# Varianten schnell im Griff

## Produktkonfigurator beschleunigt die Prozesse bei einem Pumpenhersteller

***Die Vielfalt ist immens – 59 Produktfamilien, mit jeweils bis zu 100 000 Varianten. Hilfe bietet dem Pumpenhersteller Sterling Fluid Systems bei der Konfiguration und Angebotserstellung ein Produktkonfigurator. So werden Prozesse um Faktoren beschleunigt, Aufwände minimiert und SAP integriert.***

Für Kunden in über 60 Ländern fertigt die Sterling Fluid Systems GmbH (Sterling SIHI) mit 1600 Mitarbeitern Flüssigkeitspumpen, Vakuumpumpen und komplette Pumpenanlagensysteme, die u.a. in der Prozessindustrie eingesetzt werden. Seit Mai 2011 nutzt der Hersteller den Produktkonfigurator Spyydmaxx von Acatec. Seitdem ist der Angebotsprozess signifikant schneller: Statt drei bis fünf Tagen dauert es nur noch zwei Stunden.

### Wie alles begann

Wie verkauft man die richtige Pumpe aus 59 Produktfamilien – mit bis zu 100 000 Varianten pro Familie? Mit dieser Frage musste sich SIHI auseinandersetzen. Wie managt man es, bei dieser Komplexität immer die beste Lösung für den Kunden zu finden? Und das schneller, sicherer und effizienter als bisher? Vor 2011 gab es zwar ein Lieferprogramm. Das stellte die Ausführungsvarianten dar, nicht aber die Kombinationsmöglichkeiten. Zudem gab es unterschiedlichste Dokumente, die zur Klärung der technischen Daten eingesehen werden mussten. Last but not least entstehen bei SIHI ständig neue Sondervarianten. Das alles musste in einem System abbildbar sein. Die SIHI-Verantwortlichen entschieden, in einen Produktkonfigurator zu investieren.

### Ein anspruchsvolles Ziel

Wohin die Reise gehen sollte, war klar: Es galt, einen qualitativen Sprung zu machen. Von Beginn an vertrat Stephan Rückert, Director IT &Business Process Management bei SIHI, den Managementansatz: „Konfiguration ist kein IT-Projekt, sondern abteilungsübergreifend. Es war mir wichtig, unsere Vision, für den Kunden schneller und effizienter zu werden, umzusetzen. Dazu müssen wir die Komplexität unserer Produktvarianten beherrschen. Damit kann der Vertrieb unseren Kunden alle Informationen auf einen Blick zur Verfügung stellen; zum Beispiel auch 3D-Modelle."

*Früher kam es einzig auf das Wissen des Einzelnen an, heute sind die Prozesse klar definiert*

SIHI setzte für die Einführung des Produktkonfigurators ein eigenes Projekt auf: „Integrated Quoting & Configuration", kurz IQ. Im Zielfokus standen ein klares Lieferprogramm, einfache Auswahl und effiziente Angebote:

- Einfach und eindeutig: Das Standardlieferprogramm sollte erweitert werden und einfach an Kunden und Vertrieb kommuniziert werden können. So sollten die Vertriebsmitarbeiter in die Lage versetzt werden, ein Produkt schon in der Angebotsphase zu spezifizieren, inklusive der Preise und aller Informationen über Zubehör.
- Klar und übersichtlich: Da Kunden immer mehr Transparenz verlangen, sollten in der Angebotsphase auch schon alle notwendigen Unterlagen verfügbar sein: zum Beispiel maßstäbliche Zeichnung, Tabellen und CAD-Modelle.
- Strukturiert und fehlerfrei: Die Preise sollten hinterlegt sein, die Daten und Logik dem SAP-System entsprechen. Die manuelle Stammdatenpflege in SAP dagegen sollte komplett entfallen.
- Durchgängig und schnell: Bei der Auftragsabwicklung und Produktion für Standardausführungen sollte kein zusätzlicher Aufwand anfallen.

### Die Entscheidung

Nachdem SIHI seine Anforderungen an den Konfigurator anhand eines Prototyps definiert hatte, musste ein passender Anbieter her. Stephan Rückert lud vier Softwareanbieter zu einem Auswahlverfahren ein. Acatec überzeugte: „Schnelle Ergebnisse im Test, gute fachliche Unterstützung in der Angebotsphase und einfache, reibungslose Anbindung an die vorhandenen Datenverarbeitungssysteme verbunden mit der kundenorientierten Ausrichtung des Software-Hauses gaben den Ausschlag," erklärt Stefan Rückert. Im Mai 2011 startete das Projekt, im September 2012 war der erste Pilot am Start, im November 2012 ging es in die produktive Nutzung.

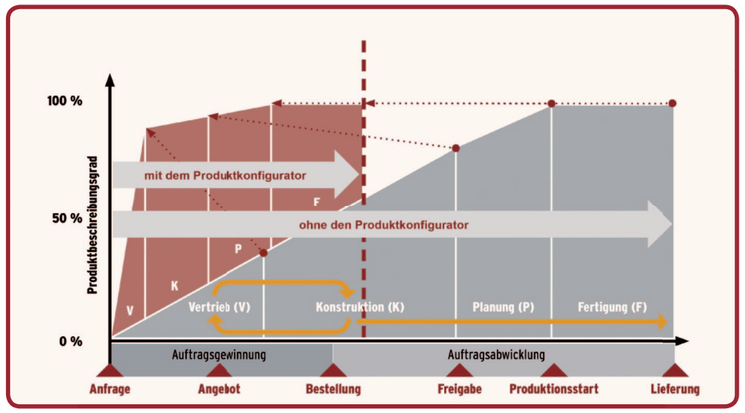
### Das „Wie" bei der Einführung

Um die Technologie von Acatec einzuführen, machte SIHI die Produktlogik der Pumpen transparent. Dazu gehörten die technischen Regeln zum Bau einer Pumpe. Auch bereits existierende Produktteile, Bepreisung, parametrische Zeichnungen und die Designlogik mussten definiert und abgestimmt werden. Alles musste zusammen passen und im Konfigurator hinterlegt werden. Auch die Konstruktionsdatenbank mit den Pumpen- und Zubehörteilabmaßen, Materialkombinationen und Kombinationsgrenzen wurde festgelegt und in den Konfigurator eingepflegt. Stephan Rückert blickt zurück: „Was man als Hersteller dabei tun oder können muss, ist, die Produktlogik zu beherrschen. Das ist aufwändiger als die ganze Programmierung. Die Mitarbeiter, die auf dem Projekt arbeiten, müssen die Produkte also gut kennen und sie müssen abstrahieren können. Nötig sind zudem gute Kontakte in die anderen Abteilungen. Und Stehvermögen. Der Weg ist manchmal steinig, aber es lohnt sich!"

### Das Ergebnis

Hinter der Acatec-Technologie steckt eine objektorientierte Produktstruktur. Aufgrund von Plausibilitätsprüfungen werden nur Komponenten, die miteinander kompatibel sind, kombiniert. Fehler gehören der Vergangenheit an. Doppelte Arbeiten entfallen. Von der Anfrage bis zur Lieferung gibt es nur noch einen Prozess, der an den entscheidenden Schnittstellen mit SAP gekoppelt ist. Der Kunde erhält schon zum Angebot seine maßstäblichen Zeichnungen für die ge-





wünschten Aggregate. Mit dem Produktkonfigurator Spyydmaxx Enterprise hat SIHI volle Transparenz auf alle machbaren Produktvarianten – inklusive Dokumentation und einfachem Zugriff. Auch im SAP sind alle Daten fehlerfrei verfügbar. Die Applikation ist für die Mitarbeiter schnell zu lernen und bequem im täglichen Handling. „Weil alle Daten jederzeit zur Verfügung stehen, kann sie sich jeder ansehen und auf Wunsch ausdrucken oder zum Kunden senden. Auch change requests sind schnell realisierbar“, berichtet Stephan Rückert. Standardangebote dauern jetzt sogar nur noch 20 Minuten.

## Maßgeschneidertes Variantenmanagement

**Die niedersächsische Technologieschmiede Acatec bietet ihren B2B-Kunden im DACH-Gebiet einen 3D-Produktkonfigurator, mit dem Geschäftsprozesse laut dem Anbieter um den Faktor fünf und mehr beschleunigt werden. Besonders vorteilhaft ist die Durchgängigkeit der Technologie-Lösung mit dem Namen Spyydmaxx Enterprise: Vom Vertrieb und der Auftragsgewinnung über die Konstruktion und Auftragsabwicklung kommt mehr Tempo in die Prozesskette. Die Anwender arbeiten dank Spyydmaxx vollautomatisiert: Sie sind in der Lage, maßgeschneiderte Produkte und Produktvarianten auch für „Losgröße Eins“ schnell anzubieten und zu produzieren. Acatec bietet branchenunabhängig Lösungen – überall dort, wo Variantenreichtum herrscht.**

### Philosophie-Wechsel

Mit nur fünf Mitarbeitern von SIHI und vier von Acatec ging es an die Umsetzung. Schritt für Schritt wurden alle Produkte ins System gebracht. Der Rollout in die europäischen Niederlassungen des weltweit tätigen Pumpenherstellers fand statt. Im Tagesgeschäft zeigte sich, wie wichtig es war, Rückendeckung aus dem Top-Management zu haben. Denn auch die Abläufe und die Art, zu arbeiten, veränderten sich: „Früher“, so Stephan Rückert, „kam es einzig auf das Wissen des Einzelnen an. Heute sind die Prozesse klar definiert und das Wissen ist im Regelwerk abgebildet. Außerdem werden die Konstrukteure nicht mehr durch Rückfragen, z.B. aus dem Vertrieb, aus ihrer Arbeit gerissen. Insofern war die Einführung des Produktkonfigurators auch ein Philosophie-Wechsel.“

### Bilanz und Blick in die Zukunft

Stephan Rückers Resumee nach zwei Jahren: „Der Schlüssel zum Erfolg liegt im Verstehen der Produktlogik, die von Spyydmaxx abgebildet wird. Dank des Produktkonfigurators ergeben sich daraus Effizienzsteigerungen in Sachen Geschwindigkeit, Fehlerfreiheit und Durchgängigkeit. Wenn man einen Produktkonfigurator einführt, muss man die Potenziale, die darin liegen, erkennen und dann dranbleiben.“

Und genau das macht der Pumpenhersteller. Als nächstes plant das Unternehmen eine Web-Lösung, um Kunden die Konfiguration der Pumpen auch online zu ermöglichen. „Genauso wie wir, beschäftigt sich Acatec mit innovativen Technologien. Gemeinsam sind wir deshalb für die Zukunft gerüstet“, freut sich Stephan Rückert auf die weitere Zusammenarbeit.

**Bild:** *Aufmacher grafikplusfoto, www.fotolia.de, Grafik, Acatec Software GmbH*

www.acatec.de

| STO Select-to-order<br>PTO Pick-to-order<br>MTS Make-to-stock | ATO Assemble-to-order<br>CTO Configure-to-order | MTO Make-to-order<br>Manufacture-to-order | ETO Engineer-to-order | Fertigungsansatz |
|---|---|---|---|---|
| Standard, Basis, Katalog | Montage bzw. Zusammenbau | Sonder | Sonder Exot | Produkt |
| hoch | hoch | mittel | gering | Vorfertigungsgrad |
| Serienentwicklung | X | X | teilweise | modularer Baukasten |
| | X | X | X | wiederholte Komponenten |
| | | X | X | neue Komponenten |
| | | | X | nicht Vorhersehbares |

ACATEC Software GmbH Am Spehrteich 12 30989 Gehrden Germany

ACATEC® rapid sales & engineering

Der Konstrukteur
www.industrie-service.de
19073
9
September 2014
VEREINIGTE FACHVERLAGE

# Effiziente Hydraulik

**Drehzahlregelung bei Kompaktaggregaten für hohen Wirkungsgrad**

**Antriebstechnik**
Integrierte, dezentrale Lösung für mehr Produktivität

**Automatisierungstechnik**
Mit Standard-Bausteinen zum Sicherheitssystem für Pressen

**Special Werzeugmaschinen**
Präzisionsgetriebe nicht nur für den Werkzeugwechsel