

Artikelserie von Jürgen Huber, Biss.ID: Mysterium Digitalisierung

Teil 1: Digitalisierung verstehen, richtig einordnen und nutzen

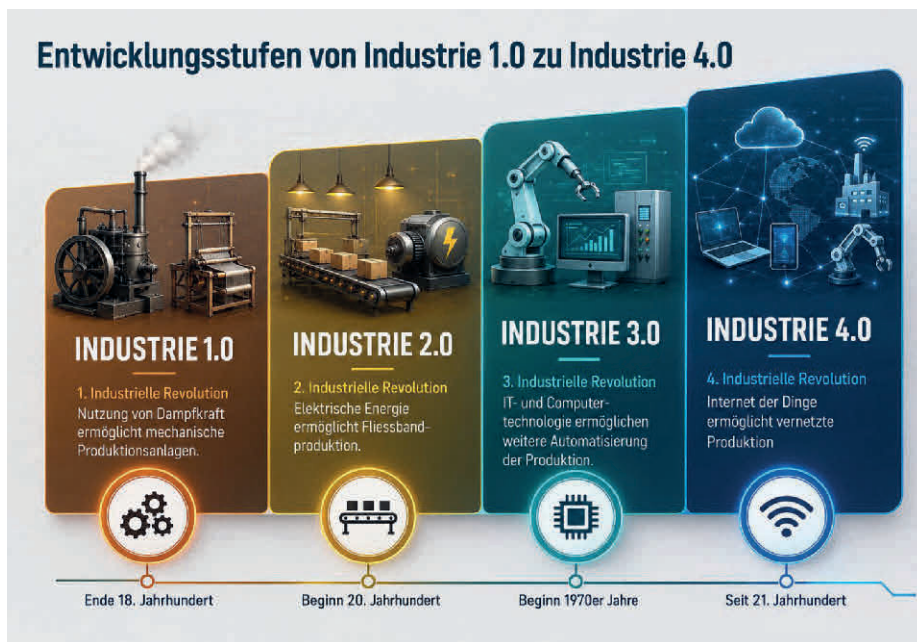
In der Fenster- und Türenbranche wird derzeit viel über die neue Bauproduktenverordnung, zusätzliche Dokumentationspflichten und den digitalen Produktpass diskutiert. Häufig ist der erste Reflex: Das bedeutet noch mehr Bürokratie, noch mehr Nachweise und noch mehr Aufwand. Die Sorge vor zusätzlicher Bürokratie ist berechtigt, denn Fenster und Türen sind variantenreiche, projektspezifische Bauprodukte. Schon heute sind Unternehmen mit Produktnormen, CE-Kennzeichnung, Leistungserklärungen, Prüfzeugnissen, Ausschreibungsanforderungen und kundenspezifischer Dokumentation stark belastet. Jede neue Anforderung wirkt daher zunächst wie eine weitere Pflicht, die zusätzlich zum Tagesgeschäft erfüllt werden muss.

In der Artikelreihe „Wie wird Digitalisierung vom Fluch zum Segen?“ ordnet Jürgen Huber, Geschäftsführer der Biss.ID, die aktuellen Entwicklungen ein. In regelmäßigen Abständen werden dabei Schwerpunktthemen wie der digitale Produktpass, das Datenraum-Projekt Construct-X, KI im Fensterbau, EPDs, Product Carbon Footprint und die dafür notwendige Stammdatenstandardisierung aufgegriffen. Die Reihe soll zentrale Begriffe entmystifizieren, Zusammenhänge verständlich machen und zeigen, wie Fenster- und Türenhersteller Digitalisierung grundlegend und praxisnah angehen können. Den ersten Artikel von Jürgen Huber lesen Sie im Folgenden.

„Wir haben zwar keine Lösung, bewundern aber das Problem“

Das ist ein Satz, der mich in meinem Berufsleben häufig begleitet hat. Leider trifft dieser Satz heute viel zu oft auf Diskussionen rund um die Digitalisierung zu. In vielen Gesprächen entsteht der Eindruck, dass sich nahezu alle Hersteller nach der einen ultimativen digitalen Lösung sehnen: einem System, das Prozesse effizienter, sicherer und einfacher macht und das möglichst sofort.

Der Wunsch ist nachvollziehbar. Fehlende Fachkräfte, steigende Komplexität, wachsende Kundenanforderungen, eine stagnie-



Die verschiedenen Industriestufen im Laufe der Zeit.

Grafik: Biss.ID / KI generiert

rende bis rückläufige Ertragslage und zunehmender Zeitdruck setzen die Betriebe massiv unter Druck. Gerade deshalb sollte Digitalisierung kein Randthema sein, sondern eine zentrale Zukunftsfrage für die Fenster- und Türenbranche.

Unser Ziel ist es, mit dieser Artikelreihe der Branche Mut zu machen, sich den Themen der Digitalisierung offen und aktiv zu nähern. Gleichzeitig möchten wir dazu beitragen, mehr Klarheit in eine Diskussion zu bringen, die häufig von großen Begriffen, komplexen Studien, regulatorischen Anforderungen und technischen Schlagworten geprägt ist.

Ohne Daten kein digitaler Nutzen

Die gute Nachricht vorweg: Ja, Digitalisierung kann Prozesse effizienter, transparenter und reproduzierbarer machen. Und ja, auch KI kann Standardaufgaben unterstützen, wiederkehrende Abläufe vereinfachen und vorhandenes Wissen besser nutzbar machen. Aber Digitalisierung ist kein Zauberkasten, den man bei Amazon bestellt und der am nächsten Tag per Prime geliefert wird. Und KI ist kein Wundermittel, das ungeordnete Strukturen automatisch in funktionierende Prozesse verwandelt.

Hier beginnt das klassische Henne-Ei-Problem: Wenn eine Softwarelösung auf Daten zugreift,

die unvollständig, uneinheitlich, unstrukturiert oder sogar fehlerhaft sind, kann sie daraus keine verlässlichen Ergebnisse erzeugen. Bei KI-Systemen besteht zusätzlich die Gefahr, dass sie zwar Antworten liefern, diese aber auf falschen Annahmen beruhen. Je nach System können Lücken scheinbar plausibel ergänzt oder Inhalte erzeugt werden, die fachlich nicht belastbar sind. Der bekannte IT-Grundsatz „Shit in, shit out“ mag salopp klingen, trifft den Kern aber sehr genau.

Genau deshalb beginnt erfolgreiche Digitalisierung nicht mit dem nächsten Tool. Sie beginnt mit der Frage, welche Datengrundlage vorhanden ist und wie sie entlang der Prozesse sinnvoll genutzt werden kann.

Wo steht die Baubranche?

Ein Blick auf die Entwicklung verschiedener Digitalisierungsindizes zeigt: Die Baubranche gehört seit Jahren nicht zu den Vorreitern der Digitalisierung. Andere Industrien wie Automobilbau, Maschinenbau oder Chemie haben bereits früh in der Umsetzung von Industrie 4.0 begonnen, Datenstandards, Schnittstellen und durchgängige digitale Prozessketten aufzubauen.

An dieser Stelle kommt häufig sofort das Gegenargument: Die Baubranche sei nicht vergleichbar. Fenster und Türen seien varianten-

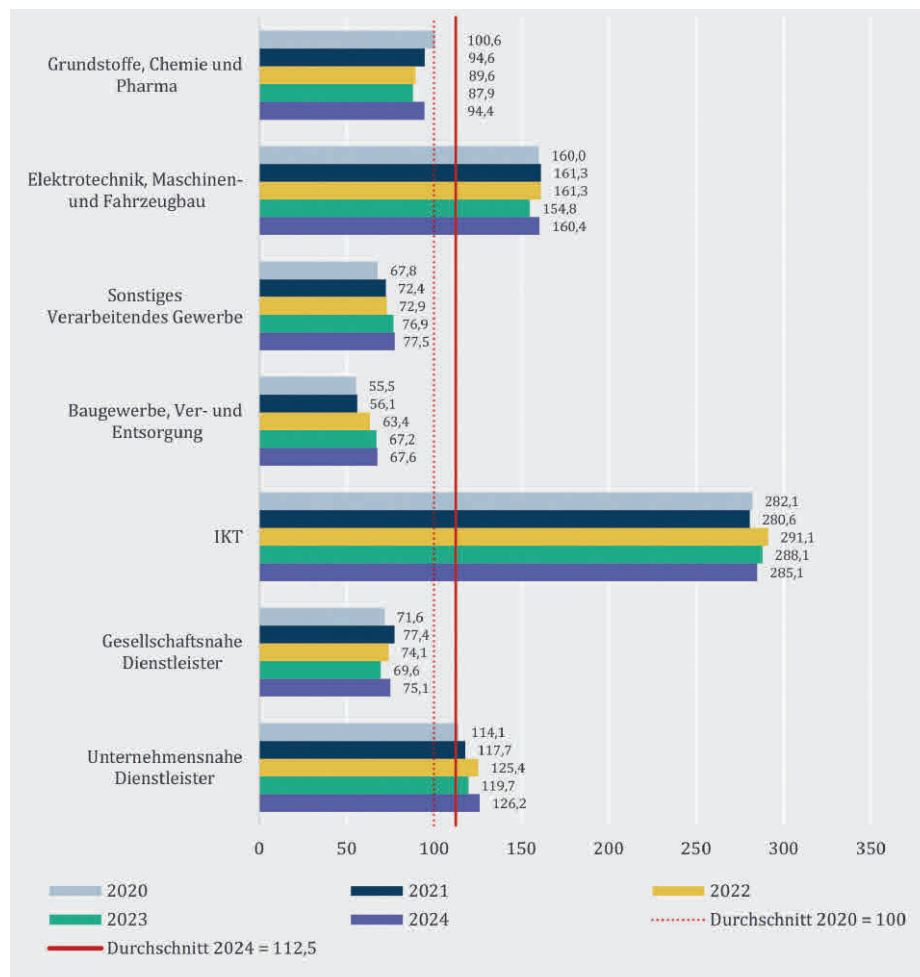
reicher, stärker projektbezogen und würden meist von deutlich kleineren Unternehmen gefertigt als Produkte in klassischen Industriebranchen. Das ist richtig. Aber es ändert nichts am Grundprinzip: Nur saubere, standardisierte und vernetzte Daten schaffen Effizienz. Sie reduzieren Doppelarbeit, vermeiden Fehler, beschleunigen Prozesse und machen Informationen dort verfügbar, wo sie gebraucht werden.

Deshalb steckt in dem vermeintlichen Bürokratiemonster „digitaler Produktpass“ eine verkappte Chance. Er ist kein weiterer Formalismus, sondern Ausdruck einer größeren Entwicklung: Bauprodukte und die damit verknüpften Prozesse werden künftig digitaler, transparenter, nachvollziehbarer und über ihren gesamten Lebenszyklus bewertbar sein müssen. Wer diese Entwicklung nur als regulatorische Belastung versteht, wird versuchen, die Anforderungen möglichst spät, möglichst minimal und möglichst manuell zu erfüllen. Wer sie strategisch betrachtet, erkennt darin einen Hebel für Effizienz, Automatisierung und Wettbewerbsfähigkeit. Damit liegt das eigentliche Problem nicht im digitalen Produktpass, sondern in den fehlenden Datenstandards und -strukturen.

Analoge und digitale Strukturen

Viele Betriebe unserer Branche sind über Jahre historisch gewachsen – Hallen, Maschinen, Prozesse und IT-Systeme, die häufig unter realen Zwängen entstanden sind: begrenzte Flächen, begrenzte Investitionsvolumen, kurzfristige Anpassungen und pragmatische Kompromisse im laufenden Betrieb. Daraus sind nicht selten die oft zitierten „vereinigten Hüttenwerke“ entstanden. Das ist keine Kritik an den einzelnen Unternehmen, sondern eine sachliche Feststellung der historischen Entwicklung unserer Branche.

Diese Entwicklung zeigt sich auch in den Daten- und IT-Landschaften. Produktdaten, Materialdaten, Systeminformationen, Lieferantendaten und technische Nachweise liegen häufig verteilt in ERP-Systemen, Kalkulationsprogrammen, Excel-Listen, PDFs, Systemordnern, Systemgeberportalen oder sogar lokal bei einzelnen Mitarbeitenden. Genau diese gewachsenen Strukturen werden nun zur zentralen Herausforderung, wenn Daten künftig interoperabel, also systemübergreifend verständlich und nutzbar, bereitgestellt werden sollen.



Der Digitalisierungsindex verschiedener Branchen, Stand 2024.

Grafik: Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz

Bürokratie entsteht nämlich nicht nur durch neue Regeln. Bürokratie entsteht auch, wenn vorhandene Informationen jedes Mal neu gesucht, manuell übertragen, kopiert, geprüft, abgelegt und weitergegeben werden müssen. Viele der geforderten Dokumentationspflichten bestehen schon heute. Sie werden aber noch nicht konsequent digital aus vorhandenen Daten und Systemen abgeleitet.

Gerade beim Thema Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft wird dieser Zusammenhang deutlich. Wenn wir ernsthaft darüber sprechen wollen, wie Fenster am Ende ihrer Nutzungsdauer bewertet, getrennt, recycelt oder stofflich verwertet werden können, brauchen wir Informationen über die tatsächlich eingesetzten Komponenten, Materialien, Beschichtungen und Wirkstoffe. Ohne Daten bleibt die Diskussion pauschal. Mit Daten wird sie differenzierbar.

Bürokratiekritik vs. Datenkompetenz

Hier müssen zwei Diskussionen aber sauber getrennt werden. Die eine Diskussion betrifft die Frage, welche zusätzlichen Datenpunkte,

Prüfwerte und Nachweise durch die Bauproduktenverordnung tatsächlich sinnvoll, verhältnismäßig und praxistauglich sind. Diese Diskussion ist wichtig und muss definitiv geführt werden.

Die andere Diskussion betrifft die grundsätzliche digitale Fähigkeit der Branche, relevante Produkt- und Prozessdaten strukturiert bereitzustellen und nutzbar zu machen. Diese Fähigkeit brauchen wir unabhängig davon, ob einzelne regulatorische Anforderungen noch angepasst, reduziert oder verändert werden.

Wir brauchen gemeinsame Datenmodelle, klare Begriffe, definierte Schnittstellen und eine Umsetzungsstrategie, die nicht nur für große Industrieunternehmen funktioniert, sondern gerade auch für kleine und mittlere Betriebe praktikabel ist. Der größte Nutzen entsteht dann, wenn Daten entlang der Wertschöpfungskette einheitlich, nachvollziehbar und automatisierbar genutzt werden können.

In dem Zusammenhang sollten wir auch über den Tellerrand unserer Bauelementebranche

blicken, denn die Weichenstellungen für den Bausektor laufen bereits. Mit Construct-X entsteht, aufbauend auf den Grundprinzipien von Catena-X, ein übergreifender Ansatz für digitale Datenräume in der Bauwirtschaft. Ziel ist es, standardisierte Datenstrukturen, digitale Werkzeuge, Referenzarchitekturen und interoperable Austauschmechanismen für Planung, Bau, Betrieb und Nachhaltigkeitsanforderungen zu entwickeln. Genau dort werden grundlegende Fragen entschieden: Wie werden Daten im Bauwesen künftig beschrieben, bereitgestellt, ausgetauscht und weiterverwendet?

Das Heft in die Hand nehmen

Die Empfehlung an die Branche ist klar: Wir sollten nicht darauf warten, dass der digitale Produktpass als Pflicht kommt, um dann hektisch Dokumente zu erzeugen und darauf zu hoffen, dass das Thema irgendwann wieder einschläft. Wir sollten jetzt damit beginnen, unsere Produkt- und Materialdaten sowie die notwendigen Schnittstellen konsequent zu standardisieren. Nicht, weil Brüssel es verlangt. Sondern weil es die Voraussetzung dafür ist, dass Digitalisierung, Nachhaltigkeitsbewertung, Automatisierung und KI in unserer Branche überhaupt sinnvoll funktionieren. Wenn Daten aus der Wertschöpfungskette strukturiert zusammengeführt werden, kann aus regulatorischem Druck ein echter Mehrwert entstehen: weniger manuelle Recherche, weniger doppelte Datenerfassung, bes-

sere Nachvollziehbarkeit und eine bessere Ausgangsbasis für zukünftige digitale Anwendungen.

Der Konsens sollte daher lauten: Ja, wir müssen uns gegen unverhältnismäßige Prüf-, Dokumentations- und Zertifizierungspflichten einsetzen. Ja, wir müssen praxistaugliche und mittelstandsgerechte Lösungen fordern. Aber nein, wir dürfen Digitalisierung und Datenstandardisierung nicht als Teil des Problems behandeln. Sie sind ein wesentlicher Teil der Lösung.

Die neue Bauproduktenverordnung zwingt uns, uns mit diesen Themen auseinanderzusetzen. Aber sie gibt uns auch die Chance, längst überfällige Grundlagen zu schaffen. Wer jetzt nur jammert, wird später unter Zeitdruck reagieren müssen. Wer jetzt beginnt, seine Stammdaten, Schnittstellen und Datenlogiken zu strukturieren, kann aus regulatorischem Druck einen digitalen Wettbewerbsvorteil machen.

Was Sie in dieser Serie erwartet

In den nächsten Teilen schauen wir genauer hin, welche Rolle der digitale Produktpass tatsächlich spielt, was es mit Manufacturing-X auf sich hat, warum EPDs und Product Carbon Footprint ohne saubere Stammdaten nicht funktionieren und wie KI in der Branche erst dann sinnvoll eingesetzt werden kann, wenn die Grundlage stimmt.

Genau aus dieser Überzeugung heraus haben namhafte Unternehmen aus der Bauzulieferindustrie die Kooperation ID4Win ins Leben gerufen. Ziel dieser Initiative ist es, den Austausch zwischen den relevanten Akteuren zu beleben und gemeinsam an sinnvollen, praxisorientierten Lösungen für die Digitalisierung der Fenster- und Türenbranche zu arbeiten. Denn diese Aufgabe lässt sich nicht isoliert lösen. Sie braucht Zusammenarbeit entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Wir laden Sie herzlich ein, den Austausch zu suchen und die Entwicklungen auch kritisch zu hinterfragen. Denn nur im offenen Dialog mit Herstellern, Zulieferern, Verbänden, Softwarepartnern und weiteren Akteuren der Wertschöpfungskette kann Digitalisierung in der Fenster- und Türenbranche praxisnah, sinnvoll und wirksam vorangebracht werden. ■

www.biss.id
www.id4win.de

Zum Autor



Jürgen Huber.

Foto: Biss.ID

Jürgen Huber ist Geschäftsführer der Biss.ID und seit über 20 Jahren im Bauzulieferumfeld für Fenster und Türen tätig. In den vergangenen Jahren hat sich die Biss.ID als Digitalisierungspartner für Prozesse rund um die Entstehung, Konfiguration und Lieferung von Bauprodukten am Markt einen Namen gemacht. Darüber hinaus ist die Biss.ID einer der Initiatoren der Kooperationsinitiative ID4Win, die führende Unternehmen der Branche zusammenbringt, um gemeinschaftlich an übergreifenden Lösungen für den digitalen Produktpass, Datenstandards und Schnittstellen zu arbeiten.

Anzeige



Kranken Kindern helfen

Gemeinsam für ein neues Kinderzentrum.
Bitte helfen Sie mit!

Spendenkonto (IBAN): DE48 4805 0161 0000 0040 77
Stichwort: KINDGESUND, www.kinder-bethel.de

Bethel

© Plus Photography - Fotolia.com

622