

NEUER WEBKONFIGURATOR BEI NEXT INTRALOGISTICS TREIBT DIGITALISIERUNG VORAN

Intralogistik vermieten

Auch die Intralogistik in einem modernen Unternehmen muss sich heute schnell flexibel dem Markt anpassen. Daher tritt das Start-up-Unternehmen Next, Lieferant von Intralogistik-Systemen, mit einem Webshop und Miet- und Lease-Modellen an. Der Webshop arbeitet mit 30 Konfiguratoren von Acatec. **VON HENNING BITTER**

Die innerbetriebliche Logistik eines Produktions- oder Versandunternehmens muss heute extrem flexibel funktionieren. Denn ebenso dynamisch wie die Märkte müssen sich auch die Unternehmen entwickeln, um auf die starken Schwankungen in der Nachfrage und damit der betrieblichen Auslastung zu reagieren.

Das Start-up-Unternehmen Next Intralogistics aus Sinsheim in Baden-Württemberg hat sich spezialisiert auf ein innovatives Miet- und Leasingmodell für flexible, skalierbare Fördersysteme. Dazu hat das erst 2017 gegründete Unternehmen einen Webshop entwickelt, in dem die Kunden ihre Fördertechnik modular konfigurieren und sofort ordern können-

Konfigurator fürs Start-up

Die eingesetzten Konfiguratoren im Webshop stammen von Acatec, einem Spezialis-

ten für Produktkonfiguration. Zusammen mit Beratern des Softwarehauses entwickelte bereits das Schwesterunternehmen von Next, Gebhardt Fördertechnik, verschiedene Konfiguratoren. Das Regelwerk – also der Kern der Konfiguration – findet jetzt auch bei Next seine Anwendung. Eine Schnittstelle von Acatec sorgt dafür, dass dabei alle Anwender auf eine einheitliche Datenbasis zugreifen.

Kaufen, mieten oder leasen

Das Geschäftsmodell von Next Intralogistics bietet Flexibilität: Die Kunden müssen nicht gleich eine ganze Förderanlage kaufen, sondern stellen sich ihr System bedarfsgerecht und modular zusammen. Sie können die gewünschten Förderkomponenten mieten oder leasen. Die Lieferzeit beträgt nur einige Tage. Ohne große Investitionen steht das neue System dank Plug-&-Play-Technologie schnell bereit.

Von Vorteil war bei der Neuentwicklung, dass die Beteiligten auf das Know-how und die Konfiguratoren von Gebhardt Fördertechnik als Schwesterfirma zugreifen konnten. Auch dass die Verantwortlichen bei dem Förderspezialisten und Acatec bereits intensiv zusammenarbeiteten, zahlte sich aus: Denn das Projekt war inhaltlich und zeitlich ambitioniert. Bei Acatec kümmerte sich unter anderem Chef-Entwickler Falk von Rötel um das Vorhaben.

Individuelle Schnittstelle gebaut

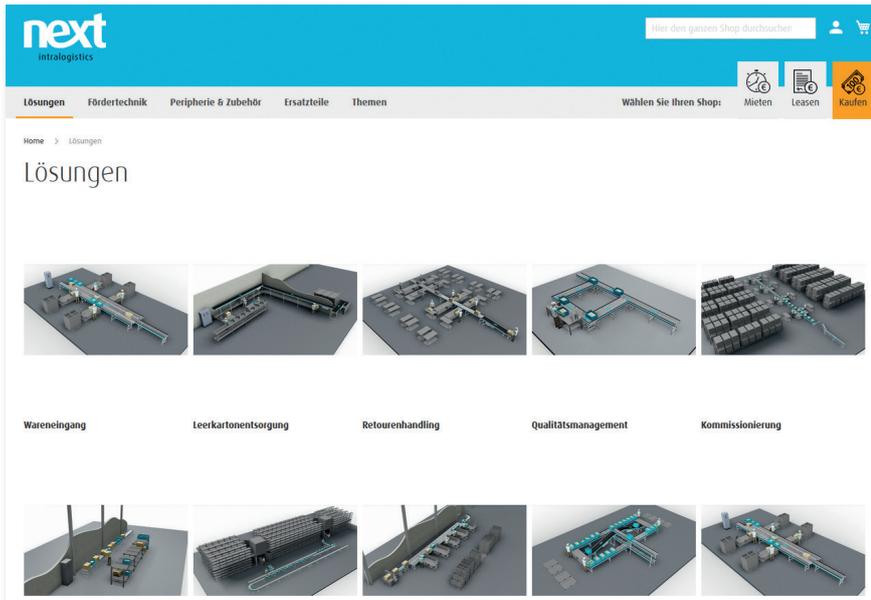
Den Planern bei Next Intralogistics war es enorm wichtig, in SAP vorhandene Konfiguratoren nutzen zu können. Acatec baute darum eine individuelle Schnittstelle, die eine Verbindung zu diesen Konfiguratoren schuf. Die Anpassung ans Design der Firma und die Oberfläche übernahm in diesem Fall ein Produktmanager von Gebhardt. Theoretisch hätte dies auch Acatec realisieren können – die Arbeitsteilung zwischen den Niedersachsen und den Beteiligten von Gebhardt beziehungsweise Next ist jedoch flexibel: Sie sind eng miteinander vernetzt und tauschen sich intensiv aus. Das Programmieren der Schnittstelle forderte das Expertenwissen der Ingenieure und Entwickler bei Acatec.

Beziehungswissen ins ERP

Gebhardt Fördertechnik ist eine auf Wachstum fokussierte Firma, die schon lange und per se auf Variantenmanagement und Konfiguration setzt: Eine logische Folge, weil jedes Fördersystem anders ist.

Wichtig war den verantwortlichen ERP-Spezialisten, dass das Beziehungswissen im ERP-System ist und dies auch mit zusätzlichen Konfiguratoren so bleibt. Das war auch die Basis, als es darum ging, den Webshop von Next Intralogistics mit dem beschriebenen neuen Geschäftsmodell

Die Startseite des Webshops der Gebhardt-Tochter Next Intralogistics: Er unterstützt Miet-, Lease- und Kaufmodelle.



Im Hintergrund des Webshops arbeiten 30 Konfiguratoren von Acatec und ziehen aktuelle Daten aus dem SAP-System, um Kundenwünsche quasi auf Knopfdruck zu erfüllen.

Bilder: Next Intralogistics ???

zum Mieten und Leasen modularer Fördertechnik zu entwickeln.

Modular wie eine Modelleisenbahn

Ziel des Projekts war, dass Kunden ihre gewünschten Modelle fast auf Knopfdruck bekommen. Wenn man will, kann man das mit einer Modelleisenbahn vergleichen. Die kann man sich so zusammenstecken, wie man möchte.

Eigentlicher Projektstart war im Herbst 2016. Es folgte der Launch der Website mit den Konfiguratoren im März dieses Jahres auf der Logimat, Fachmesse für Distributionstechnologien, Material- und Informationsfluss.

Versionsstände zentral zu verwalten, ist ein ganz wesentlicher Erfolgsfaktor; der Ablauf ist Next darum genau geregelt: Verändert sich eine Version, geht es immer beim Produktmanager als zentraler Anlaufstelle los. Dann folgt die Anpassung im SAP-Variantenkonfigurator sowie Tests und erst nach der Freigabe im Konfigurator von Acatec wird die neue Variante hochgeladen.

Praxis-Tipps

Die Konfiguration im Webshop von Next Intralogistics ist komplex und nicht nur eine reine „Verkaufsshow“. Denn Sie greift auf „echte Daten“ zu. Darum ist der Weg zum Konfigurator zwar niederschwellig für potenzielle Interessenten. Doch ein paar Unternehmensdaten müssen zur Anmeldung einfach sein, zum Beispiel die Steu-

ernummer. Sind die Daten des Interessenten valide, kann er auf die gewünschten Konfiguratoren zugreifen.

Bei der Planung und Entwicklung des Webshops mit den Konfiguratoren haben die Beteiligten schon länger darüber nachgedacht, wie viel sie dem konfigurierenden Interessenten oder Kunden zumuten dürfen. Auch rechtliche Gründe und Datensicherheit spielten eine Rolle.

Zusätzlich gab es Fragen der Ergonomie und des Designs zu klären.

Hier sollte sich jedes Unternehmen überlegen, wie hoch oder flach man diese „Einstiegshürde“ gestaltet und was der Nutzen für den Kunden ist. Bei den Förderspezialisten erhalten die Interessenten dafür im Gegenzug informative und ansprechende Zeichnungen und Darstellungen ihrer Wunschlösung – in 2D oder 3D und sogar in ihrem Firmendesign.

Effizient zum System

Neben fertigen Standard-Varianten finden die Nutzer im Webshop viele konfigurierbare Varianten. Beispiel: Ein potenzieller Kunde will eine Förderstrecke nach seinen spezifischen Anforderungen konfigurieren. Jedes Intralogistiksystem hat seine Besonderheiten. Im Konfigurator gibt der Anwender also Breite, Höhe, Geschwindigkeit und weitere Parameter ein. Ergebnis ist ein Preis – sei es für Miete, Leasing oder Kauf der modularen Wunschlösung.

Wie sieht das Procedere dahin genau aus? Maximal einfach zu sein, trotz aller

Komplexität, das war der Anspruch: Der Interessent oder Kunde meldet sich an – Email und Umsatz-ID sind wichtige Parameter für die beidseitige Sicherheit der (potenziellen) Geschäftspartner. Dann wählt er aus, was er haben möchte, zum Beispiel Rollenförderer. Mit einem weiteren Klick greift er bereits auf den Konfigurator zu. Dessen Ansicht sich nun öffnet. Der Kunde fügt seine Werte in die Felder ein – entweder aus einer Liste oder frei. Über eine Ampeltechnik bekommt er angezeigt, ob seine gewünschte Förderkombination im Ergebnis realisierbar ist oder ob er noch etwas verändern muss, damit sein Wunsch wahr werden kann: Rot, gelb, grün. Ist alles im grünen Bereich, kann er auf eine Preisanfrage klicken.

Ein bis zwei Sekunden warten – der Konfigurator holt in dieser Zeit die Daten aus dem ERP-System und stellt sie dem Anwender zur Verfügung. Will der Kunde kaufen, leasen oder mieten, wählt er das entsprechende kaufmännische Modell aus, legt seine Auswahl in den Warenkorb und bestellt.

Vom Buchhalter bis zum Techniker

Die Konfiguratoren im Webshop von Next wenden sich an eine breite Nutzergruppe. Vom Buchhalter, der das kaufmännische Modell attraktiv findet, bis zum Techniker, der vor Ort eine passende Lösung benötigt, reicht die Bandbreite. Genauso unterschiedlich ist die Vorerfahrung: Wenn eine Bestellung zum Beispiel 49-mal gleich ist und einmal ganz anders, fragen die Förderspezialisten bei Next nach: Auf diese Weise schützen sie Kunden, gerade „Neulinge“, vor etwaigen fachlichen Fehlern.

Fazit

Das innovative Geschäftsmodell mit einfachen Lösungen zum Mieten und Leasen funktioniert gut. Da, wo es um die kundenspezifische Zusammenstellung von Förderkomponenten geht, fußt es auf vorhandenen Konfiguratoren, die über eine individuell programmierte Schnittstelle von Acatec angesprochen werden. Würde Next Intralogistics bald noch weitere vorhandene Produktlösungen anbieten wollen, wäre dies strukturell auch mit ein paar wenigen Klicks realisierbar. So lässt sich Digitalisierung umsetzen. **JB |**

Dipl.-Ing. Henning Bitter ist Geschäftsführer von Acatec in Gehrden.

www.acatec.de