



Erstmals auf der Agritechnica vorgestellt: Der Produktkonfigurator von Krone geht online.

Produktkonfigurator geht online

Krone/Acatec | Pünktlich zur Agritechnica ging der Produktkonfigurator von Krone online. Herzstück des Konfigurators ist das Variantenmanagement der niedersächsischen Technologieschmiede Acatec bei Hannover.

Das Besondere: Mit dem Produktkonfigurator können Landwirte und Lohnunternehmen ihre Wunschmaschine mit allen Bestandteilen ganz einfach selbst auswählen und virtuell zusammenbauen: „Easy-Select“ heißt die Lösung bei Krone – für rund 180 Produkte und viele Varianten aus der breiten Landtechnik-Welt rund um Häcksler, Pressen, Ladewagen, Mähwerke und mehr. Entscheidende Leistungsmerkmale des Acatec-Produktkonfigurators für Krone seien: Diese Software kann durchgängig die gesamte Prozesskette abbilden – vom Kunden, sprich Landwirt oder Lohnunternehmer, der im Netz konfiguriert, über den Händler und den Krone-Werksbeauftragten bis zu den Mitarbeitern im Werk. Auch Offline-Konfiguration für die Händler sei möglich. Außerdem kann Krone auch zukünftige Inhalte (neue Maschinen oder Preislisten) selbst einpflegen, un-

abhängig von Acatec. Für die Krone-Entscheider waren diese Software-Fähigkeiten wesentliche Entscheidungskriterien.

Abschied von der alten Papierwelt

Das Variantenmanagement von Acatec ist für Krone Landtechnik der erste Produktkonfigurator. „Vorher gab es Papierpreislisten. Wir wollten aber einen Produktkonfigurator im Internet haben, der die vielfältigen Beziehungen der einzelnen Ausstattungsdetails zueinander berücksichtigt“, erläutert Projektleiter Reiner Möller von Krone die Entscheidung. Typisch für die Landtechnik ist ein mehrstufiger Vertriebsprozess. Bei Krone sah die Realität vor der Einführung des Variantenmanagements so aus, dass der Händler den Wunsch eines Landwirts oder Lohnunternehmers an den Werksbeauftragten faxte: Er kopierte zum Beispiel eine Seite aus dem Katalog

und ergänzte sie um einige handschriftliche Bemerkungen. Diese Bestellung wurde wieder abgeschrieben und an das Werk gesendet. Die Folge waren Übertragungsfehler. Dazu kam, dass manche Maschinenkombinationen gar nicht so gebaut werden konnten, wie ausgewählt. Die technischen Bedingungen passten einfach nicht zueinander – zum Beispiel eine Achse zu den Rädern. Das führte zu Rückfragen und Zeitverlusten bei den Bestellungen.

Qualitativer Auswahlprozess aus 20 Anbietern

Ein wichtiges Entscheidungskriterium für die Auswahl des künftigen Produktkonfigurators war, dass die Masterpreisliste, die Reiner Möller vorab in SAP implementiert hatte, als zentrale Datenquelle integrierbar ist. Schnittstellen-Fähigkeit bildete insofern ein relevantes Kriterium für die Auswahl des möglichen Anbieters bei Krone.

Die Durchgängigkeit im typischen mehrstufigen Vertriebsprozess in der Landtechnik sollte auf jeden Fall abbildbar sein: Endkunde (Landwirt, Lohnunternehmer), Händler, Werksbeauftragter, Werk – alle Beteiligten sollten mit dem Produktkonfigurator arbeiten und von ihm profitieren.

Offline-Fähigkeit – das können nur wenige Anbieter

Last but not least ging es dem Krone-Team rund um den IT-Leiter Dr. Goy-Hinrich Korn von Anfang an auch um die Offline-Fähigkeit: Die Händler sollten, so die Krone-Vorstellung, auch ohne Verbindung zum Internet konfigurieren können. Mit dieser Anforderung konnten viele Anbieter nicht mithalten. Das Team wählte den neuen Softwarepartner Anfang des Jahres 2012 aus einer großen Anzahl von Anbietern aus: Acatec machte das Rennen. Die inhaltlichen Kompetenzen – vor allem die

Durchgängigkeit, das Schnittstellen-Knowhow und die Offline-Fähigkeit – waren ausschlaggebend. Der Partner wirkte verlässlich und zudem stimmten Angebot und Leistung.

Klare Ziele: Einsatz für die gesamte Vertriebskette

„Wir hatten drei große Ziele vor Augen“, so der Projektleiter Reiner Möller: „Landwirte und Lohnunternehmer sollten sich in Ruhe über unsere Produkte und Ausstattungsmöglichkeiten informieren können – im Internet, dann wann sie es wollen. Zweitens wollten wir unsere Vertriebspartner gut unterstützen. Denn es gibt viele Abhängigkeitsfunktionen, die über Bedingungen miteinander verknüpft sind – was geht, was geht nicht. Unmögliche Kombinationen sollten von vorn herein ausgeschlossen werden. Das dritte Ziel war, Fehler zu vermeiden, wie es sie früher, zum Beispiel durch die Faxübertragung gegeben hatte.

Bei Acatec kümmerten sich Vertriebsleiter Dr. Thomas Langner und der technische Leiter Andreas Liesche um das anspruchsvolle Projekt. Vertriebler Langner hebt den ausgeprägten Teamgedanken hervor, der dieses Projekt kennzeichnet: „Bei Krone gab es von Beginn an eine große Anzahl an Beteiligten aus den Bereichen IT, Fachabteilung, Vertrieb mit den Werksbeauftragten und aus der Konstruktion. Jeder brachte einen wertvollen Beitrag ein,

schon bei der Bedarfsanalyse. So kannten wir die Bedürfnisse und konnten sie technologisch abdecken. Zu speziellen Themen haben wir unsere Fachleute hinzugezogen.

Mein Fazit: Technologisch war es eine Herausforderung, gerade der Datenabgleich rund um die Offline-Lösung. Die Zusammenarbeit war aus meiner Sicht sehr partnerschaftlich – es hat super geklappt und war und ist ein gut funktionierendes Miteinander. Für die Zukunft will Krone auch eigenständig mit dem Konfigurator arbeiten und die Inhalte selbst pflegen – das bereiten wir gemeinsam vor.“

Einer der Acatec-Entwickler, Nikolas Fähnrich, betont: „Für den Kunden zählte die hohe Transparenz. Wichtig war Krone deshalb, dass das Bedingungsnetzwerk funktioniert: Die Prüfung, ob etwas möglich ist oder nicht, muss dabei a priori laufen, nicht hinterher. Dieses sogenannte Constraint Solving ist eine elementare Funktion.“ Ein weiterer Beteiligter ist die itelligence AG als SAP-Spezialist. Zusammen mit Krone-Mitarbeitern managte dieses Beratungsunternehmen die Schnittstelle zum SAP: Hier wird das Regelwerk zentral abgelegt. Dazu gehören auch Preislisten und die technischen Regeln.

Positive Resonanz auf und nach der Agritechnica

Das Projekt stand unter Zeit- und Erfolgsdruck. In der Landtechnik ist die Agritechnica die

Bühne, um sich mit seinen Neuheiten zu präsentieren: „Ein großes Ziel war der Live-Gang zur Agritechnica im November!“, formuliert Reiner Möller. Er und sein Kollege und Wirtschaftsinformatiker Sebastian Vehring stellten die Lösung auf dem Krone-Stand dem interessierten Fachpublikum vor: Bei Krone läuft der Acatec-Produktkonfigurator spyydmaxx (englisch gesprochen „speedmax“) unter dem Namen „EasySelect“.

Wer den Konfigurator auf der Website von Krone sucht, wird schon auf der ersten Seite fündig. Die Auswahl der Wunschmaschine wird durch Erläuterungen und ansprechende Bilder unterstützt. Der Landwirt oder Lohnunternehmer kann seine Optionen durchprobieren, solange und so oft er will. Anmelden muss er sich mit seinen Daten erst, wenn er ein konkretes Angebot haben will.

Die Händler werden zu Beginn des Jahres 2014 an „EasySelect“ angeschlossen. Die Werksbeauftragten haben, um den Händlern bei eventuellen Rückfragen mit Rat und Tat zur Seite stehen zu können, seit August eine ausführliche Testphase hinter sich. Zwischen diesen beiden Parteien findet auch das Pricing statt, das gemeinsamen klaren Regeln folgt.

Anfrage, Angebot, Auftrag in einem System – das bringt hohen Nutzen

Wenn alles steht, erfüllt der Produktkonfigurator drei wesent-

liche Funktionen: Die Anfrage kommt über den Endkunden. Das Angebot für den Händler und Werksbeauftragten wird erstellt und zum Schluss wird der Auftrag generiert.

Krone spart damit deutlich Zeit und realisiert Verbindlichkeit: „So, wie das Angebot rein gereicht wird, ist es auch gemeint“, kommentiert Reiner Möller. „Es sieht professionell aus und bietet die geeignete Plattform, um Informationen zu platzieren – für alle Beteiligten.“

Learnings: Die Herausforderungen einzuplanen lohnt sich

„Eine Offline-Version für die Händler haben zu wollen, muss man von Anfang an einplanen. Auch mit hoher Priorität und für alle drei Betriebssysteme, Apple iOS, Windows und Android.

Genauso sollte man die internen Kapazitäten bereit halten – bei uns waren es das Kernteam, mein Kollege Sebastian Vehring und ich.

Wichtig ist zudem noch, genau zu definieren, wer was macht, also die Aufgabenteilung“, beantwortet Reiner Möller die Frage nach den bisherigen Learnings aus dem Projekt. Ebenso wichtig sei der Austausch mit anderen Landtechnikherstellern über deren Lösungen. „Mit Avatec haben wir uns für den richtigen Anbieter entschieden“, resümiert der Projektleiter die Erfahrungen. ■



Angebotsbeschleunigung um Faktoren mit revolutionärer Technologie

- ✓ ACATEC macht Lösungen für maßgeschneidertes 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: Vom 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