

**ke**

Klimaneutral  
gedruckt

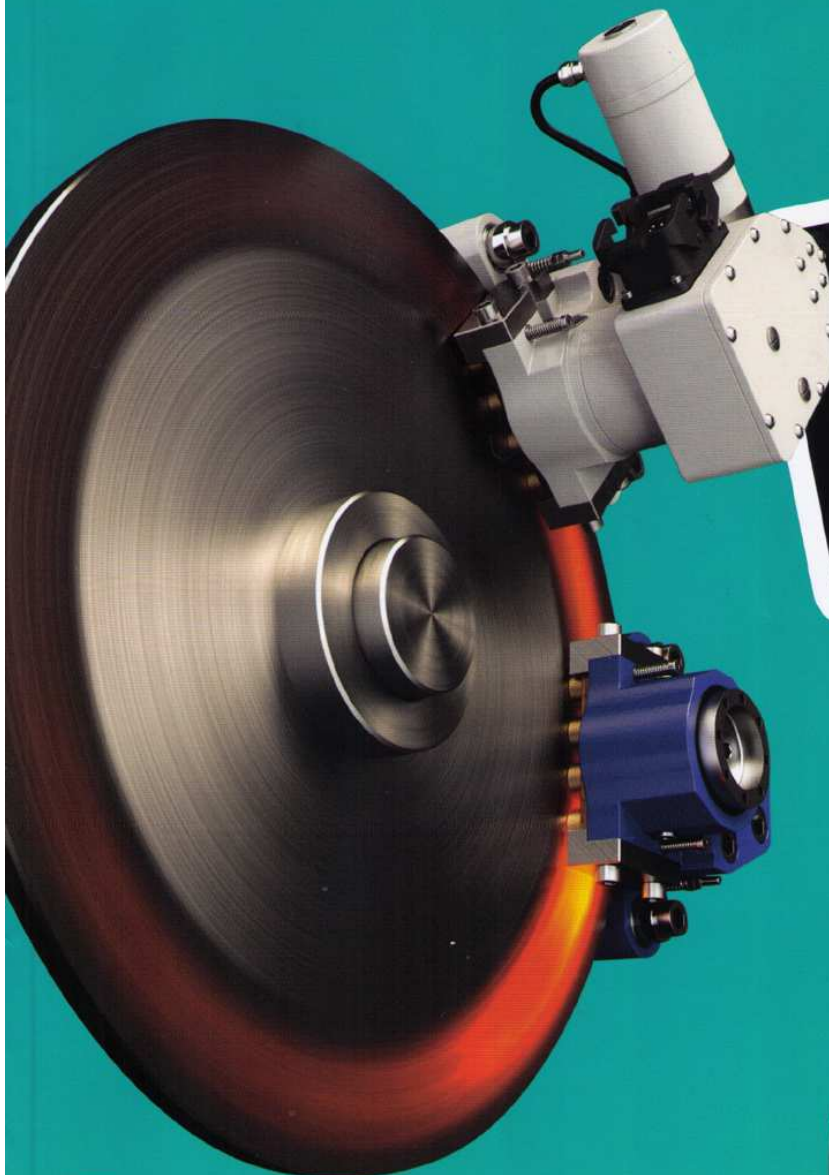
# NEXT

06/2016

www.ke-next.de  
Einzelpreis 30,- €  
Juni 2016  
30484

**KONSTRUKTION & AUTOMATISIERUNG**

**DAS ZUKUNFTSMAGAZIN FÜR DEN MASCHINEN- UND ANLAGENBAU**



## Rund um die Kupplung

KTR bietet komplette Subsysteme	48
Die Rohstoffe brauchen wir 2030	14
Exoskelette für die Medizin	38
Branchenreport Kunststoff	44
Künstliche Intelligenz im Werk	60

**Richtig verhandeln:  
So verdienen  
Techniker mehr**

Seite 86





# Die Beherrschung der Komplexität

## Produktkonfigurator als Wettbewerbsvorteil

Die Möglichkeit, aus einer Vielzahl an Standardvarianten auszuwählen, ist heute für viele Kunden nicht mehr ausreichend. Heute sind maßgeschneiderte Produkte und Lösungen gefragt. Immer mehr Unternehmen bieten deshalb ihren Kunden einen Konfigurator an, um ihr ganz individuelles Produkt zu erstellen.

Jeder Kunde kann sein Auto in jeder gewünschten Farbe bekommen, solange diese Farbe schwarz ist.“ Diese Aussage des Automobilherstellers Henry Ford ist mittlerweile gut 100 Jahren alt und wirkt heute befremdlich, ja beinahe schon unvorstellbar. Die Farbe seines Fahrzeugs kann sich inzwischen schließlich jedermann selbst aus diversen Design-Paketen auswählen, genauso wie Innenausstattung, Zubehör oder Motoren- und Getriebeleistung. Pkw-Konfiguratoren sind bei den Endverbrauchern wohl die bekanntesten und beliebtesten Instrumente, um sich sein ganz persönliches Fahrzeug zusammenzustellen. Aber längst kommen solche Produktkonfiguratoren nicht mehr nur beim Endverbraucher zum Einsatz, sondern gehören auch im B2B-Bereich quasi zum guten Ton.

### Unerlässlich in der Fertigung

Vor allem die Fertigungsindustrie hat die Vorteile von Produktkonfiguratoren für sich entdeckt. Hier ist deren Einsatz inzwischen beinahe unerlässlich. Denn neben den herkömmlichen Standardprodukten müssen häufig auch technisch hochkomplexe, individuelle Systeme erstellt werden, die oft aus mehreren hundert Einzelteilen bestehen und im Detail stark variieren. Typische Produkte im Bereich der Investitionsgüter, die konfiguriert werden, sind zum Beispiel Antriebssysteme, Fördersysteme, hydraulische und pneumatische Systeme oder diverse Betriebsmittel wie Anlagen oder Werkzeuge.

Während die vielen Komponenten hierfür noch vor wenigen Jahren oft einzeln gesucht und einkalkuliert werden mussten, übernehmen diese Sisyphos-Arbeit heute die Produktkonfiguratoren. „Mit einigen Klicks lassen sich innerhalb kurzer Zeit gemeinsam mit dem Kunden die gewünschten Modelle und Varianten zusammenstellen. Oft sogar gleich mit Preisangabe“, sagt Dennis Jung, Geschäftsführer der Full-Service-Agentur Innomos. „Die Angebote können mit modernen, mobilen Konfigurations-Lösungen direkt vor Ort beim Kunden erstellt werden. Dieser ist immer mit dabei und kann dem Mitarbeiter direkt seine Wünsche und Anregungen mitteilen.“

Und das ist gut so, denn der Kunde von heute ist bekanntermaßen anspruchsvoll und wartet nicht gerne: Preis und Lieferzeit müssen auf jeden Fall stimmen. Auch auf Qualität und Service legt er wert.

### Schneller in allen Bereichen

Um genau diesen Anforderungen gerecht zu werden, eignet sich der Einsatz eines Produktkonfigurators. Denn ein Produktkonfigurator bedeutet nicht nur Wettbewerbsvorteile und eine Stärkung der Marktposition, sondern auch Zeit-, Ressourcen- und Kostenersparnis im Vertriebsprozess. Der Nutzer eines solchen multifunktionalen Systems kann sich ein nach seinen speziellen Wünschen ausgerichtetes Produkt interaktiv zusammenstellen. Auf Basis eines einheitlichen Datenmodells können die individuellen Produkte intuitiv konfiguriert werden. Regeln und Parametersätze schränken dabei die jeweilige Variante ein, damit sich keine Fehler einschleichen. Dem Mitarbeiter liegen immer technisch korrekte und vollständige Produktionsdaten vor. Die Bearbeitungszeit reduziert sich dadurch enorm. Auch zeitraubende Rückfragen beim Kunden können im Vorfeld vermieden werden.

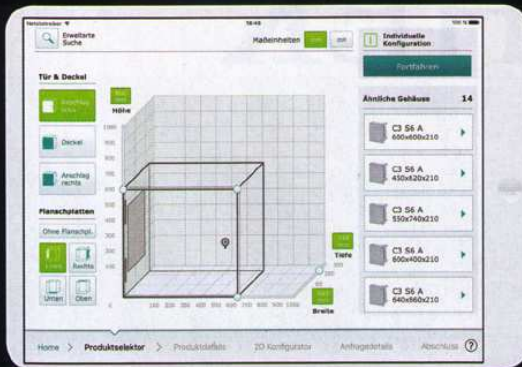
So hat Innomos beispielsweise für den Elektrotechnik- und Automationsspezialisten Phoenix Contact einen Konfigurator für Edelstahlgehäuse entwickelt, der von den internen Vertriebsmitarbeitern auf allen iOS- und Android-Geräten verwendet werden kann. Der Konfigurator wird international in sieben Sprachen eingesetzt und ermöglicht die intuitive Auswahl eines passenden Gehäuses nach Größe und Bestückung. Mitarbeiter und Kunde bekommen jederzeit alle relevanten Produktdetails dargestellt wie technische Daten, 3D-Modelle, Zertifikate oder Dokumentation. Die zusammengestellten Produkte können ohne weitere Medienbrüche in PDF-Form direkt an zuständige Niederlassungen weitergeleitet werden, was Rückfragen und die Bearbeitungszeiten bei Phoenix Contact enorm minimiert hat.

### Auch die Nadel im Heuhaufen wird gefunden

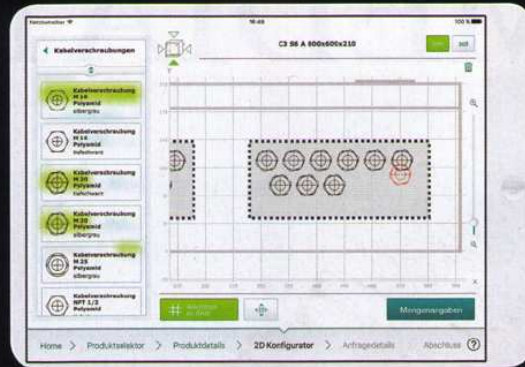
Aber Produktkonfiguratoren können nicht nur beim Zusammenstellen komplexer Produkte helfen, sondern auch bei der Auswahl des richtigen Produkts unter unzähligen Varianten. So hat der Spezialist auch eine Lösung für einen deutschen Gabelstaplerhersteller entwickelt.

Die Kunden des Logistik-Spezialisten können aus einer großen Palette unterschiedlicher Fahrzeuge wählen. Alleine bei den Staplern gibt es unzählige Varianten wie Elektro-Gabelstapler, Diesel-Gabelstapler, Schubmaststapler, Schmalgangstapler, Handhubwa-





Innomos hat für den Elektrotechnik- und Automationspezialisten Phoenix Contact einen Konfigurator für Edelstahlgehäuse entwickelt.



In einem Konfigurator können jederzeit alle relevanten Produktdetails dargestellt werden: technische Daten, 3D-Modelle, Zertifikate, Dokumentation.

Bilder: Innomos

gen, Hochhubwagen und viele mehr. Bei jedem dieser Stapler gibt es wieder Unterschiede: Welches Gewicht kann er heben und in welche Höhe, wie ist die Gangbreite und die Antriebsart? Der Konfigurator bietet eine leicht bedienbare Filterlogik zur Auswahl des richtigen Fahrzeugs. Diese werden multimedial anhand von Videos, Highlight-Bildern, Dokumenten und in einer 360-Grad-Sicht präsentiert.

Produkte müssen heute schnell erstellt werden, mehrfache Kundenbesuche und eine langwierige Bestimmung der Produktdetails sind einfach nicht mehr möglich. Moderne Produktkonfiguratoren erlauben kürzere, einfachere und vor allem preisgünstigere Vorgehensweisen für den Anbieter und seine Kunden. *hei* ■

Autorin

Sabine Jobstmann, Wordfinder PR für Innomos