

Mehr Angebote in kürzerer Zeit bei Sterling SIHI

Die Konfiguration und Angebotserstellung beim Pumpenhersteller Sterling SIHI läuft seit zwei Jahren mit den Variantenmanagement-Werkzeugen von Acatac – mit großem Erfolg.

Der weltweit führende Hersteller von Pumpen, Sterling Fluid Systems (Sterling SIHI), nutzt bei der Konfiguration und Angebotserstellung den Produktkonfigurator der niedersächsischen Technologieschmiede Acatec Software GmbH mit Sitz in Gehrden bei Hannover. Für Kunden in über 60 Ländern fertigt SIHI mit seinen 1 600 Mitarbeitern Flüssigkeitspumpen, Vakuumpumpen und sogar komplette Pumpenanlagensysteme, die in der Prozessindustrie eingesetzt werden. Und seit Mai 2011 nutzen die Norddeutschen den Produktkonfigurator Spydymaxx von Acatec. Seitdem hat sich die Angebotserstellung von drei bis fünf Tagen auf nur zwei Stunden beschleunigt.

Wie verkauft man die richtige Pumpe aus 59 Produktfamilien mit bis zu 100 000 Varianten pro Familie am effektivsten? Mit dieser Frage musste sich SIHI bis 2011 immer wieder auseinandersetzen. Vor dieser Zeit gab es zwar ein Lieferprogramm, das die Ausführungsvarianten darstellte, nicht aber die ganze Fülle an Kombinationsmöglichkeiten. Zudem gab es unterschiedlichste Dokumente, die zur Klärung der technischen Daten eingesehen werden mussten. Und natürlich ist das Engi-

neering kreativ, so dass ständig neue Varianten entstehen. Um Herr der Lage zu werden, investierte man schließlich in einen Produktkonfigurator.

Anspruchsvolles Ziel definiert

Wohin die Reise gehen sollte, war bald klar: Es galt, einen qualitativen Sprung zu machen. Stephan Rückert, Director IT & Business Process Management bei SIHI, erinnert sich: „Es war uns wichtig, unsere Vision, für den Kunden schneller und effizienter zu werden, umzusetzen. Dazu mussten wir die Komplexität unserer Produktvarianten beherrschen. Denn so kann der Vertrieb unseren Kunden alle Informationen auf einen Blick zur Verfügung stellen. Zum Beispiel auch 3D-Modelle.“ SIHI setzte für die Einführung des Produktkonfigurators ein eigenes Projekt, „Integrated Quoting & Configuration“ oder kurz IQ genannt, auf. Im Fokus standen ein klar strukturiertes Lieferprogramm, einfache Auswahl und effiziente Angebote. Folgende Anforderungen wurden gestellt:

- Das Standardlieferprogramm sollte erweiterbar sein und einfach an Kunden und

Mehr Tempo in der Prozesskette

Acatec zeichnet für maßgeschneidertes Variantenmanagement verantwortlich: Das niedersächsische Technologieunternehmen bietet seinen B2B-Kunden einen 3D-Produktkonfigurator, mit dem Geschäftsprozesse um den Faktor fünf und mehr beschleunigt werden können. Dies kommt durch die Durchgängigkeit von Spydymaxx Enterprise zustande, vom Vertrieb und der Auftragsgewinnung über die Konstruktion bis zur gesamten Auftragsabwicklung.

Die Kunden arbeiten dank Spydymaxx vollautomatisiert. Sie sind in der Lage, maßgeschneiderte Produkte und Produktvarianten auch bei Losgröße 1 schnell anzubieten und zu produzieren. Kunden sind unter anderem Bosch Rexroth, Krone, Iveco Magirus, MTU Onsite Energy, Würth, Zarges und ZF Friedrichshafen.

www.acatec.de

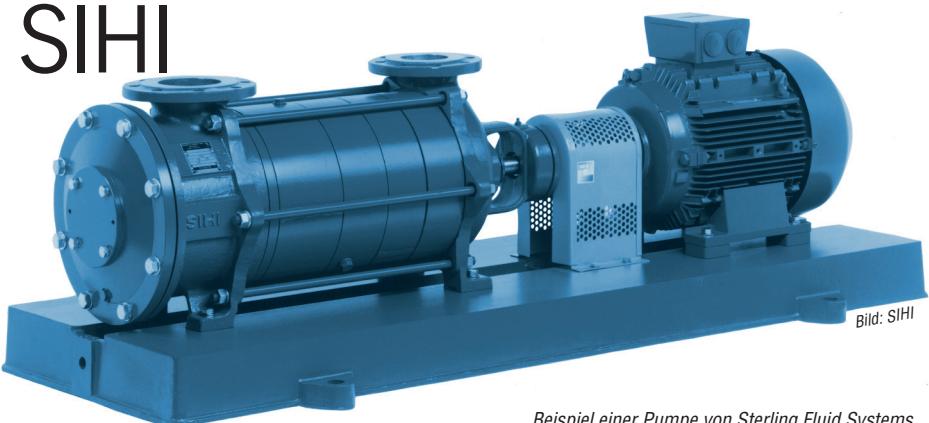


Bild: SIHI

Beispiel einer Pumpe von Sterling Fluid Systems

Vertrieb kommuniziert werden können. So sollten die Vertriebsmitarbeiter in die Lage versetzt werden, ein Produkt bereits in der Angebotsphase zu spezifizieren – inklusive der Preise und aller Informationen über Zubehör.

- Da Kunden immer mehr Hintergrundinformationen verlangen, sollten in der Angebotsphase bereits alle notwendigen Unterlagen verfügbar sein: zum Beispiel maßstäbliche Zeichnung, Tabellen und CAD-Modelle.
- Auf die Preise sollte zugegriffen werden können, wobei die Daten und Logik dem implementierten SAP-System entsprechen sollten. Die manuelle Stammdatenpflege in SAP sollte komplett entfallen.
- Bei der Auftragsabwicklung und Produktion von Standardausführungen sollte kein zusätzlicher Aufwand entstehen.

SIHI entscheidet sich

Nachdem SIHI seine Anforderungen an den Konfigurator anhand eines Prototyps definiert hatte, musste ein passender Systemanbieter her. Rückert lud deshalb vier Softwareanbieter zu einem Auswahlverfahren ein. Und die Gehrden er überzeugten: „Schnelle Ergebnisse im Test, gute fachliche Unterstützung in der Angebotsphase und einfache, reibungslose Anbindung an die vorhandenen DV-Systeme verbunden mit einer sehr kundenorientierten Ausrichtung gaben den Ausschlag“, begründet er die Entscheidung. Im Mai 2011 startete das Projekt, im September 2012 war der erste Pilot am Start, und im November 2012 ging es in die produktive Nutzung.

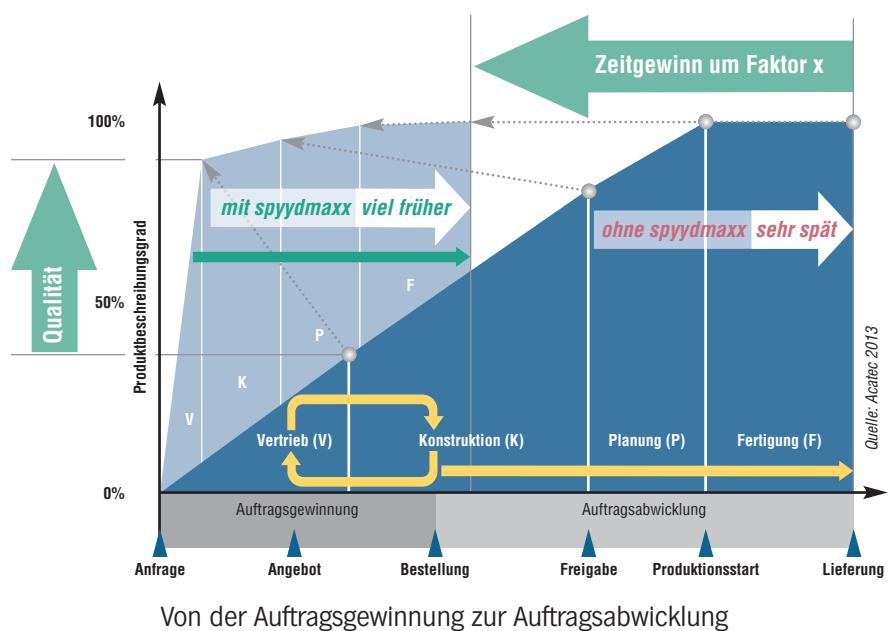
Um die neue Technologie einzuführen, wurde zunächst die Produktlogik der Pumpen systemtechnisch erfasst. Dazu gehörten auch die Regeln für den Bau der Pumpen. Bereits

existierende 3D-Modelle, Bepreisung, parametrische Zeichnungen und Designlogik mussten in Übereinstimmung gebracht und im Konfigurator hinterlegt werden. Hierzu gehörte auch die Anbindung einer Konstruktionsdatenbank mit Pumpen- und Zubehörteilabmaßen. Materialkombinationen und Ausschlusskriterien wurden festgelegt und in den Konfigurator eingepflegt. Rückert sagt zurückblickend: „Für uns als Hersteller ist es wichtig, die Produktlogik zu beherrschen. Das ist aufwendiger als die ganze Programmierung. Die eingebundenen Mitarbeiter müssen die Produkte also gut kennen und müssen abstrahieren können. Nötig sind zudem gute Kontakte in die anderen Abteilungen. Und natürlich Stehvermögen. Der Weg ist manchmal steinig, aber es lohnt sich!“

Mit fünf Mitarbeitern von SIHI und vier von Acatec ging es an die Umsetzung. Schritt für Schritt wurden alle Produkte im System abgebildet. Der Rollout in die europäischen Niederlassungen des weltweit tätigen Pumpenherstellers ist bereits abgeschlossen.

Im Tagesgeschäft zeigte sich, wie wichtig es war, Rückendeckung vom Top-Management zu erhalten. Denn die Abläufe und die Art zu arbeiten veränderten sich: „Früher“, sagt Rückert, „kam es einzig auf das Wissen des Einzelnen an. Heute sind die Prozesse klar definiert und das Wissen im Regelwerk abgebildet. Außerdem werden die Konstrukteure nicht mehr durch Rückfragen, beispielsweise aus dem Vertrieb, aus ihrer Arbeit gerissen. Insofern war die Einführung des Produktkonfigurators auch ein Wechsel unserer Unternehmenskultur.“

Hinter der Technologie von Acatec steckt eine objektorientierte Produktstruktur. Aufgrund von Plausibilitätsprüfungen lassen sich nur Komponenten, die miteinander kompatibel sind, kombinieren. Falsche Kombinationen sind also nicht mehr möglich. Zudem entfallen doppelte Arbeiten: Von der Anfrage bis zur Lieferung gibt es nur noch einen durchgängigen Prozess, der an den entscheidenden



Schnittstellen mit dem SAP-System gekoppelt ist. Der Kunde erhält zum Angebot seine maßstäblichen Zeichnungen für die gewünschten Aggregate.

Fazit

Mit dem Produktkonfigurator Spydydmaxx Enterprise hat SIHI volle Transparenz bei allen machbaren Produktvarianten inklusive Dokumentation und einfachem Zugriff erreicht. Auf alle im SAP-System relevanten Daten kann man fehlerfrei zugreifen.

Der Konfigurator ist für die Mitarbeiter schnell zu lernen und bequem im täglichen Umgang. „Weil alle Daten stets zur Verfügung stehen, kann sie sich jeder ansehen und auf Wunsch ausdrucken oder zum Kunden senden. Außerdem lassen sich Änderungswünsche schnell umsetzen“, kommentiert Stephan Rückert das Ergebnis. Übrigens sind Standardangebote in nur 20 Minuten erstellt.

Wichtige Erfolgsfaktoren bei der Einführung

sind: tiefes Verständnis der Produktlogik und die Bereitschaft, Potenziale zu nutzen. Rückerts Resümee nach zwei Jahren lautet: „Der Schlüssel zum Erfolg liegt im Verstehen der Produktlogik, die von Spydydmaxx abgebildet wird. Dank des Produktkonfigurators ergeben sich daraus Effizienzsteigerungen in Hinsicht auf Geschwindigkeit, Fehlerfreiheit und Durchgängigkeit im Angebotsprozess. Wenn man einen Produktkonfigurator einführt, muss man die Potenziale, die darin liegen, erkennen und dann auch dranbleiben.“

Ausbau durch Web-Lösung

Als Nächstes plant der Pumpenhersteller eine internetbasierte Implementierung, um den Kunden die Konfiguration der Pumpen auch online zu ermöglichen. Stephan Rückert freut sich auf die weitere Zusammenarbeit: „Genauso wie wir beschäftigt sich auch Acatec mit innovativen Technologien. Gemeinsam sind wir deshalb für die Zukunft gerüstet.“



- Angebotsbeschleunigung um Faktoren mit revolutionärer Technologie
- MIT ACATEC macht Lösungen für maßgeschneiderte Variantenmanagement
- MIT ACATEC verkürzen Sie die Zeit für ein Angebot um den Faktor fünf bis 20
- ACATEC ist der Einzige, der eine durchgängige Lösung anbietet: Von Vertrieb bis zur Konstruktion und Losgröße Eins

Telefon: +49 5108 91590
www.acatec.de



Unsere Kunden:



Weitere Kunden und Referenzen finden Sie auf unserer Webseite: www.acatec.de/referenzen