

Serie „Digitalisierung am Bau“, Teil 3

BIM bringt die Logistik voran

Das Ziel von Building Information Modeling (BIM) ist es, sämtliche Daten eines Bauwerks entlang der gesamten Wertschöpfungskette digital zu erfassen, vom Bau bis zum Abriss. Der dritte und vorletzte Teil unserer Serie beleuchtet nun die Sicht der Großhändler.



Je mehr auch die Logistik Teil der Wertschöpfungskette wird, desto effizienter wird es für alle am Bau Beteiligten. Sind die Abläufe digitalisiert, kann bei Planung nach BIM-Standards die Bestellung automatisiert ausgelöst und der Liefertermin entsprechend festgelegt werden.

Bild: ©ipopba - stock.adobe.com

Bei BIM handelt es sich um einen der zentralen Bausteine in der Digitalisierung am Bau: Von der Planung über die Erstellung und den Betrieb eines Gebäudes bis zu Instandhaltung und Abriss lassen sich mittels BIM alle Abläufe digital steuern. Das Bauwerk wird dabei mitsamt all seinen Funktionen in einer Datenbank als „Digitaler Zwilling“ dargestellt. Die bislang nicht transparente und in vielen Ebenen komplizierte Kommunikation am Bau soll sich durch den digitalen Planungsstandard

öffentliche Hand oder international agierende Auftraggeber laufen Planung, Ausschreibung und Projektentwicklung bereits komplett auf der Basis von BIM.

In der Bauphase können die bodenlegenden Handwerker vom kollaborativen Planungsansatz in zweierlei Hinsicht profitieren: Erstens erfahren sie – sofern die Daten korrekt gepflegt sind – rechtzeitig, wenn sich der Ablauf auf der Baustelle verschiebt. Es soll ja schon vorgekommen sein, dass Zeitpläne durcheinander geraten

vernetzten Planung ist es auch, Baustoffe genau zum richtigen Zeitpunkt, also „just in time“, auf die Baustelle liefern zu lassen. Dies soll über eine dann ebenfalls automatisierte Bestellung geschehen, die im Falle eines Zeitverzugs zurückgehalten und erst dann ausgelöst wird, wenn feststeht, wann das Material auf der Baustelle auch tatsächlich benötigt wird. Die Zeiten, in denen palettenweise Parkett unter schlechtesten Lagerbedingungen auf der Baustelle im Weg herumsteht, könnten damit der Vergangenheit angehören – was Hersteller und Verarbeiter gleichermaßen freuen dürfte, zumal sich dadurch auch Folgeschäden aus der oftmals unsachgemäßen Lagerung reduzieren lassen.

Der Weg dorthin ist freilich ein weiter, sagt zumindest Martin Reinhardt: Der Dipl.-Ingenieur ist als Mit-Geschäftsführer des Berliner Planungsbüros Reinhardt & Ahrens auf Logistik spezialisiert und berät überwiegend Betriebe aus dem Holz- und Baustoffhandel. „Ich komme ursprünglich aus der Automobilbranche, wo Lieferketten bis ins letzte Detail durchorganisiert und von einem solch hohen Effizienzgrad sind,

„Bei der Logistik mit Baustoffen herrschen noch heute oft Zustände wie vor 30 Jahren.“

Martin Reinhardt, Dipl.-Ingenieur und Geschäftsführer des Planungsbüros Reinhardt & Ahrens

verbessern. BIM beschreibt im Idealfall den Weg vom Leitz-Ordner zur Datenbank, von der alle Beteiligten die gleichen umfangreichen Informationen abrufen können. Das soll für eine reibungslosere Bauablaufplanung sorgen, denn vor allem bei größeren Bauvorhaben durch beispielsweise die öf-

sind... Bei rechtzeitigem Update hingegen können die Boden- und Parkettleger nicht nur ihre Abläufe und Touren besser planen, sondern auch den Einsatz von Arbeitskraft und Fuhrpark besser koordinieren.

Der zweite Vorteil ergibt sich im Bereich der Logistik: Denn ein wesentlicher Teil der

Passion meets
performance.
Die blaue Revolution.



PARADOR

Mit den Sortimentsneuheiten 2021 unterstreichen wir unsere Leidenschaft, Produkte zu erschaffen, die heute schon das Morgen gestalten. Unsere neue Produktlinie „Hydron“ für Laminat und Modular ONE steht für besonders wasserabweisende Böden, die sich auch besonderen Herausforderungen stellen. Die Kombination innovativer Technik und modernen Designs läuten die neue Generation hochwertiger Böden „Made in Germany“ ein. Ab Februar 2021 erhältlich.

www.parador.de/neuheiten

living performance

dass es kaum noch Luft nach oben gibt“, berichtet er.

Das sei einer der Gründe gewesen, warum er sich vor etwa 20 Jahren den Warenströmen und Lieferketten rund um die Baustelle zugewandt habe. „Bei der Logistik mit Baustoffen herrschen noch heute oft Zustände wie vor 30 Jahren – da ist einfach noch viel mehr Luft nach oben“, sagt Reinhardt mit Blick auf Lageristen mit Klemmbrett und Ablagekörbe voll gedrucktem Papier. Deshalb hat er „Turbo.route“ und weitere Programm-Module zur Optimierung von Fuhrpark, Lager und Produktion auf den Markt gebracht. Das Tourenplaner-Modul soll dem Handel das Ausliefern von Baustoffen, die von den Maßen her oft nicht auf eine Euro-Palette passen und deswegen eine anspruchsvollere Planung benötigen, erleichtern.

Damit das Material auf der Baustelle der Zukunft zum perfekten Zeitpunkt ankommt, sieht Reinhardt BIM als ein hilfreiches Tool. Eine automatisiert ausgelöste Bestellung könnte zumindest für die Logistik eine Erleichterung bedeuten, weil seiner Erfahrung nach besonders viele Boden- und Parkettleger „auf den letzten Drücker“ bestellen (s. Kasten „Fünf Fragen an“) und im Vergleich zu anderen Handwerkern öfter als der Durchschnitt ihre benötigte Ware selbst beim Händler abholen.

Das kann Fritz-Bert Rosenbaum, Geschäftsführer der H.J. Bündler Holz & Baustoff GmbH der Bündler-Gruppe, nur zum



Bei Bündler Holz & Baustoffe in Euskirchen sind die Lagermitarbeiter mit mobilen Datengeräten statt mit Klemmbrett unterwegs. Bild: Bündler GmbH

kommt, profitiert besonders von der Ausstattung unseres modernen Fuhrparks. Von unseren 25 Fahrzeugen haben 16 einen Mitnahmestapler und drei einen Hochkran. Wir müssen unseren Beitrag dazu leisten, dass die Produktivität im Handwerk steigt!“ Und da verbiete es sich, dass hochqualifizierte Fachkräfte halbtagsweise mit dem Vertragen von Ware beschäftigt seien so Rosenbaum..

Bei Bündler wurde im Jahr 2011 damit begonnen, die Abläufe in Lager und Ver-

facher. Heute sind alle miteinander vernetzt und durch regelmäßige Shuttles im Nachtsprung miteinander verbunden, und in Euskirchen ist die Logistik inzwischen sogar rund um die Uhr besetzt. Nachts wird meist die eingehende Ware verräumt.

Auch vor zwei Jahren, als ein vollautomatisches Plattenlager in Betrieb ging, konnten alle Beteiligten von ihren Erfahrungen im Umgang mit digitalen Prozessen profitieren. Im kommenden Jahr will Bündler gedruckte Lieferscheine abschaffen und eine papierlose Übergabe der Ware, selbstverständlich mit Ankündigung per SMS und Lieferschein per E-Mail, einführen. Der Fahrer scannt die Waren, die er auf- und ablädt, und hat so stets die volle Übersicht. „Die vorher schon sehr geringe Fehlerquote geht dadurch quasi gegen Null“, sagt Rosenbaum.

Wie Händler und Verarbeiter gemeinsam das Thema Digitalisierung voranbringen können, war auch Thema bei der Eurobaustoff-Kooperation. Wenn es um digitale Prozesse geht, steht dort allerdings nicht ausschließlich das Thema BIM auf der Tagesordnung, sondern die Vernetzung aller, die in ihrer Gesamtheit an der Wertschöpfungskette Bau beteiligt sind. Die Baufachhandelskooperation sehe sich dabei als Mittler und Bindeglied zwischen Baustoff-Herstellern, Digitalisierungs-Initiativen, Software-Herstellern und Handwerkern, sagt Franz-Josef Segin, Bereichsleiter Presse. Über ein Treffen, das alle Beteiligten in der Eurobaustoff-Zentrale Bad Nauheim an einen Tisch gebracht hat, berichten wir in der nächsten Ausgabe.

Bis also auch die Logistik von den zu erwartenden BIM-Vorteilen profitieren kann, geht noch einige Zeit ins Land, da sind sich alle Experten einig. Wie sich Abläufe digitalisieren und damit besser vernetzen lassen, darum geht es im nächsten und letzten Teil dieser Serie zum Thema BIM. Darin stellen wir auch vor, welche Unterstützungsmöglichkeiten es für Handwerksbetriebe bei der Umstellung auf digitale Prozesse gibt und wie Sie sie in Anspruch nehmen können.

Jan Rieken

jan.rieken@holzmann-medien.de

„Der Großhandel muss dazu beitragen, dass die Produktivität im Handwerk steigt!“

Fritz-Bert Rosenbaum, Geschäftsführer der H.J. Bündler Holz & Baustoffe GmbH

Teil bestätigen. Er sieht das Phänomen der Selbstabholung vorwiegend in den Ballungsgebieten als Thema. In seiner Unternehmensgruppe, das mit Bündler außer am Stammsitz in Euskirchen auch an den Standorten Erfstadt-Lechenich und Duisburg sowie in Münster (Holz Hölscher) und Wuppertal (Matthey Holz und Baubeschlag) vertreten ist, sei bei den Boden- und Parkettleger der Anteil der Selbstabholer eher gering. Stattdessen habe sich die Zahl bei den B2B-Kunden, die über den Onlineshop bestellen, nahezu verdoppelt. „Den Großteil unserer Ware liefern wir ans Kundenlager“, berichtet Rosenbaum und ergänzt: „Wer sein Material direkt auf die Baustelle be-

sand zu digitalisieren. Damals war das Thema BIM in noch weiterer Ferne als heute, aber die Umstellung wird kein ganz so großer Schritt mehr sein wie vor zehn Jahren, als die Lagermitarbeiter am Standort Euskirchen statt eines Klemmbretts plötzlich ein MDE (Mobiles Datenerfassungsgerät) in die Hand bekamen. „Es muss einem bewusst sein, dass bei der Einführung eines solchen Systems zunächst Produktivität verlorengeht“, sagt Rosenbaum rückblickend. Damals musste er seine EDV-Abteilung aufstocken – und ist heute froh, damals den Schritt in die digitale Welt gewagt zu haben, denn die Integration der später hinzugekommenen Standorte war wesentlich ein-

Bereits erschienen:

- Was ist BIM?
- BIM aus Sicht der Hersteller

Diese Folge: Was bringt BIM dem Fach- und Großhandel?

Folge 4: Wo und wie Handwerker Unterstützung bekommen bei der Digitalisierung

Fünf Fragen an Martin Reinhardt



Dipl. Ing. Martin Reinhardt ist Geschäftsführer des Planungsbüros Reinhardt & Ahrens, das sich auf Logistik spezialisiert hat. Bild: privat

bwd Wie ist im Bereich Logistik der Stand der Dinge bei der Digitalisierung?

Reinhardt: Bei den meisten eigentlich wie vor 30 Jahren: Bestellabwicklung und Versand erfolgen oft noch komplett auf Papierbasis, teilweise sogar noch per Fax. Von den Betrieben, die mit der Auslieferung von Holz- und Baustoffen zu tun haben, sind noch immer rund 90 Prozent komplett ent-digitalisiert unterwegs. Selbst im Zeitalter von Tablet und Smartphone wollen oder können viele nicht auf den Ablagekasten beim Disponenten verzichten und planen ihre Touren entsprechend.

bwd Was müsste sich denn ändern?

Reinhardt: Beim Lieferanten wäre die Umstellung auf digitale Prozesse ein erster wichtiger Schritt. Dafür sind zahlreiche Tools vorhanden, aber bei den Entscheidern hat dieser Aspekt bislang keine so hohe Priorität. Es gibt ein paar Betriebe, die in dieser Hinsicht aus der Masse herausragen und ihre Prozesse

spiel eine Lieferungsankündigung per SMS oder eine Zustellbenachrichtigung per Mail. Auch Sendungsverfolgung und Zeit-Koordination sind Features, die nahezu jeder Paketdienstleister abbilden und seinen Kunden anbieten kann – in der Baustoffbranche ist das leider zu oft noch Zukunftsmusik.

bwd Also liegt der Ball bei den Großhändlern?

Reinhardt: Nicht nur. Um Abläufe zu beschleunigen und effizienter zu machen, wäre langfristig auch von Verarbeiterseite eine rechtzeitige Abgabe der Bestellung hilfreich. Je länger der Vorlauf, desto effizienter der Ablauf! Ich weiß von Großhändlern, die für alle Baustoffe über nahezu alle Gewerke hinweg ihre Touren am Vortag planen – außer bei Bodenbelägen, da erfolgt die Disponierung tagesaktuell. Die Kurzfristigkeit, mit der die Ware oft verfügbar sein soll, sorgt für einen hohen Anteil an Selbstabholungen. Speziell bei Bodenbelägen liegt der Selbstabholer-Anteil deutlich über dem üblichen Baustoff-Durchschnitt von etwa 40 Prozent. Das geht bei allen Beteiligten zu Lasten

**„Je länger der Vorlauf,
desto effizienter der Ablauf.“**

Dipl. Ing. Martin Reinhardt

bereits komplett digitalisiert haben. Das vereinfacht schon jetzt viele Abläufe, auch ohne Logistik nach BIM-Standards.

bwd Wie weit ist denn der Weg vom digitalisierten Ablauf zu BIM?

Reinhardt: Nicht mehr weit. Der Datenaustausch für Planungen nach BIM-Standards lässt sich in die meisten Infrastrukturen leicht implementieren. Sinnvoll wäre aber, die Umstellung auf digitale Prozesse schon jetzt anzugehen. Auch ohne, dass BIM Standard wird, funktionieren schon jetzt dann auch im B2B-Geschäft auf einmal Dinge, die für Endkunden im Privatbereich schon längst selbstverständlich sind, zum Bei-

spiel der Effizienz, vor allem wegen der langen Wartezeiten.

bwd Viele Händler haben dafür extra Kaffee-Ecken und Frühstücks-Theken eingerichtet...

Reinhardt: Ja, und die meisten sehen diesen Service als Instrument zur Kundenbindung. Ich weiß von vielen Handwerker-Chefs, dass ihnen derlei Einrichtungen ein Dorn im Auge sind. Meine Empfehlung daher: Die Kundenbindung auf elektronischem Wege herstellen! Mehr Liefersicherheit und besserer Service sind der größte Garant für eine hohe Kundenzufriedenheit. **jr**

Gyvlon. Der Fließestrich.

Wir steh'n drauf.



**Gyvlon®
Estrich**

Seit rund 30 Jahren vertrauen Profis auf unseren Calciumsulfat-Fließestrich. Unser Wissen, unsere Erfahrung und Kompetenz sorgen dafür, dass Sie bei der Verarbeitung unseres Qualitätsproduktes immer festen Boden unter die Füße bekommen. Mit unseren Produkten eröffnen Sie Ihren Kunden viele Möglichkeiten der Raumgestaltung – für ein völlig neues Wohngefühl.

**Wir beraten Sie gerne!
Am besten gleich informieren ...**

www.gyvlon.de

ANHYDRITEC GmbH
Frankfurter Landstraße 2-4
61440 Oberursel
Tel.: +49 6171 27860-10


ANHYDRITEC
Minersa Group