

CPQ-Einführung bei Robotunits Konfigurieren und visualisieren für Jedermann

Produktkonfiguration ist für das österreichische Unternehmen Robotunits schon lange ein Thema. Als die selbstentwickelte Lösung für diese Aufgabe an ihre Grenze stieß, wurde die Configure Price Quote-Software von Acatec eingeführt. Das System sollte die Firma auf dem Weg zu ihrem ehrgeizigen Ziel unterstützen: Doppelter Umsatz in fünf Jahren.

Das Kerngeschäft von Robotunits war lange die Profiltechnik, doch darüber hinaus sind die Bereiche Fördertechnik, Schutzzaun- und Linearachsensysteme in den letzten Jahren stark gewachsen und sollen nun in den nächsten Jahren weiter ausgebaut werden. 'Mehr mit Weniger' lautet dabei die Philosophie des Unternehmens. Um dieser gerechtzuwerden, ist es das Ziel, den Kunden mit einem Tool in die Lage zu versetzen, z.B. seine Rollenförderanlage samt Steuerungselektronik selbst zu konfigurieren.

Konfigurator stößt an seine Grenzen

Produktkonfiguratoren setzt das Unternehmen bereits seit 15 Jahren ein. Die eigenentwickelte Lösung hatte jedoch diverse Defizite. Vor allem fehlte neben der Vernetzung zu bestehenden Systemen, die Visualisierung der Konfiguration. Um dies zu verbessern, hat sich Robotunits Verstärkung mit dem Konfi-



Der Einsatz der CPQ-Lösung soll dazu beitragen, dass Robotunits sein Ziel der Umsatzverdopplung in den nächsten fünf Jahren erfüllen kann.

gurationsspezialisten Acatec ins Haus geholt. „Bei der Suche nach einem neuen Konfigurator haben wir schnell gemerkt, dass wir auf einem alten Stand der Technik sind“, sagt Geschäftsleiter Peter Gehler. Das Konfigurationsergebnis mit den selbstprogrammierten Tools war zwar für die Auftragserfüllung optimal, jedoch war der Vertriebsprozess nicht ausgereift, da die Konfiguration sich nicht visualisieren ließ. Zudem wurden die Beständigkeit und die Zukunftsfähigkeit der eigenen Software-Lösung in Frage gestellt, da es bei Windows-Updates immer wieder Probleme mit der Software gab.

Lösung gefunden

Nach der Implementierung eines neuen ERP-Systems nahm man bei Robotunits die Auswahl eines neuen Konfigu-

rators in Angriff. Dabei stieß das Unternehmen auf die CPQ-Lösung (Configure Price Quote) von Acatec. Gerade die Vernetzung der Daten durch den gesamten Geschäftsprozess sowie die 3D-Visualisierung machten den Produktkonfigurator für Robotunits zum Favoriten. Vor der Implementierung des Tools durchlief man den sehr strukturierten Consulting-Ansatz von Acatec und absolvierte in mehreren Workshops das strategische Consulting.

Software selbst aufbauen

Nach der Einführung kann der österreichische Anlagenbauer die Software selbst pflegen. Sowohl das Regelwerk als auch die Benutzeroberflächen können selbstständig modelliert werden. Nach einer kurzen Einarbeitung in die Software wurde Anfang des Jahres mit

der Erstellung des ersten Konfigurators begonnen – begleitet durch den Softwarehersteller. „Wir haben das Unternehmensziel für die nächsten fünf Jahre gesetzt: Wir möchten doppelt so schnell sein. Das heißt: doppelter Umsatz mit der gleichen Mannschaft. Und wir möchten fehlerfrei werden“, so Peter Gehrler. Beide Faktoren sollen durch den Konfigurator erreicht werden.

Ohne Medienbruch

Durch händische Übertragung von Daten von einem in ein anderes System können Fehler entstehen. Diese Fehlerquelle soll durch die Durchgängigkeit der Daten reduziert werden. Durch die unterschiedlichen Schnittstellen der neuen Software ist das vom Vertrieb bis zur Auftragsabwicklung gegeben.

Kommunikationsschleifen vermeiden

Ein weiterer Ansatz war es, Kommunikationsschleifen zu vermeiden. „Wir versprechen uns einen enormen Zeitgewinn, dass der Kunde sich sein Angebot rund um die Uhr erstellen kann. Stand jetzt gibt es immer wieder Kom-



Bei Robotunits in Österreich entstehen komplexe Güter (unten) für den industriellen Einsatz. Mit einem gut gepflegten Konfigurationstool können sich Kunden ihre Lösungen dennoch eigenhändig zusammenstellen.

munikationsschleifen zwischen Kunde, Außendienst, Innendienst und wieder retour, die wir in der Zukunft minimieren werden“, so der Projektleiter Manuel Plankensteiner. Zudem entstehen durch diese Absprachen Fehler, die der Kunde nicht sieht und erst bei der Auslieferung und Montage der Anlage sichtbar werden.

Erster Baukasten geht online

Die Teilziele des Projektes beinhalteten die sukzessive Integration aller Produkte in den Konfigurator. Dabei wurde mit dem Rollenförderer-Baukasten von Robotunits gestartet. Der Konfigurator ist bereits produktiv und 30 interne Nutzer sammeln die ersten Erfahrungen mit der Anwendung des

Konfigurators, die dann in weitere Teilprojekte mit einfließen. Diese Herangehensweise entspricht auch dem Beratungsansatz des Softwareherstellers. Sobald der interne Testbetrieb beendet ist, soll der Rollenförderer-Baukasten noch in diesem Jahr verfügbar sein.

Verzahnung mit Inventor

Während der erste Konfigurator noch im internen Bereich läuft und Verbesserungen in dieser Phase umgesetzt werden, läuft bereits die Erweiterung des Konfigurators mit dem CAD-System Inventor. Damit können ohne manuelle Eingaben CAD-Modelle erstellt und in den Konfigurator zurückgespielt werden. Mit all den Maßnahmen sieht sich die Firma Robotunits gut gewappnet für die Zukunft. ■

Der Autor Lars Schade ist Leiter Marketing & Kommunikation bei der Acatec Software GmbH.

www.acatec.de



Bilder: Robotunits GmbH