

“Ich kenne keine andere Applikation, die so viele Möglichkeiten bei der Modellierung von Konfigurationsmodellen zulässt”



Jens-Karsten Sievers HEAD OF GLOBAL IT

Die Aebi Schmidt Gruppe entwickelt, produziert und vertreibt Fahrzeuge, An- und Aufbaugeräte sowie Dienstleistungen für die Reinigung und Räumung von Verkehrswegen – Sommer wie Winter – sowie für das Bearbeiten von Grünflächen. Diese werden an den vier Produktionsstandorten Schweiz, Deutschland, Niederlande und Polen gefertigt sowie über weitere 11 eigene Vertriebsgesellschaften in Europa und über ein weltweites Händlernetz vertrieben. Die Produkte der Aebi Schmidt Gruppe sind allesamt sehr komplex und besitzen eine sehr hohe Varianten- und Optionsvielfalt. Dies war einer der Gründe für die Gruppe, sich auf die Suche nach einem speziellen Produktkonfigurator zu machen. Zusammen mit Jens-Karsten Sievers, Head of Global IT der Aebi Schmidt Gruppe, blicken wir zurück auf die Entscheidung für Sofon, die Implementierung und schauen uns die Zukunftspläne an.

Die Aebi Schmidt Gruppe fängt Komplexität und Varianz von Produkten mit Sofon auf

KOMPLEXE PRODUKTE

Die Aebi Schmidt Gruppe bietet eine Vielzahl komplexer Produkte an. Sievers: “Diese Komplexität ergibt sich vor allem aus den vielen Varianten, die wir anbieten. So hat z.B. ein Streugerät beispielsweise rund 100 Varianten und kann gut und gerne aus 1000 Komponenten bestehen. Außerdem gibt es je Land teilweise unterschiedliche Optionen und Varianten. So unterscheiden sich z.B. die Witterungsverhältnisse und die Straßenverkehrsordnungen in Italien, Deutschland oder Schweden. Für ein Fahrzeug in Italien werden demnach andere Optionen angeboten als für ein Fahrzeug für den deutschen Markt. Unser Vertrieb muss immer ein breites Wissen der verschiedenen Konfigurationsmöglichkeiten eines Fahrzeugs haben, um dieses konfigurieren zu können und korrekte Angebote erstellen zu können. Dieser Prozess musste in die richtigen Bahnen gelenkt werden.”

VON EXCEL NACH SOFON

Angebote innerhalb der Aebi Schmidt Gruppe wurden vorher mit Excel, Word oder anderen selbsterstellten Applikationen erstellt. Sievers: “Das war ein teurer, zeitraubender und nicht immer logischer Prozess. Mit Excel-Blättern konnten wir Maschinen mehr oder weniger konfigurieren. Brauchbare Daten kopierten wir von Excel nach Word wo noch Zeichnungen und Text von Hand eingefügt wurden. Das waren fehleranfällige Arbeiten. Wenn in einem Angebot Änderungen erforderlich wurden, wurde das alte Angebot hergenommen. Diese Änderungen wurden dann oft nur in Word durchgeführt und nicht in Excel. Damit

ging die Angebotshistorie verloren. Obwohl wir das Angebot natürlich erstellen konnten, hatten wir damit noch keine Stücklisten oder Arbeitspläne automatisch erstellt. Folge: Der Auftrag musste nochmals im ERP-System erfasst und ‚aus Produktionssicht‘ konfiguriert werden, um Stücklisten und Arbeitspläne zu generieren. Teilweise arbeiteten wir mit Maximalstücklisten, in der pro Maschine manuell die nicht benötigten Positionen gelöscht wurden. Das war sehr riskant und kostete sehr viel Zeit.” Für die Aebi Schmidt Gruppe war klar, dass im Angebots- und Auftragsprozess noch viel Raum für Verbesserungen war.

SAP

Die Einführung von SAP musste es für Aebi Schmidt möglich machen, auf Fließfertigung umzustellen. Dafür war es nötig, neben der klassischen Stückliste auch einen kundenspezifischen Arbeitsplan für jeden Auftrag in SAP einzugeben. Ohne einen Konfigurator erwies sich das als unmöglich. Die Aebi Schmidt Gruppe ging auf die Suche nach einem Konfigurator, der dies ermöglichen konnte und die Komplexität und Varianz der Produkte auffangen sollte. Sievers: “In der Aebi Schmidt Gruppe ist SAP das führende ERP-System. In SAP besteht generell auch die Möglichkeit der Produktkonfiguration, doch es stellte sich heraus, dass die Komplexität unserer Produkte und die Anforderungen des Vertriebs an ein professionelles Angebot mit dem SAP-Konfigurator nicht bewältigt werden konnte. An unserem Standort in den Niederlanden kamen wir dann erstmals mit Sofon in Kontakt. Und ich muss sagen: Ich kenne keine andere Applikation,



“Ich kenne keine andere Applikation, die so viele Möglichkeiten bei der Modellierung von Konfigurationsmodellen zulässt”

die so viele Möglichkeiten bei der Modellierung von Konfigurationsmodellen zulässt und dennoch für den Benutzer sehr intuitiv bedienbar und anwenderfreundlich ist. Diese Erfahrung hat man bei Nido – unserer ersten Niederlassung, die mit Sofon startete – gemacht. Zeitgleich wurde die Sofon-SAP-Schnittstelle mit Sofon Connect realisiert. So bekam Nido mit Sofon die Möglichkeit, Maschinen zu konfigurieren, Stücklisten und Arbeitspläne zu erstellen und den Auftrag nach SAP zu senden.”

POSITIVE ERFAHRUNGEN

Nachdem Nido positive Erfahrungen mit Sofon gesammelt hatte, wurde beschlossen, den Konfigurator Sofon in der gesamten Aebi Schmidt Gruppe einzusetzen. Sievers: “Wir haben Sofon so eingerichtet, dass sowohl die Belange unseres Vertriebs als auch die der Produktion mit Sofon erfüllt werden. Wir haben das Sofon-Modell in zwei Teile aufgeteilt. Der erste Teil ist ausschließlich für den Vertrieb bestimmt. An Hand einer Frage-Antwort-Methode können die Verkäufer ein umfangreiches und professionelles Angebot erstellen. Der zweite Teil – der Produktionsteil – ist ausschließlich für die Produktion bestimmt. So braucht ein Verkäufer keine Fragen über die Fertigung zu beantworten – und die Fertigung keine Fragen für die Erstellung des Angebots.”

ROLL-OUT

Nach Erstellung der Modelle war es an der Zeit für den Roll-out von Sofon in die anderen Vertriebsgesellschaften. Sievers: “Inzwischen setzen fast alle der 11 Vertriebsgesellschaften in Europa Sofon für das Angebotsmanagement ein. Außerdem nutzen 6 dieser Gesellschaften auch bereits das Auftragsmanagement. Die anderen Gesellschaften befinden sich derzeit in der Testphase und sind momentan

mit der Übersetzung von Modellen, Artikeldaten und Landesspezifika beschäftigt. Sie werden in den nächsten Monaten ebenfalls mit dem Auftragsmanagement live gehen. Dann kann die gesamte Aebi Schmidt Gruppe die Vorteile genießen, die die Vertriebsgesellschaften, die live sind, bereits jetzt nutzen.”

RESULTATE

Die Aebi Schmidt Gruppe hat inzwischen beachtliche Ergebnisse mit Sofon erzielt. Sievers: “Unsere Vertriebsgesellschaften können innerhalb von 5-10 Minuten einheitliche und fehlerfreie Angebote von komplexen Produkten erstellen, die auch tatsächlich produzierbar sind. Auch ist keine manuelle Tätigkeit mehr erforderlich, um Stücklisten und Arbeitspläne zu erstellen, da diese bereits kundenauftragsspezifisch von Sofon erstellt und an SAP übertragen werden. Dort wird innerhalb weniger Minuten der Kundenauftrag automatisch angelegt. Nachdem nun Angebote, Stücklisten und Arbeitspläne automatisch erzeugt werden, gibt es auch ein geringeres Fehlerrisiko in der Produktion. Ferner wurde die Durchlaufzeit des Prozesses – vom Angebot bis zum Auftrag – erheblich reduziert, was zu einem Kostenvorteil führte.”

ZUKUNFTSPÄNE

“Momentan haben wir innerhalb der Gruppe noch kein CRM-System als Standard definiert. Wir schauen uns jedoch den Sofon Sales Organizer an. Der Vorteil des Sales Organizers ist, dass diese Applikation zusammen mit unserem Konfigurator, dem Sofon Proposal Organizer, als einheitliches System läuft. Außerdem möchten wir zur neuen zertifizierten Schnittstelle zwischen Sofon und SAP übergehen (PI-Server). Das macht das Leben wieder ein Stück leichter.”

WAS HAT DIE AEBI SCHMIDT GRUPPE MIT SOFON ERREICHT?

- Komplexität von Produkten aufgefangen
- Wissen ist strukturell gespeichert
- Angebote, Stücklisten und Arbeitspläne werden nicht mehr manuell erstellt
- Intuitiver und anwenderfreundlicher Sales- / Produktkonfigurator
- Separate Modellteile für Vertrieb und Produktion
- Innerhalb von 5-10 Minuten einheitliche und fehlerfreie Angebote für komplexe Produkte
- Fehlerfreie Produkte; weniger Rückfragen oder Produktionsstörungen
- Durchlaufzeit des Prozesses – vom Angebot bis zum Auftrag – ist erheblich reduziert, was zu einem Kostenvorteil führte

