

Das Projekt IST GESTARTET

Drehdurchführungen sind das Metier der weltweit aktiven Firma Christian Maier aus Heidenheim in Baden-Württemberg. Das mittelständische Traditionsunternehmen sieht sich als Technologieführer im Bereich Drehdurchführungen. Um den Vorsprung zu halten und auszubauen, hat das Unternehmen nun ein Projekt zur Produktkonfiguration gestartet. Eine Zwischenbilanz nach drei Monaten. **» von Henning Bitter**

Ziel der Anstrengungen ist es, vom Vertrieb bis zur Konstruktion die hohe Varianz, die Drehdurchführungen von Maier Heidenheim mit sich bringen, zu managen. Gleichzeitig sollen die Abläufe der Geschäftsprozesse automatisiert werden. Dabei kommt der Produktkonfigurator des niedersächsischen Softwareentwicklers Acatec zum Einsatz.

Das Regelwerk – Herz der Konfiguration

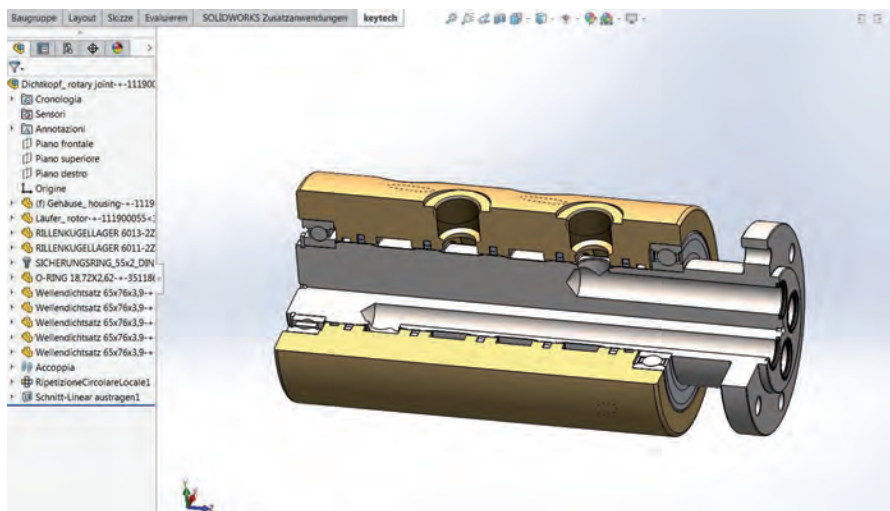
Im Juni 2018 begannen die Heidenheimer Spezialisten für Drehdurchführungen, das Regelwerk für ihre modernste Baureihe zu erstellen. Gemeinsam mit Acatec haben sie die Grundlagen der CAD-Konstruktion neu aufgebaut und damit konfigurationsstauglich gemacht: Denn im zentralen Regelwerk des Konfigurators müssen zukünftig gleiche oder ähnliche Strukturen nur einmal abgebildet werden. Maier möchte zudem die Auswahl der möglichen Baureihen durch harte und weiche Abfragen von Kundeneinsatzdaten im Konfigurator von 10 auf 2 verdichten. Das Framework für diese Auswahllogik ist bereits programmiert.

Konfigurator-Einführung ist richtungsweisend

Die Einführung des Konfigurators mit dem Namen speedmaxx bedeutet für das familiengeführte Unternehmen eine grundsätzliche Veränderung. Vertriebsleiter Markus Scharting erläutert: „Wir sind ein mittelständisches Unternehmen mit 160 Mitarbeitern am zentralen Standort in Heidenheim (190 weltweit) sowie drei weiteren

Übersicht der Produkte aus den Standardserien und Sonderkonstruktionen: Der Standard macht ungefähr ein Viertel des Umsatzes aus; die Modifikationen liegen bei fast der Hälfte – bei diesen beiden Konstruktionsarten soll sich die Veränderung mit dem Konfigurator besonders auszahlen.

Bilder: Maier Heidenheim



Screenshot einer MP-Drehdurchführung in Solidworks.

Standorten in China, Italien und den USA. Maier ist bereits seit 90 Jahren am Markt und wird heute vom geschäftsführenden Gesellschafter Florian Maier in vierter Generation geleitet. Unser Ziel ist es, unseren Kunden überall auf der Welt qualitativ hochwertige Drehdurchführungen anzubieten. Dafür automatisieren wir jetzt durchgängig – von der Warenwirtschaft bis zu den Tochtergesellschaften, von den Montagezellen bis zur 3D-Visualisierung

im Web“. Scharting leitet zusammen mit Konstruktionsleiter Peter Szam das Team, das die Einführung des Konfigurators in die internen Prozesse managt.

Die haben den Dreh raus

„Wir sind überall dort aktiv, wo es im Maschinen- und Anlagenbau darum geht, Medien wie Wasser, Öl, Schmierstoffe, Gase und verschiedene Flüssigkeiten von einem fest stehenden Rohrleitungssystem in ein rotie-



rendes System zu überführen, zum Beispiel in eine Walze oder Spindel“, bringt der Vertriebschef die Aufgabe von Maier Heidenheim auf den Punkt. Die Branchen sind beispielsweise Chemie, Pharma, Holz und Lebensmittel. „Wir können aber auch Drehdurchführungen für Medien wie Thermalöle bis zu 400 Grad konstruieren. Oder Drehdurchführungen für Anlagen zum Trocknen von Holzschnitzeln“, gibt Markus Scharing einen Einblick in die vielfältigen Einsatzgebiete.

Die zentrale Wertschöpfung entsteht im Werk in Heidenheim. Die weltweit verteilten Niederlassungen kümmern sich um Service und die Installation vor Ort.

13 Konstrukteure sind am Hauptsitz tätig: Sie kümmern sich um die Konstruktion mit Standardelementen und zusätzlichen Modifikationen und um den reinen Sonderkonstruktionsbereich. „Wir haben

eine hohe Varianz, oftmals in Stückzahl Eins“, beschreibt Markus Scharing die Herausforderung.

Mehr als nur Vertrieb

Wer Technologieführer bleiben will, muss investieren: Dieser Logik folgt Maier Heidenheim und entschied sich in einem längeren Auswahlprozess für den Produktkonfigurator von Acatec. Er bildet die technologische Basis für die Innovationen und künftigen Abläufe im Unternehmen.

Die Kriterien für die Entscheidung waren vielfältig: Ein auffälliges Merkmal war die 3D-Visualisierung in Echtzeit. Dann natürlich die Engineering-Fähigkeit des

Konfigurators. Denn Maier Heidenheim braucht mehr als einen CPQ-Konfigurator für die Automation der Vertriebsprozesse: Maier Heidenheim plant, entwickelt und realisiert von Beginn an das Big Picture – mit eben diesen Engineering-Elementen. Diese machen die Anbindung bis in die Konstruktion und Fertigung möglich. Stichwort: CAD-Automation!

Die Integrationsfähigkeit des Konfigurators in die vorhandene Systemlandschaft – mit SolidWorks als CAD-System – war daher ebenfalls ausschlaggebend. Auch das Vorhandensein und die Beherrschung der Schnittstellen sind Kriterien. Auf der Liste für die Entscheidung standen außerdem Kriterien wie Projektmanagement und eine Beratung, die den Blick über den Tellerrand zu weiten hilft.

Automatisierte Angebote

„Wir haben 2017 damit begonnen, einen Anbieter auszuwählen. Wir haben eine Liste gemacht, was uns wichtig war und haben diese dann abgearbeitet. Acatec kann uns von der 3D-Visualisierung bis in die Standard- und Sonderkonstruktion unterstützen. Wir werden sicherlich ganz individuelle Sonderkonstruktionen weiterhin händisch auslegen. Aber das Gros der Anfragen kann automatisiert erfolgen. Dadurch sparen wir Zeit, sind fehlerfrei und unabhängig vom Wissen und der Verfügbarkeit Einzelner. Unser Ziel ist die Durchgängigkeit – vom automatisch erzeugten Angebot bis zur Fertigungszeichnung, die

nach der automatischen CAD-Konstruktion entsteht. Wir wollen, dass ein Kunde sein

individuelles Produkt während der Konfiguration sieht. Er kann sich dann das Ergebnis als Step-File herunterladen und in sein System einbauen“, erklärt Markus Scharing.

Ambitionierte Ziele – Schritt für Schritt

Auch für Firmenlenker Florian Maier hat das Projekt eine große Dimension: „Die

größte Aufgabe der Digitalisierung ist das Change Management. Dabei unterstützt uns Acatec. Der Konfigurator macht es möglich, die gesamte Wertschöpfungskette vom Angebot über die Bestellung und Lieferung im besten Kundensinne zu optimieren“.

Sechs Köpfe kümmern sich um den Konfigurator

Neben Markus Scharing als Projektleiter gibt es im Team noch den Konstruktionsleiter als stellvertretenden Projektleiter, drei Autoren und einen IT-Spezialisten. Im Tagesgeschäft haben sie, gemeinsam mit Acatec-Berater Markus Sobolewski, die ersten Meilensteine erreicht: Begonnen im Juni, haben sie „einen Rucksack voller Schulungen“, so Markus Scharing, hinter sich. Das Team hat das Regelwerk aufgestellt – und mit der modernsten Baureihe, MP Multi Passage mit Drehdurchführungen bis zu 24 Kanälen

– begonnen. Hier mussten die Mitstreiter „keine alten Stammdaten“ mit herumschleppen. Jedoch hat es die MP-Reihe in Sachen Varianz in sich – und ist auch darum bestens für den Start geeignet: „Wir haben verschiedene Medien, Temperaturen und Drehzahlen, dazu verschiedene Drücke und die Kombination von 1 bis 24 Kanälen, verbunden mit der nominellen Größe – da explodiert die Varianz“,

erklärt Markus Scharing. Hier hat man auch schon die Master-Modelle für Läufer und Gehäuse geschaffen.

Ausblick bis Ende 2018

Mit Acatec, so sind die Experten für Drehdurchführungen überzeugt, haben sie einen Partner an der Seite, der sie „konsequent konstruktiv“ berät: „Wir konstruieren heute schon ganz anders als vor dem Konfigurator-Projekt“, blickt der Vertriebsleiter zurück. Bis Ende des Jahres will Maier Heidenheim die MP-Baureihe komplett am Laufen haben, den externen Web-Zugriff für die Kunden realisiert und die Schnittstellen zum ERP-System (Proalpha) fertig haben. JBI <



Wie schnell sind Sie?



Der **Produktkonfigurator speedmaxx®** bringt Tempo in Ihren Geschäftsprozess.

Mehr erfahren:
www.acatec.de

