

Industriewaagen

komfortabel & kundenspezifisch konfigurieren



Die Sartorius AG, international führender Labor- und Prozesstechnologie-Anbieter, realisierte mit dem Bremer Softwarehersteller encoway Konfigurationssysteme für Industriewaagen. Vertrieb und Fachhandel stellen mit den Systemen schnell und komfortabel passende Industriewaagen für unterschiedliche Anwendungsszenarien zusammen. Die Kunden profitieren von individuell angepassten Wägesystemen und kurzen Lieferzeiten.

Die Anforderungen, die der Endkunde an eine Industriewaage stellt, sind immer dieselben und doch unterschiedlich: Alle wollen das Gewicht messen, aber alle das Gewicht von etwas anderem: Der eine möchte die Anzahl von Schrauben ermitteln, der zweite LKWs wiegen und wieder ein anderer das Gewicht von Gussteilen bestimmen, was Auskunft über die Produktqualität gibt.

Warum modulare Waagen für die Industrie?

Um Sartorius für neue und zukünftige Anforderungen zu rüsten und Verbesserungen in den Geschäftsprozessen vorzunehmen, sah ein Team aus den betroffenen Bereichen der Mechatronik, die Prozesskette Entwicklung, Einkauf, Fertigung und Vertrieb genauer an. Das Team kam zu dem Schluss, dass der Aufbau eines modularen Systems für kundenspezifische Waagen zukunftsweisend für das Unternehmen ist. „Wir fragten uns, wie wir das standardisieren

können. Was benötigen wir als Kernelemente beim Bau modularer Waagen?“, beschreibt Herr Rossmann, zuständig für Prozessintegration und Wissensmanagement, die zentrale Aufgabenstellung zu Beginn. Er vergleicht die Umsetzung sinnbildlich: Wie beim System der Lego-Bausteine kann man mit einer Anzahl verschiedener Grund- und Sonderbausteine immer etwas Neues bauen. Einige Komponenten gehören zum Standardaufbau einer Waage, wie zum Beispiel die Anzeigeeinheit. Die Differenzen beginnen aber dort, wo der Kunde die Anzeigeeinheit zum Beispiel an der Wand befestigen möchte, wozu er einen Zubehör-Wandhalter benötigt. Soll an die Waage ein Drucker angeschlossen werden, benötigt der Endkunde passende Kabel und Schnittstelle. „Ich baue jedem Kunden seine individuelle Waage“, lautete das Feedback eines Entwicklers bei Sartorius.

Kundeninfo



Der Sartorius Konzern ist ein international führender Labor- und Prozesstechnologie-Anbieter mit den Segmenten Biotechnologie und Mechatronik. Das 1870 gegründete Göttinger Unternehmen beschäftigt zur Zeit rund 4.500 Mitarbeiter. Das Segment Biotechnologie umfasst die Arbeitsschwerpunkte Fermentation, Filtration, Purification, Fluid Management und Labor. Im Segment Mechatronik werden insbesondere Geräte und Systeme der Wäge-, Mess- und Automationstechnik für Labor- und Industrieanwendungen hergestellt.

Jedem Kunden seine individuelle Waage



Modulares Konzept für Industriewaagen

Jedem Kunden seine individuelle Waage

Industriewaagen von Sartorius werden nun schon seit längerem als modulares Konzept für alle Anwendungen der Industrie aufgebaut: In Abhängigkeit von verschiedenen Indikatoren und Plattformen einschließlich Zubehör und passenden Schnittstellen werden Waagen in den Produktreihen Combics, Signum, Midrics sowie in weiteren Serien kundenspezifisch produziert.

Zur Produktreihe Combics gehören Industriewaagen für anspruchsvolle und komplexe Wägetechniken, die auch für den Einsatz in explosionsgefährdeten Bereichen geeignet sind. Combics ist ein zusammenhängendes System von flexibel zu konfigurierenden Industriewaagen, lackiert oder in Edelstahl. Die modulare Baureihe Signum umfasst Präzisionswaagen für anspruchsvolle Wägetechniken. Die kompakte Industriewaagenreihe verfügt über außergewöhnliche Leistungsmerkmale: Sie ist extrem solide und widerstandsfähig und passt sich allen Umgebungsbedingungen im industriellen Umfeld perfekt an. Die Reihe Midrics bietet ein einfach zu bedienendes, robustes und leicht zu reinigendes Waagensystem. Midrics bietet eine lückenlose Auswahl an Plattformgrößen, Auflösungen und Wägeberei-

chen, auf Wunsch auch in Ex- Ausführung Zone 2+22.

Die Produktdaten und Konfigurationslogik der modularen Wägesysteme sind im führenden SAP-System von Sartorius abgebildet. Ziel war es, dieses modulare Konzept auch in den Vertriebsprozessen zu nutzen, um prozessintegriert von den Vorteilen zu profitieren.

Anforderungen an das Konfigurationstool

Aus diesem Bedürfnis heraus entwickelte Sartorius in Zusammenarbeit mit dem Softwarehersteller encoway das Konfigurationstool für die Wägetechnik, das vor allem folgende Anforderungen erfüllen sollte: die Verbindung zum zentralen SAP®-System, in dem die Produktlogik hinterlegt ist, die Realisierung als Stand-alone-Version, die Möglichkeit der Einbindung in einen Webshop sowie die Mehrsprachfähigkeit für den Einsatz in verschiedenen Ländern. Angebotsklärung und Produktkonfiguration der modularen Industriewaagen sollten sich so einfach gestalten, dass keine Rückfragen von Seiten des Vertriebs nötig sind und Vertriebsmitarbeiter und Fachhändler



Die Anforderungen, die der Endkunde an eine Industriewaage stellt, sind immer dieselben und doch unterschiedlich, z.B. in der Produktion...

Der Vertriebsmitarbeiter, Fachhändler oder Mitarbeiter eines Tochterunternehmens benötigt bei der Produktkonfiguration keinen Rückgriff auf Fachkenntnisse und keine technische Prüfung im Haus.



...oder in der Entwicklung.

damit ohne Schulung arbeiten und Angebote erstellen können.

Kunden können Waagen einfach auswählen

Mit dem System lassen sich Komplettlösungen einschließlich des passenden Zubehörs konfigurieren. Die Produktlogik ist dabei komplett im führenden SAP®-System abgebildet. Sie wird ausgeleitet und liegt dem System für die Produktauswahl und Angebotserstellung zugrunde. Die Software stellt damit sicher, dass die konfigurierten Produkte und Lösungen auch tatsächlich baubar sind. Das umfangreiche Beziehungswissen muss nicht redundant gepflegt werden. Die konfigurierbaren Materialien werden über anwendungsorientierte Einstiegsdialoge ausgewählt und über die jeweiligen Produktoptionen individuell konfiguriert. Dabei wird nur passendes Zubehör angeboten und sichergestellt, dass die benötigten Optionen, wie Schnittstellen und Kabel, automatisch mitkonfiguriert werden. Die Produkt-

konfiguratoren wurden zuerst als Stand-alone-Version realisiert und sind seit kurzem auch in den Webshop von Sartorius Mechatronics voll integriert.

Technisch korrekte Angebotserstellung

Der Vertriebsmitarbeiter, Fachhändler oder Mitarbeiter eines Tochterunternehmens benötigt bei der Produktkonfiguration keinen Rückgriff auf Fachkenntnisse und keine technische Prüfung im Haus. Wenn die Auftragsdaten und Produktzusammenstellung vollständig sind, wandelt der Vertriebsmitarbeiter das Konfigurationsergebnis in ein Angebot um. Auch im von Sartorius genutzten SAP CRM wird das encoway-Konfigurationssystem aufgerufen und genutzt und ist somit vollständig in den Verkaufsprozess integriert. Im Anschluss werden die erstellten Angebote in das SAP-System übertragen und können zu Aufträgen konvertiert werden. Damit ist der Kreis zum führenden System geschlossen: Der Auftrag kann sofort abgewickelt werden. Nach Auftragseingang kann das Produkt direkt aus den Baugruppen zusammengesetzt werden.

Projektverlauf

Wie kam es zur Zusammenarbeit mit encoway. „Wir suchten einen deutschen Hersteller, sahen uns um und trafen eine Vorauswahl. Zwei Hersteller blieben übrig, darunter encoway“, erklärt Rossmann. Beide Kandidaten wurden zu einem zweitägigen Workshop eingeladen. Ausschlaggebend waren am Ende die Möglichkeiten im Umgang mit SAP. Da SAP das zentrale System ist, beauftragte Sartorius einen SAP-Berater mit einem Gutachten, welcher Hersteller der geeignetste ist. „Und das war encoway.“ Kontinuierlich nacheinander wurden die Lösungen für die Produktreihen Com-bics, Midrics und Signum realisiert und

Mit diesen Systemen zur Konfiguration und Angebots-erstellung senkt Sartorius seine Vertriebskosten und bietet einen schnellen, zuverlässigen Service mit Mehrwert für Vertrieb und Kunden.



Mit dem Konfigurationssystem von encoway lassen sich Komplettlösungen einschließlich des passenden Zubehörs konfigurieren

produktiv geschaltet. Seit Ende 2007 sind die Konfigurationslösungen darüberhinaus in den neuen Webshop von Sartorius Mechatronic integriert und online unter www.shop.sartorius-mechatronics.com zugänglich.

Zuverlässiger Service und Mehrwert für Vertrieb und Kunden

Vertrieb, Fachhändler und Tochtergesellschaften im In- und Ausland führen mit den Combics- und Midrics-Konfiguratoren schnell, komfortabel und technisch gesichert die Angebotsklärung und Angebotserstellung für individuelle Kundenszenarien durch. Über 100 Händler haben sich bisher registrieren lassen. Sartorius ist mit der Zusammenarbeit mit encoway zufrieden. Verbesserungsvorschläge der Benutzer wurden mit Hilfe der Firma encoway schnell umgesetzt.

Für etwaige Fehler in der Konfiguration sind automatisierte Vorgehensweisen eingebaut. So werden beispielsweise Konflikte an der SAP-Schnittstelle standardisiert geprüft: Ist eine Angebotsübergabe nicht möglich, da der Kunde zum Beispiel seine Kreditlinie überschritten hat, werden die zuständigen Mitarbeiter automatisch per Mail informiert.

Die realisierten und erweiterbaren Lösungen erfüllen alle Anforderungen, modulare Industriewaagen sicher zu konfigurieren. Mit diesen Systemen zur Konfiguration und Angebotserstellung senkt Sartorius seine Vertriebskosten und bietet einen schnellen, zuverlässigen Service mit Mehrwert für Vertrieb und Kunden.

encoway GmbH

encoway optimiert Marketing- und Vertriebsprozesse bei Anbietern komplexer, variantenreicher Produkte.

Unser Leistungsangebot umfasst Software für elektronische Kataloge, Produktkonfiguration und Angebotserstellung. Wir bieten Komfortfunktionen zu SAP sowie in MS Dynamics CRM integrierte Angebots- und Konfigurationslösungen an. encoway-Lösungen basieren auf standardisierten Werkzeugen und Standardprodukten.

Zu unserem Kundenkreis gehören Hersteller und Lieferanten von Komponenten, Geräten und Maschinen aus der Investitionsgüterindustrie. encoway wurde 2000 gegründet, gehört zur Lenze-Gruppe und beschäftigt heute über 60 Mitarbeiter.

Kontakt:

Thomas Johnsen

*encoway GmbH
Buschhöhe 2
D-28357 Bremen*

Telefon: +49 (0) 421/33003-513

Fax: +49 (0) 421/33003-555

E-Mail: johnsen@encoway.de

Internet: www.encoway.de

Stand August 2008

Ein Blick in die Zukunft

Lösungen zur Angebotserstellung für weitere Produktreihen von Sartorius sind in Vorbereitung, wie zum Beispiel für Waagen mit speziellen Anforderungen für den Ex-Bereich. Außerdem ist eine Visualisierung des Konfigurationsergebnisses geplant. Damit wird der Nutzer der encoway-Produktkonfiguratoren die individuell konfigurierten Industriewaagen sofort als 3-D-Abbildung betrachten können. Zukünftig soll der Kunde auch den Auftragsstatus im System verfolgen können.

encoway-Konfiguratoren

encoway hat die Konfigurationslösungen auf Basis seiner Standardmodule K-Config und K-Connect realisiert. Die Produktlogik bleibt komplett im SAP®-System abgebildet. Sie wird über die anpassbare Schnittstelle K-Connect ausgeleitet und aktualisiert und steht offline in den Stand-alone-Versionen und im Webshop zur Verfügung. Die encoway-Funktionen gewährleisten komfortabel die Konsistenz zur hinterlegten Logik im zentralen SAP®-VC, auch ohne direkte Anbindung zum SAP®-System. Das passende KMAT (konfigurierbares Material) wird anwendungsorientiert über Einstiegsdialoge gefunden. Die Nutzer wählen beispielsweise über Indikatoren, Plattform-Materialien und Wägebereiche ihre individuellen Anforderungen und konfigurieren das passende Produkt.

So wie sich Automobile inzwischen ganz nach Wunsch des Käufers online konfigurieren lassen, zum Beispiel durch die Wahl des Modells, der Farbe und der Ausstattung, können nun auch Kunden von Sartorius Mechatronics Industriewaagen nach ihren Bedürfnissen und Anforderungen ihrer Anwendung gestalten.

Kundennutzen auf einen Blick

- ▶ Geführte Konfiguration zur Auswahl von Industriewaagen einschließlich Zubehör und Schnittstellen gemäß Kundenanforderungen
- ▶ SAP-Ausleitung und SAP-konforme Offline-Nutzung von Produktdaten und Produktlogik
- ▶ Übergabe der Angebote an SAP
- ▶ Einbindung in SAP-CRM
- ▶ Stand-alone-Lösung sowie Integration in den Sartorius-Webshop