand freilich nicht. Er ist vielmehr das Ergebnis eines Paketes an unterschiedlichen Maßnahmen zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen. Zur Neugestaltung der Büroräume hat das Unternehmen eine Innen-Designerin engagiert. Die Mitarbeiter hatten die Möglichkeit, ihre Wünsche einzubringen. Im Zuge dessen wurden auch höhenverstellbare Schreibtische angeschafft. Im März und September werden Gesundheitstage zu Themen wie Ernährung, richtiges Trinken und Bewegung veranstaltet. Diese münden in der Regel in konkrete Veränderungsmaßnahmen. So wurden unter anderem Obstkörbe aufgestellt, aus denen sich die Mitarbeiter bedienen können und zusätz-

lich kostenlos Getränke bereitgestellt. Darüber hinaus hat das Unternehmen insgesamt 27 Elektro-Fahrräder geleast, die von den Mitarbeitern genutzt werden. Wer mit seinem Elektrofahrzeug zur Arbeit kommt, hat die Möglichkeit, sein Fahrzeug kostenfrei aufzuladen.

Die umfangreichen Investitionen in angenehme Arbeitsbedingungen, Zusatzleistungen und in das Betriebsklima zahlen sich aus. Das Resultat einer hohen Weiterempfehlungsquote durch die Mitarbeiter sind auch Initiativbewerbungen. Das heißt schon was, wenn zu den Nachbarn auch Unternehmen wie die Robert Bosch Power Tools und andere attraktive Arbeitgeber in der Region gehören.

#### Nachhaltigkeit ist gefragt

„Unser internes Ziel ist es, der attraktivste Arbeitgeber in der Region zu sein. Darüber hinaus streben wir auch eine Führungsposition in Sachen Nachhaltigkeit an. Wir sind im Objektbau tätig und daher immer häufiger mit Nachfragen seitens der Investoren konfrontiert, die DGNB-Zertifikate etc. einfordern oder aufgrund des Russland-Embargos auf Nachweise zur Herkunft von Hölzern aus Lärche bestehen“, erläutert Jehle.

Parallel dazu arbeitet Sebnitzer daran, seinen CO<sub>2</sub>-Fußabdruck immer weiter zu reduzieren. Mit der Photovoltaikanlage auf dem Dach der Produktionshalle ist das Unternehmen aktuell in der Lage, 87 Prozent des Jahresbedarfes an Strom zu decken. Damit werden auch sechs Ladestellen für Elektroautos betrieben, zwei weitere sind in Planung. Der firmeneigene Fuhrpark wird nach und nach umgestellt. Dieser umfasst bereits vier E-Fahrzeuge. Für die Beleuchtung werden LED-Tageslicht-Paneele eingesetzt. Eine zweite PV-Anlage ist in Vorbereitung. Mit dieser wäre der Betrieb in der Lage, den Bedarf komplett abzudecken.

Ende des Jahres sollen die Daten zur Nachhaltigkeit des Unternehmens online gehen. Diese informieren nicht nur, wie viel Strom erzeugt und verbraucht wird, sondern auch über all die anderen Maßnahmen in Sachen Nachhaltigkeit. ■



[www.sebnitzer-fensterbau.de](http://www.sebnitzer-fensterbau.de)  
[www.klaes.de](http://www.klaes.de)