

Variantenmanagement

© photonetwork.de - Fotolia.com

Ingenieurskunst zwischen Beharren und Innovation | Das Thema Variantenmanagement und real time economy steht im Spannungsfeld von mittelständischen Herstellern, Händlern und Landwirten beziehungsweise Lohnunternehmern.

Neulich auf der Interaspa, einer Messe rund um den Spargel in Hannover: Ein weltweit tätiger Spargelmaschinenbauer präsentiert sein Angebot. Ein Spezialist. Und ein Familienbetrieb, um die 40 Mitarbeiter. Jede der ausgestellten Maschinen ist ein Einzelstück – wie alle seine Produkte. Jede Maschine wird kundenindividuell gefertigt. Auf die Frage, ob sich der Vertriebsingenieur vorstellen könne, mit einem Produktkonfigurator zu arbeiten, um sich Aufwände zu sparen, nur ungläubiges Lachen: Jede Entwicklung, jede Konstruktion müsse einzeln durchdacht und in vielen Runden mit Kollegen und letztlich auch dem Kunden abgestimmt werden. Losgröße eins durch Variantenmanagement abbilden? Das könne keine Software!

Lieber auf hohem Niveau weiter wursteln?
Viele der kleineren mittelständischen Hersteller in der Landtechnik ticken ähnlich. Sie arbeiten mindestens europa-, wenn nicht weltweit und haben in ihren Märkten einen sehr guten Ruf als Spezialisten. Das Gros ihrer Mitarbeiter ist in der Konstruktion tätig: Die Ingenieure verfolgen den unbedingten Wunsch, jedes gewünschte

Detail für den Kunden machbar zu machen. Wie sehr werden Veränderungen innerhalb der Geschäftsprozesse zum Beispiel durch Variantenmanagement, von ihnen als Bedrohung empfunden? Dass der eigene Vertrieb, Handel und auch Lohnunternehmer und Landwirte auf diese Art aber lange Zeit mit Angebotsfindung und der Klärung von Rückfragen verbringen und Fehler an der Tagesordnung sind, wird hingenommen. Wie lange noch?

Durchgängigkeit in der Prozesskette zählt
Und wie sehr ist real time economy nur ein neues Schlagwort, um eine Entwicklung abzubilden, die nicht aufzuhalten ist: Die durchgängige Beschleunigung der Geschäftsprozesse – von der Produktentwicklung über die Auftragsgewinnung bis hin in die Auftragsabwicklung. Stichwort Engineering to order (ETO)? Es reicht nicht mehr, wenn Marketing und Vertrieb ihre Angebote konfigurieren können. Wer auf dem Markt mithalten will, braucht eine Lösung, die nicht nur schnell und fehlerfrei funktioniert: Das können im deutschsprachigen Raum eine Handvoll seriöser Anbieter. Die Frage nach der Durchgängigkeit

– übrigens auch für die Vertriebspartner im Handel und letztlich über Internet die Kunden – kann zum Beispiel die Technologieschmiede acatec aus Niedersachsen beantworten. Ihre Technologie kommt unter anderem bei Krone und Stoll zum Tragen. Als einzige arbeiten sie mit einer „minimal-Produktstruktur“, nicht mit einem maximalen Datenmodell. Das bewahrt alle Beteiligten vor Daten-Wirrwarr und unkontrollierten Redundanzen. Zudem sichert ein Autorensystem den Nutzern bei den Herstellern maximale Selbstständigkeit: Sie können flexibel eingeben und zeigen, was genau sie anbieten wollen.

Vielfalt in 3D – Wunschmaschinenkonfigurator, Handel als Partner
Präzisionslandwirtschaft ist ebenfalls ein Megatrend. Landwirte, Lohnunternehmer und ihre Partner auf der Handelsseite erwarten von den Herstellern, dass die ausgewählten Produkte auch funktionieren. Hier helfen die Produktkonfiguratoren schon im Vorfeld: Nur die Kombinationen, die später auch machbar, sprich baubar sind, lassen sich konfigurieren und parallel in 3D visualisieren. Plakative Produktabbildungen mit

Datenblättern und Angebotsberechnungen sind ein möglicher Output. Für Händler „auf dem Feld“ sogar offline. Ansprechende Produktdarstellungen für die End-Nutzer, die beispielsweise abends im Büro auf dem Hof konfigurieren, sind ein weiteres Ergebnis. Seit neun Monaten verfügen die Ingenieure von acatec sogar über eine Lösung, die allen Beteiligten der Geschäftsprozesskette das 3D-Visualisieren ohne PlugIn möglich macht. Quasi in Echtzeit entsteht das Modell. Real time economy ist hier keine ferne Zukunft mehr. Landwirte und Lohnunternehmer freuen sich über die komfortable, zeitsparende und sichere Möglichkeit, ihre Wunschmaschinen zusammenzustellen. Und der Handel genießt einen reibungslosen Ablauf zwischen allen Akteuren, ohne Schnittstellenverluste und Nerv. Wer will heute schon lange warten? Auch der kleinere Mittelstand in der Landtechnik sollte sich deshalb fragen lassen, ob zur (technologischen) Innovationskraft nicht auch gehört, seine Prozesse zu hinterfragen und auf Variantenmanagement zu setzen, um langfristig die eigene Marktposition zu sichern. Mindestens.

Gastkommentar

DURCHGÄNGIG!

„Unsere Kunden können selbst konfigurieren, ohne große Fachkenntnisse“ (Stefan Engberding, Sinusverteiler GmbH, Heizungstechnik)

UNGLAUBLICH SCHNELL!

„Änderungen sind bei uns immer ein Thema. Mit ACATEC lässt sich hier gewaltig, mit Faktoren, an Einsparzeit rechnen.“ (Lothar Asal, Bosch Industriekessel)

ACATEC®
rapid sales & engineering

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

FEHLERFREI!

„Wir sind jetzt unabhängig von der Tagesform - fehlerfrei!“ (Holger Wiedenbach, Schmitt + Sohn Aufzüge)

AUCH OFFLINE FÜR VERTRIEB!

„Die Vertriebler unserer Kunden, und auch deren Vertriebspartner wie z.B. Händler, können überall konfigurieren - auch dort, wo keine Internetverbindung ist.“ (Henning Bitter, Geschäftsführer ACATEC)

Unsere Kunden:



ACATEC Software GmbH
Am Spehrteich 12
D-30989 Gehrden, Germany

Tel: +49-5108-9159-0
Fax: +49-5108-9159-99
www.acatec.de

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