

MEHR mit Weniger erreichen

Robotunits hat schon viel erreicht: Der Anbieter begeistert seine Kunden mit einer Automatisierungsbaukasten aus intelligenten Lösungen zur Förder- und Lineartechnik. Nun will der Anbieter das Geschäft verdoppeln – mit einer speziellen Prämisse. **» von Lars Schade**

Das österreichische Unternehmen Robotunits hat sich mit einem standardisierten und durchgängigen Automatisierungsbaukasten weltweit einen Namen gemacht. Neben dem Kerngeschäft, der Profiltechnik, sind die Bereiche Förder-technik, Schutzzaun- und Linearachsensysteme in den letzten Jahren besonders stark gewachsen. Jetzt will das Unternehmen aus Vorarlberg seinen Umsatz innerhalb von 5 Jahren verdoppeln – und das mit gleicher Personalstärke. Die Federführung haben dabei der Geschäftsleiter Peter Gehrler und der Projektleiter Produktkonfiguration Manuel Plankensteiner.

Warum ist Produktkonfiguration essentiell?

Die Geschäftsleitung von Robotunits hat frühzeitig erkannt, dass die Produktkonfiguration ein wesentlicher Schlüssel zum Erfolg der Expansionsstrategie ist. 1994 aus dem Sondermaschinenbauer Heron hervorgegangen, setzt das Unternehmen bereits seit 15 Jahren einen selbst entwickelten Produktkonfigurator ein. Diese Lösung hatte jedoch diverse Defizite. Um das Ziel der Umsatzverdopplung zu errei-

chen, hat sich Robotunits deshalb Verstärkung mit dem Konfigurationsspezialisten Acatec ins Haus geholt.

Die zentrale Philosophie von Robotunits lautet „Mehr mit Weniger“ und bedeutet für den Kunden Zeit- und Kostenersparnis in der Konstruktion, in der Logistik, bei der Lagerung sowie in der Montage. Um dieser Philosophie auch künftig gerecht zu werden, ist das Ziel den Kunden mit einem einfachen Tool schnell in die Lage zu versetzen, beispielsweise seine Rollenförderanlage samt Steuerungselektronik selbst zu konfigurieren. Ein Online-Konfigurator sollte eingeführt werden.

Individual-Lösungen am Limit

Peter Gehrler erkannte, dass die Konfiguration mit selbst erstellten Tools auf Excel- und Java-Basis an Grenzen stieß: „Bei der Suche nach einem neuen Konfigurator

haben wir schnell gemerkt, dass wir auf einem alten Stand der Technik sind.“

Die Konfiguration war zwar für die Auftragsabwicklung optimal geeignet, jedoch unterstützte sie den Vertriebsprozess nicht ausreichend, da die Ergebnisse sich nicht direkt visualisieren ließen. Zudem waren Beständigkeit und Zukunftsfähigkeit der individuellen Software-Lösung fraglich, da es bei Windows-Updates immer wieder zu Problemen mit der Software kam. Ein Zustand, der für Unmut nicht nur in der Geschäftsleitung sorgte.

Die Suche nach der besten Lösung

Nach Implementierung eines neuen ERP-Systems hat Robotunits auch die Auswahl eines neuen Produktkonfigurator in Angriff genommen. Hierfür kamen alle Projektbeteiligten an einen Tisch, um die Bedürfnisse

Den ersten Konfigurator setzt Projektleiter Manuel Plankensteiner für den Rollenförderer-Baukasten um. Bald werden ihn Kunden online bedienen können.

Bilder: Robotunits



< Robotunits liefert ein hochstandardisiertes Programm an Komponenten für Logistik-Lösungen.

der beteiligten Bereiche zu ermitteln. Gesteuert hat diesen Prozess die Geschäftsleitung, denn die Auswahl eines Produktkonfigurator war ein strategisch wichtiges Projekt für das Unternehmen.

Bei der Recherche einer geeigneten Lösung für CPQ (Configure Price Quote) stießen die Verantwortlichen schnell auf den Konfigurationsspezialisten Acatec. Gerade die Durchgängigkeit der Daten durch den gesamten Geschäftsprozess sowie die 3D-Visualisierung machten den Produktkonfigurator Speedmaxx für Robotunits zum Favoriten.

Die Lösung zeigt ihre Passung

Bereits bei der ersten Produktpräsentation wurden die Vorteile und der große Nutzen der Acatec-Software für Robotunits sichtbar und man entschied sich schnell, Speedmaxx einzuführen. Bevor das Unternehmen mit der Implementierung startete, durchlief es den strukturierten Consulting-Ansatz von Acatec, der mehrere Strategie-Workshops vorsieht. Hier haben die Beteiligten unter anderem die „Marschroute“ für den Aufbau des Konfigurator festgelegt.

Aufbau des Konfigurator in Eigenregie

Intern für das Konfigurator-Projekt ist Manuel Plankensteiner verantwortlich. Dank des integrierten Autorentools kann Robotunits die Software selbst aufbauen. Sowohl das Regelwerk als auch die Benutzeroberflächen lassen sich selbstständig modellieren. Das war ein weiterer Vorteil dieser CPQ-Lösung, da man so unabhängig vom Dienstleister agieren kann.

Nach kurzer Einarbeitung in die Software hat das Unternehmen Anfang 2020 mit der Erstellung des ersten Konfigurator begonnen. Begleitet hat den Prozess ein Consultant von Acatec, um das Fachwissen des Automatisierungsspezialisten mit dem Konfiguratorwissen zu ergänzen.

Mehr Umsatz und mehr Zeit

Bei der Festlegung der neuen Unternehmensziele hat Robotunits zwei zentrale

Faktoren für den weiteren Erfolg des Unternehmens ermittelt: „Wir haben das Unternehmensziel für die nächsten 5 Jahre gesetzt: Wir möchten doppelt so schnell sein. Das heißt: doppelter Umsatz mit der gleichen Mannschaft. Und wir möchten fehlerfrei werden“, erklärt Peter Gehrler. Beide Faktoren sollen durch auch den Konfigurator erreicht werden.

Das händische Übertragung von Daten von einem in ein anderes System kostet nicht nur Zeit, es entstehen auch automatisch Fehler. Diese Fehlerquelle gilt es durch die Durchgängigkeit der Daten zu minimieren. Dank der vielen Schnittstellen der neuen Software entsteht eine Durchgängigkeit der Daten vom Vertrieb bis zur Auftragsabwicklung.

Prozessschleifen minimieren

Ein weiterer Ansatz ist die Vermeidung von Kommunikationsschleifen. Manuel Plankensteiner dazu: „Wir versprechen uns einen enormen Zeitgewinn dadurch, dass der Kunde sich sein Angebot 24/7 erstellen kann. Stand jetzt gibt es immer wieder Kommunikationsschleifen zwischen Kunde, Außendienst, Innendienst und wieder retour, die wir in der Zukunft minimieren werden.“

Zudem entstehen durch diese Absprachen Fehler, die der Kunde nicht sieht und die erst bei der Auslieferung und Montage der Anlage sichtbar werden.

Start mit den Rollenförderern

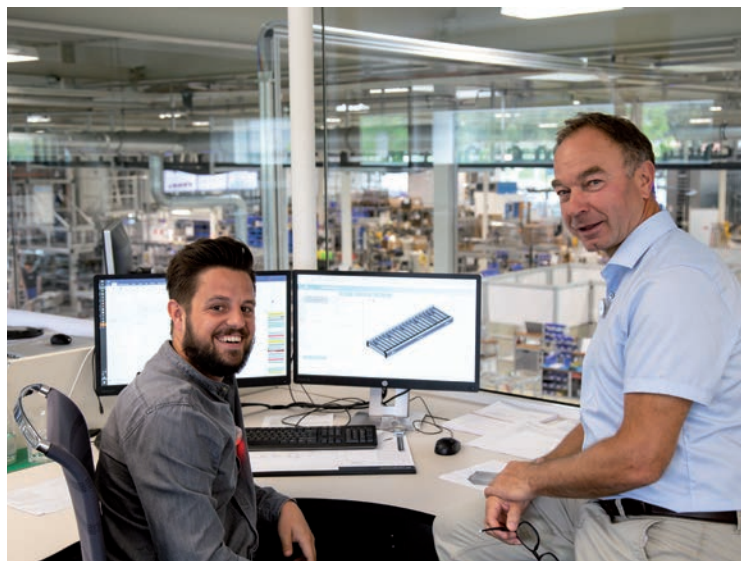
Bei der Umsetzung des Konfiguratorprojektes hat man sich Teilziele gesetzt und diese beinhalten die sukzessive Integration aller Produkte in den Konfigurator. Im ersten Teilprojekt ist Robotunits mit dem Rollenförderer-Baukasten gestartet. Der Konfigurator ist bereits produktiv und 30 interne Nutzer sammeln die ersten Erfahrungen bei dessen Anwendung, die dann in weitere Teilprojekte mit einfließen.

Diese Herangehensweise präferiert auch Acatec, um Erfahrungen zu sammeln, die in die jeweils weiteren geplanten Schritte mit einfließen können. Sobald der interne

„Testbetrieb“ beendet ist, soll der Rollenförderer-Baukasten noch dieses Jahr auch für Kunden im Web verfügbar sein.

Bedenkenträger überzeugen

Natürlich gibt es bei großen Technik-Projekten immer auch Bedenkenträger im eigenen Unternehmen, die sich beispielsweise Gedanken um ihren Arbeitsplatz machen. Aber die Vorgabe der Geschäftsleitung war bei der Zielsetzung ganz klar definiert: doppelter Umsatz bei gegebener Personalstär-



Die Federführung im CPQ-Projekt haben Geschäftsleiter Peter Gehrler und Projektleiter Produktkonfiguration Manuel Plankensteiner.

ke. Doch wie soll das eigentlich gelingen? „Es ist heutzutage keine richtige Arbeit für einen ausgebildeten Techniker, Daten von Excel in das ERP zu übertragen.“, kommentiert Peter Gehrler. Der Geschäftsleiter möchte seine Mannschaft – anstelle eintöniger Routinearbeiten – lieber kreative Lösungen für die oft speziellen Kundenprojekte entwickeln lassen.

Ausblick

Während der erste Konfigurator im internen Bereich läuft und Verbesserungen in dieser Phase umgesetzt werden, läuft schon die Erweiterung des Konfigurator mit dem CAD-System Inventor. Mittels der Automatisierung dieses Systems werden ohne manuelle Eingaben CAD-Modelle erstellt und in den Konfigurator zurückgespielt. Mit all diesen Maßnahmen sieht sich das Unternehmen gut gewappnet, um seine ehrgeizigen Ziele in fünf Jahren zu erreichen. **JBI <**

Dipl.-Ing. Lars Schade ist Leiter Marketing & Kommunikation bei Acatec.