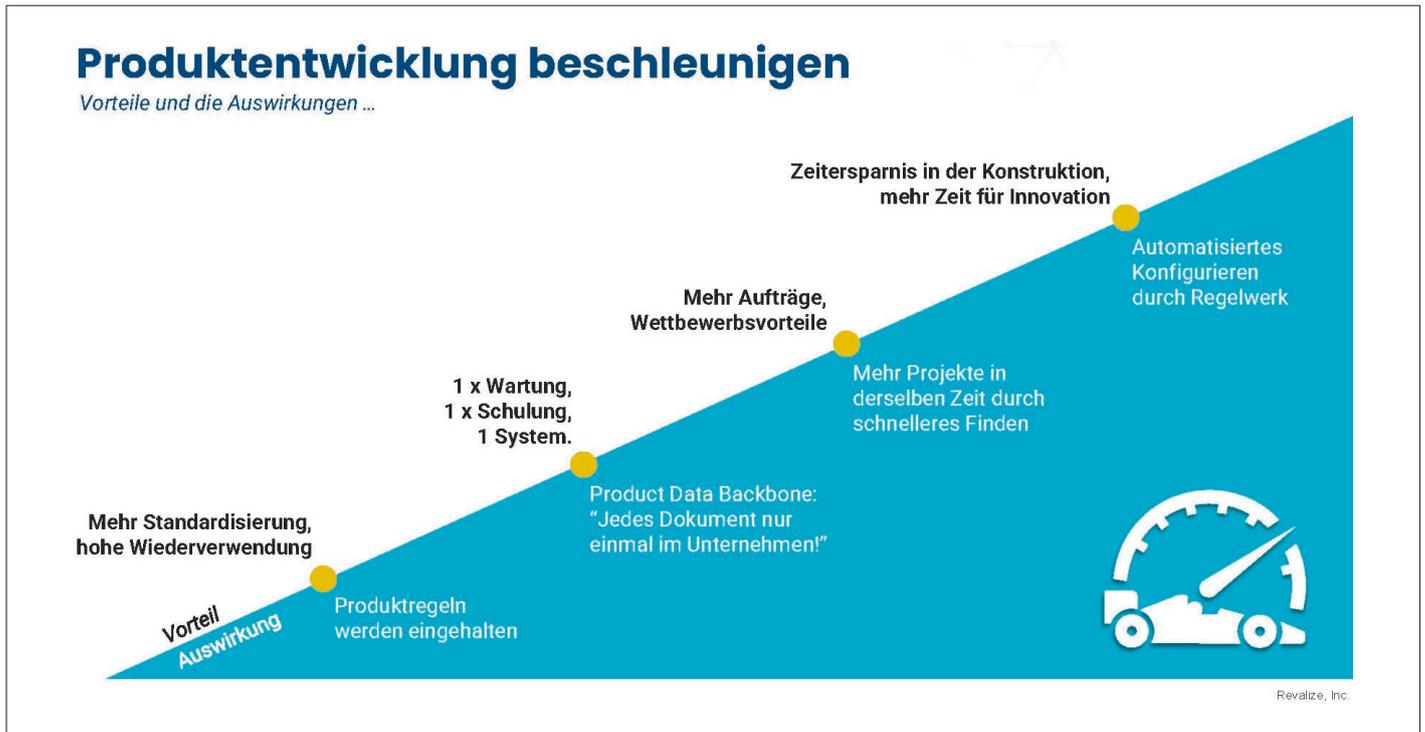


Schneller von der ersten Idee zum fertigen Produkt

Wie sich Workflows durch Produktkonfiguratoren profitabler gestalten und alle Prozessschritte kombinieren lassen.



Time-to-Market und Idea-to-Cash sind gängige Indikatoren, mit denen Industrieunternehmen die Zeit von der Produktentwicklung bis zur Marktreife messen. Viele stoßen sich daran, dass durch unnötig komplizierte Abläufe oftmals mehr Zeit und Geld aufgewendet werden müssen als nötig. Die Ursache: Einzelne Abteilungen im Unternehmen nehmen die Bildung von Datensilos in Kauf, indem sie ihre Daten an unterschiedlichen, teilweise lokalen Speicherorten ablegen. Sobald Kollegen aus einer anderen Abteilung für spezifische Informationen darauf zugreifen müssen, werden zusätzliche Kommunikationsschritte erforderlich und ziehen die Produktionszeit unweigerlich in die Länge. Ein Überblick verdeutlicht, wie sich mithilfe von Suite- und Kombinationslösungen Abhilfe

in Form eines digitalen Data Backbone aus Informationen schaffen lässt, auf die jede Abteilung zugreifen kann.

Einzellösungen

bilden für viele Entscheidungsträger in der Fertigungsindustrie nach wie vor das Mittel der Wahl, um bestimmte Funktionsbereiche wie beispielsweise das Angebotsmanagement zu digitalisieren. Allerdings zieht das die Problematik geschlossener Datensilos nach sich. Dass es derweil bereits Alternativen zu spezialisierten Softwarelösungen gibt, die Datensilos auflösen können, ist den meisten Entscheidungsträgern nicht bewusst. Als überaus effektives Mittel, um die gesamte Produktion in puncto Zeit- und Kostenaufwand effizienter aufzustellen, bewähren sich immer öfter die Kombination mehrerer Lösungen in einem System.

Beschleunigte Prozesse sichern Profitabilität

Kombinierte Lösungen nehmen den Prozess von der Entwick-

lung bis zur Marktreife als Ganzes in den Blick. Sie ermöglichen einen schnellen und komfortablen Zugriff auf Daten, auf die mehrere Abteilungen und prozesswichtige Systemapplikationen angewiesen sind. Idealerweise deckt eine Kombinationslösung sämtliche Schritte von der Angebotserstellung bis hin zur Rechnungsstellung ab und speichert die Daten im Product Data Backbone. Der Ansatz verringert nicht nur den Aufwand bei Neuentwicklungen, sondern beschleunigt auch das Prozedere, wenn Änderungen an bestehenden Produkten umgesetzt werden sollen.

Configure, Price, Quote und Engineering

Mehrwert bieten vor allem ein CPQ- (Configure, Price und Quote) oder besser noch CPQE-Element (Configure, Price, Quote und Engineering), das einen automatisierten Produktkonfigurator in den Prozess integriert. Klarer Vorteil: Bereits mit der Kundenanfrage werden relevante Informationen an die beteiligten Abteilungen im Unternehmen

weitergeleitet. Eine CPQE-Lösung zeichnet sich dadurch aus, dass auch das CAD-System der Konstruktionsabteilung an den Produktkonfigurator angebunden ist. Mithilfe der CAD-Automation, durch die die Daten direkt in die Konstruktionsabteilung gelangen, können Angebote für Standardkonfigurationen erheblich schneller erstellt werden. Zugleich lassen sich individuelle Anforderungen an ein Produkt effizienter umsetzen. Daten aus dem CAD-System bilden die Basis, um bereits während der Konfiguration ein 3D-Modell des Endprodukts zu visualisieren. Als weiterer Vorteil punkten CPQE-Systeme mit der Option, sämtliche Konfigurationen unmittelbar nach Auftragseingang an das angeschlossene ERP-System (Enterprise Resource Planning) zu übermitteln und den Mitarbeitern abteilungsübergreifend die Informationen zur Verfügung zu stellen.

Optimierte Customer Experience und Usability

Automatisierung ist eine Schlüssel-eigenschaft, mit der CPQE-

Autor:
Falk von Rötzel
Director Innovations Prototyping
Revalize
www.revalizesoftware.com



Systeme die gesamte Prozesskette vom Vertrieb über die Produktion bis hin zum Versand der Artikel prägen – mit allen betriebswirtschaftlichen Vorteilen, die sich für Unternehmen daraus ergeben. Beispielsweise werden Mitarbeiter von Routinetätigkeiten entlastet und können die gewonnene Zeit für anspruchsvollere Aufgaben nutzen, sei es, um saisonale Auftragsspitzen zu bewältigen oder um mehr rentable Aufträge aus eintreffenden Anfragen zu generieren.

Kundenfragen etwa zu den Kosten oder zur Lieferzeit können mithilfe eines CPQE-Systems direkt im automatisch erstellten Angebot beantwortet werden – ein deutlicher Pluspunkt für die Kunden-

zufriedenheit und -bindung insbesondere jüngerer Kaufinteressenten. Deren Erwartungshaltung ist dadurch geprägt, dass sie rasche Antworten auf ihre Anfragen bevorzugen und im Zweifel dem schnellsten Angebot den Zuschlag erteilen. Ausgehend von der Bereitschaft der Kunden, höhere Preise zu zahlen, wenn ein Auftrag schnell und nach individuellen Vorgaben ausgeführt wird, steigert eine moderne CPQE-Lösung die Einnahmen und rechnet sich bereits nach kurzer Zeit.

Systematische Angebotsentwicklung

Unternehmen profitieren auch bei der Bedarfsermittlung und Portfolioentwicklung vom Einsatz eines Produktkonfigurators. Ohne

zusätzlichen Aufwand bieten die gesammelten Daten die Möglichkeit einer Analyse, welche Produktmerkmale stark nachgefragt werden und welche gar nicht. Anhand der gesammelten Informationen lässt sich leicht identifizieren, inwiefern ein Ausbau des Angebots sinnvoll ist.

Darüber hinaus sind Produktionsbetriebe mit einem Konfigurator, der an eine Single Source of Truth angebunden ist, in der Lage, das gesamte Know-how rund um einen konkreten Artikel an zentraler Stelle zu bündeln. Selbst nachdem Mitarbeiter das Unternehmen verlassen haben, bleibt dieses wertvolle Wissen zu Produktdetails und -varianten erhalten und bei späterer Datensuche leicht auffindbar.

Fazit

Kombinierte Lösungen eröffnen sowohl finanzielle Vorteile als auch operativen und strategischen Mehrwert. Der Produktionsprozess wird beschleunigt, Zeit und Geld gespart und somit der Workflow insgesamt profitabler gestaltet. Denn durch die Integration von Lösungen wie zum Beispiel CPQE-Systeme steigern Unternehmen ihre Effizienz, senken den Kostendruck, optimieren die Zusammenarbeit verschiedener Abteilungen und agieren insgesamt flexibler – ideale Rahmenbedingungen, um den gewünschten Return on Investment in kürzerer Zeit zu erzielen und sich souverän dem Wettbewerb in einer zunehmend digitalisierten Geschäftswelt zu stellen. ◀

