

DIGITAL ENGINEERING MAGAZIN

LÖSUNGEN FÜR KONSTRUKTEURE, ENTWICKLER UND INGENIEURE + INDUSTRIE 4.0 | INTERNET DER DINGE

PRODUCT LIFECYCLE MANAGEMENT Produktkonfiguration

So gelingt das KONFIGURATORPROJEKT

In unserer Expertenumfrage haben wir uns diesmal zu den gerade häufig nachgefragten Produktkonfigurations- und CPQ-Systemen umgehört. Hier die Ergebnisse.

Die Produktkonfiguration rückt bei vielen Unternehmen in den Fokus der Aufmerksamkeit, denn die Zeitspanne von der Anfrage bis zum Angebot kann entscheidend dafür sein, wo der Kunde letztlich zuschlägt. Auch komfortable Online-Konfiguratoren und Virtual Reality (VR) im Angebotsprozess können das entscheidende Zünglein an der Waage sein. Doch was ist zu beachten, wenn Unternehmen heute einen Konfigurator einführen wollen? Wir haben Experten aus der Konfigurator- und CPQ-Branche (CPQ = Configure Price Quote) unter anderem danach gefragt. Hier die Antworten.

FRAGEN AN DIE EXPERTEN:

1. Der Aufbau eines Produktkonfiguratoren ist meist sehr komplex. Wie sollte der Anwender bei der Einführung vorgehen?
2. Können Sie ein aktuelles, erfolgreich umgesetztes Konfigurations-Projekt beschreiben?
3. Was sind aus Ihrer Sicht die Top-Trends 2020 in Sachen Produktkonfiguration?



Dr.-Ing. Diethard Struck

GRÜNDER UND INHABER,
EAS ENGINEERING
AUTOMATION SYSTEMS

1. Komplexe Konfiguratoren, insbesondere im Anlagenbau, sollten mehrstufig organisiert werden. Das bedeutet, dass ein Anlagenkonfigurator Positionen konfiguriert, die wiederum einen eigenen Konfigurator haben, also etwa die Maschinen als Bestandteile der Anlage und so weiter. Damit lässt sich das Regelwerk modularisieren und Fach- und Produkt-Experten können die Sub-Konfiguratoren arbeitsteilig pflegen. Dieses Vorgehen reduziert die Komplexität erheblich.

2. Mehr als 65 CPQ-Einführungen durch EAS wurden bereits realisiert – auch in der Montagetechnik. In diesem Bereich ist der Konfiguratoreinsatz besonders anspruchsvoll. Gerade Anlagenanbieter im Automobilbereich müssen sich in hohem Maße nach den individuellen Vorgaben der Kunden richten. Dennoch konnte auch für diesen Anwendungsfall – ergänzt um eine Projektkalkulation – eine Lösung im Standard des CPQ-Systems Leegoo Builder umgesetzt werden. Die Anwender profitieren besonders von der Durchgängigkeit des Angebotssystems, der Behandlung von Liefer- und Leistungsumfang, Kalkulation sowie Texten aus einem Guss. Im interaktiven Projektgeschäft gilt es besonders, auch Angebotsänderung effizient zu unterstützen.

3. Wir erwarten 2020 folgende Trends: Durchgängiges CPQ vom CRM- über das CPQ- bis zum ERP- System. Anwender fordern zudem noch einfacher bedienbare, performante CPQ-Systeme bis hin zu Konfiguratoren, die Fach- und Produktexperten selbst „bauen“ sowie pflegen können, und dabei weniger auf externe Dienstleister oder den Anbieter angewiesen sind. CPQ-Software wird insgesamt bekannter und zunehmend erkennen Unternehmen den Nutzen einer umfassenderen Sicht auf die Produktkonfiguration.