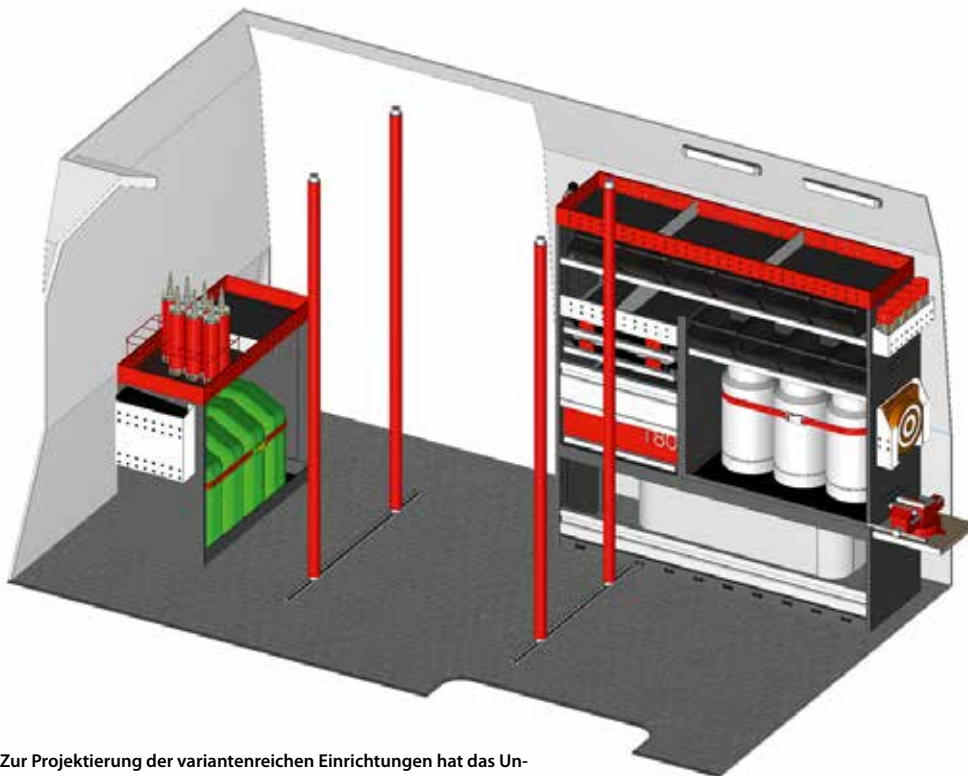


## PRODUKTKONFIGURATION VON FAHRZEUGINNENEINRICHTUNG BEI WÜRTH

# Weg von der Insel

Die Firma Adolf Würth arbeitet seit 2009 mit dem Produktkonfigurator von Acatec. 2014 folgte die Umstellung auf Version zwei der Software und Kunden erhalten Angebote nun auf Knopfdruck, dreidimensional und interaktiv.



Zur Projektierung der variantenreichen Einrichtungen hat das Unternehmen den hausinternen Konfigurator Plato3D auf Basis der Spyydmax-Software von Acatec entwickelt.

Frank Karpawitz ist verantwortlicher Produktmanager, der bei Würth das Projekt von Beginn an begleitete: „Vor 2009 hatten wir schon einen Fahrzeugkonfigurator, Orsy Carbuild. Allerdings nur lokal auf einem Rechner. Jeder Vertriebsmitarbeiter war wie eine ‚Insel‘, auf der das Wissen über eigene Projekte und den Konfigurator gebündelt wurde.“

Das erschwerte die tägliche Arbeit durch mangelnde Transparenz. Karpawitz kommentiert: „Urlaubsvertretungen und Wissensaustausch waren bei uns kompliziert. Ging ein Vertriebsmitarbeiter in den Urlaub, wurde sein Laptop jedes Mal an die Urlaubsvertretung geschickt, die dann parallel mit zwei Rechnern arbeiten musste. Nur so konnten wir eine optimale Kunden-

betreuung gewährleisten und hatten selbst Einsicht in Angebote von Kollegen.“ Auch in der Werbung gab es nur schwarz-weiße 2D- und 3D-Zeichnungen.

Das Management entschied also, dass ein neuer Konfigurator her muss. Die Anforderungen waren, neue Programme einzubinden und 3D-Visualisierungen farbiger darzustellen. Ein Programm sollte das Leitende sein, um Fehler aus falschen Eingaben und damit Reklamationen zu vermeiden. Last but not least ging es auch um Kosteneinsparungen.

### Die Über-den-Tellerrand-Gucker

Im Rahmen eines Auswahlprozesses entschied sich Würth für Acatec. „Die haben uns mit vielen guten Ideen überzeugt. Un-

sere Anforderungen an den Konfigurator wurden sogar übertroffen“, erläutert Karpawitz.

Das Projekt ging dann zeitnah an den Start. Der Grundstein für Plato3D (so taufte Würth den aus der Acatec-Lösung Spyydmaxx entwickelten Konfigurator) war gelegt. Wichtig war laut Karpawitz, dass das Team, bestehend aus Würth-Mitarbeitern und Beratern des Anbieters, gut miteinander harmonierte.

### Das Ikea-Prinzip

Mit dem Konfigurator entwickelte sich Würth in den nächsten zwei Jahren zielstrebig weiter. Der komplette Vertrieb wurde offline mit Plato3D ausgestattet. Neben dem Offline-Konfigurator entwickelte sich ein weiteres System nebeneinander, jedoch ließen sich die zwei Systeme nicht verbinden: Das eine ist das sogenannte V-System, ein Einrichtungssystem. Mit diesem V-System kann der Verkäufer individuell planen und dem Kunden das passende Einrichtungskonzept anbieten.

Das zweite ist das sogenannte modulare System: Es beinhaltet fertige Module, beispielsweise fertige Schranksysteme, die miteinander kombinierbar sind. Besteht ein Modul aus Schubladen und Fächern, so ist es mit anderen fertigen Schranksystemen verknüpfbar. Diese vielen Kombinationsmöglichkeiten führen zu hoher Varianz. Mit dem Konfigurator ist Individualisieren jetzt deutlich einfacher.

Es gibt Produktbilder ab sofort in Farbe. Der Vertrieb ist keine „Insel“ mehr – Wissen kann geteilt werden.

### Über Landesgrenzen hinweg

2011 beginnt die Internationalisierung: Die ersten fünf Auslandsgesellschaften werden mit Plato3D ausgestattet und jeweils in der Landessprache aufgesetzt – nur ein Jahr später sind es schon zehn.



Die Firma Würth fertigt auch Einrichtungen für Servicewagen.

Seit dem Frühjahr 2014 gibt es die zweite Version des Configurators, die von den Würth Hauptgesellschaften in 21 Ländern genutzt wird. 140 interne Nutzer aus dem Vertriebsinnendienst oder dem Projektteam arbeiten mit dieser aktuellen Version von PlaTo3D.

#### Kontinuierlicher Verbesserungsprozess

„Um die kontinuierliche Verbesserung und Weiterentwicklung des Configurators zu gewährleisten, gibt es fünf Key-User im Au-

ßendienst, die die aktuelle Version mit Updates zum Testen bekommen. Sie können gut mit dem Configurator umgehen, haben detailliertes EDV-Hintergrundwissen und sie verteilen sich auf das gesamte Bundesgebiet. So können wir Probleme und Fehlermeldungen daraufhin kontrollieren und regionale Besonderheiten berücksichtigen“, erklärt Karpawitz. In jeder Auslandsgesellschaft gibt es zusätzlich Administratoren, die ähnlich wie die Spezialisten den Configurator besonders gut kennen.

Auch die Einbaupartner von Würth lassen sich dank des Acatec-Produktconfigurators direkt mit in die Angebotsphase einbeziehen. Preise für den Einbau der Fahrzeugeinrichtung werden während der Konfiguration kalkuliert und als sogenannte Arbeitswerte (Montagepreise) in das An-

gebot integriert. Anschließend gehen sie in das SAP-System.

Das ist eine große Erleichterung – für die Würth-Vertriebler genauso wie für den Einbaupartner. Denn die Arbeitswerte sind genau bestimmbar und können nicht mehr wie zuvor nur abgeschätzt und frei eingetragen werden. Das sichert die Glaubwürdigkeit der Aussagen – und spart lästige Preiskorrekturen. Resultat ist eine hohe Verlässlichkeit: Der Kunde weiß frühzeitig, was er für den Einbau bezahlt.

#### Mehr Transparenz

In Deutschland gibt es zudem eine Portalanbindung, über die die Angebotsdaten zu einem zentralen Server geschickt werden. Die Vertriebsmitarbeiter können jetzt alle Angebote einsehen, sodass die Kundenbetreuung und auch Urlaubsvertretung heute viel besser geregelt sind. Damit verbessert Würth auch den Service.

Zu Beginn der Entwicklung lag der Fokus zu 80 Prozent auf Planung und 20 Prozent auf Abwicklung. Zu den Funktionen gehören zum Beispiel: Die Abrechnung der Montagekosten über Arbeitswerte, Checklisten für Kundengespräche, Berechnungsfunktionen für Befestigungssätze und Funktionssteuerungen für die Würth-Auslandsgesellschaften.

In den jetzigen Projektphasen werden vermehrt Abwicklungsfunktionen und Prüfsysteme programmiert.

Karpawitz kommentiert: „Mit dem Configurator können wir unseren Kunden und Einbaupartnern Preisgarantien geben. Die internen Planungsaufwände konnten wir ebenfalls drastisch reduzieren. Das ist eine erhebliche Arbeitserleichterung.“ **JB1**

#### ACATEC SOFTWARE

Das Softwarehaus Acatec bietet im DACH-Gebiet einen 3D-Produktconfigurator an. Dabei setzt die Lösung Spyydmaxx Enterprise (gesprochen: Speedmax) auf Durchgängigkeit: Vom Vertrieb und der Auftragsgewinnung über die Konstruktion und Auftragsabwicklung soll das übergreifende Prozesse beschleunigen.

Die Kunden sind in der Lage, Produkte und Produktvarianten auch für „Losgröße eins“ anzubieten und zu produzieren. Das spart Ingenieurkapazitäten und optimiert betriebswirtschaftliche Prozesse.

Acatec-Anwender sitzen in Branchen, in denen Varianten an der Tagesordnung sind, darunter Firmen wie Bosch Rexroth, Krone, Iveco Magirus, MTU Onsite Energy, Würth, Zarges und ZF Friedrichshafen.



Alle Einrichtungen sind in 3D planbar.

Bilder: Würth und Acatec