

KMU plus

IT-Lösungen für
ENGAGIERTE GESCHÄFTSFÜHRER

So optimieren Sie Kosten + Margen + Umsätze

[HOME](#) | [KONTAKT](#) | [ABO BESTELLEN](#) | [MEDIADATEN](#) | [IMPRESSUM](#)

News & Facts

- [News](#)
- [News-Archiv](#)
- [Newsletter](#)
- [User-Forum](#)
- [Presseinformation](#)

News-Suche

Aktuelle Ausgabe

- [Editorial](#)
- [Aktuelle Printausgabe](#)

Service

- [Praxistest](#)
- [Stellenmarkt](#)
- [Veranstaltungen](#)
- [Softwareguide](#)

Abonnement

- [Jahresabo](#)
- [Studentenabo](#)
- [Probeabo](#)
- [Einzelheft](#)

Wir über uns

- [KMU-Befragung](#)
- [Aktuelle Themenvorschau](#)
- [Stellenangebot](#)

Jetzt möcht ich's wissen!
IBM Business Partner Katalog 2007

News

21.11.2006

Unternehmensmeldung: VDMA Erfahrungsaustausch „Variantenmanagement“

Ende Oktober 2006 trafen sich auf Einladung des VDMA Nordrhein Westfalen etwa 30 Teilnehmer aus 22 Maschinenbauunternehmen bei der Firma Gildemeister in Bielefeld zu einem Erfahrungsaustausch zum Thema Variantenmanagement. Im Mittelpunkt der Veranstaltung stand die Software-Anwendung des Gastgebers Gildemeister für die Angebotserstellung und Auftragsabwicklung für sein variantenreiches Produktspektrum.

Gildemeister erstellt ca. 50.000 kundenspezifische Angebote pro Jahr mit camos.Configurator, der Software für die Angebotskonfiguration des Stuttgarter Softwarehauses camos Software und Beratung GmbH, mit Integration in die ERP-Software BaaN IV.

Doch zunächst ging Herr Michael Welt, Vorstand Controlling, Finanzen und IT der Gildemeister AG, auf die strategische Bedeutung des Variantenmanagements im Hause Gildemeister ein. Gerade am Standort Deutschland sei es für die Zukunftssicherung von existenzieller Bedeutung, die unterschiedlichen Kundenanforderungen an die Maschinen aus den verschiedenen Märkten in der



▼



IBM Business Partner
Katalog

[Mediadaten](#)
[Media Kit Print and Online](#)
 (english, PDF)
[Online Mediadaten](#)
[Impressum](#)
[Kontakt](#)
[AGBs](#)

Newsletter

- Anmelden
 Abmelden

KMU plus Initiative

[WIN-Verlag](#)
[Pressemitteilungen](#)
[Kontakt](#)

ganzen Welt optimal erfüllen zu können. Dadurch sei eine hohe Variantenvielfalt mit steigender Tendenz zu bewältigen. Bei dieser Aufgabe komme dem PPR-System, so heißt Gildemeister-intern die Anwendung, eine große strategische Bedeutung zu. Herr Welt versteht dabei die IT als Dienstleister für den Unternehmensprozess. Die Kernstrategie der Gildemeister sei es dabei, die Prozesse zu standardisieren, Produkte zu modularisieren und Bestände zu reduzieren. Anschließend gab Herr Volker Schnittler, Abteilung Informatik des VDMA, eine Einführung in das Thema „Variantenmanagement“. Auch er betonte, dass der deutsche Maschinenbau insbesondere durch die gezielte Vielfalt stark ist. Nach einer Tendenzbefragung des VDMA sähen die Mitgliedsunternehmen die Strategien zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit insbesondere in folgenden Punkten:

- Forcierte Produktinnovation
- Mitarbeiterqualifikation
- Stärkere Erschließung ausländischer Märkte
- Mehr kundenspezifische Problemlösungen
- Kostenreduzierung durch organisatorische Maßnahmen

Bei vielen dieser Ziele sei das Variantenmanagement erfolgskritisch. Denn nur 15 Prozent aller Konstruktionen seien Neukonstruktionen; kundenspezifische Maschinen seien fast immer Varianten bereits bestehender Lösungen. Eine durchdachte und strukturierte Produktkonfiguration auf Basis eines modularen Baukastens erweitere das Produktspektrum marktgerecht. Auftragsbezogene Sonderkonstruktionen und Sondermaschinen abseits von strukturierten Varianten erzeugten starken Overhead auf Kosten der Standardbereiche; dabei würden leider in vielen Unternehmen die Kosten nicht verursachungsgerecht erfasst, so dass die Sondermaschinen vom Standardbereich „subventioniert“ würden. Schnittler gab die Empfehlung, die Beherrschung der Variantenvielfalt als gemeinsames Ziel aller Unternehmensbereiche zu formulieren. Dabei müsse die technische Definition der Produkte im Vertrieb beginnen. Die Variabilität müsse sich auf die vom Kunden wahrnehmbaren und verkaufsfähigen Merkmale beschränken. Die Konstruktion müsse in Form von Plattform- und Modullogik denken.

Herr Peter E. Mühlfeld der Dr. Wüpping Consulting ergänzte in seinem Vortrag, dass eine unkontrollierte Variantenzunahme leicht zu einem Teufelskreis aus Komplexität und Kostensteigerung werden könnte. Globaler Wettbewerb, Produktdifferenzierung durch Individualisierung fungierten dabei als Komplexitätstreiber und führten zu Produktivitätsverlust und sinkenden Deckungsbeiträgen. Die Dr. Wüpping Consulting sieht den Hebel zur Reduzierung der Komplexität in folgenden Punkten:

- Optimierung des Produktprogramms durch eine vorausschauende Produkt-Markt-Strategie
- Vermeiden von Varianten durch eine intelligente Produktstrukturierung

HP Lösungskatalog

Unsere B2B-
Fachzeitschriften-
Empfehlung:



digitalbusiness

AUTOCAD

DIGITAL ENGINEERING

Inventor MAGAZIN

Jetzt kennenlernen!

- Beherrschen der Produktvielfalt durch den Einsatz von Produktkonfiguratoren
- Abbauen der Vielfalt durch intensive Produktpflege

Herr Mühlfeld zeigte anschließend Beispiele auf, in denen die Baugruppen- und Teilevielfalt nach Strukturierungsmaßnahmen um bis zu 50 Prozent reduziert wurden. Er betonte die Wichtigkeit modularer Produktstrukturen. Abschließend zeigte er Beispiele für erfolgreiche Produktkonfigurationen. Als Erfolgsfaktoren nannte er:

- Methodenkonzept vor IT-Konzept
- Keine 1:1-Abbildung der Ist-Situation
- Vorbereitende Produktstrukturierung und –bereinigung vornehmen
- Produkt-/Prozessketten entwickeln
- Modellierung in den Fachbereichen durchführen
- Geeignete Software für die Produktkonfiguration einsetzen

In einem sehr interessanten Betriebsrundgang wurde deutlich, dass die vorbildliche Organisation des Variantenmanagements der Gildemeister durchgängig bis in die Produktion gelebt wird. Anschließend erläuterte Herr Marc Gieselmann, Projektleiter PPR bei der Gildemeister AG, das durchgängige Informationssystem zur Angebotserstellung und Auftragsintegration auf Basis von camos.Configurator in der Gildemeister AG. Gildemeister habe alle Prozesse, Funktionen und Informationen mit Einsatz der Softwarelösung aus dem Hause camos standardisiert, harmonisiert und optimiert. Das gesamte Reorganisationsprojekt konnte nach einer 11-monatigen Konzeptions- und Designphase in nur sieben Monaten umgesetzt und in den Produktionsstätten- und Vertriebsgesellschaften produktiv schrittweise eingeführt werden. Die eigentliche Softwareeinführung habe hiervon nur einen geringen Teil in Anspruch genommen. Pro Jahr würden ca. 50.000 Angebote in 15 Sprachen und Währungen weltweit erstellt. Durch eine Integration werden die Produktvarianten auch in BaaN definiert und der VK-Auftrag angelegt.

Info: www.camos.de

**Jetzt möchte ich's wissen!
Partnerlösungen für HP Systeme**

© Copyright 2006, WIN-Verlag GmbH & Co. KG , Vaterstetten,
All Rights Reserved