

AUSZUG



MARKTSPIEGEL

Anbieter Produktkonfiguration

2012

Marktspiegel Produktkonfiguration



Der vorliegende Marktspiegel Produktkonfiguration gibt einen umfassenden Überblick über den Markt für Produktkonfigurationssysteme im deutschsprachigen und europäischen Raum.

Es werden derzeitige Anbieter und deren Produktangebote aufgezeigt, um anhand von verifizierten Leistungsmerkmalen sowie Firmenprofilen Orientierung und Hilfestellung bei der Auswahl von Produktkonfigurationssystemen zu geben.

Teilnehmende Unternehmen



ABi ARGE Betriebsinformatik GbR

ACATEC Software GmbH

ACBIS GmbH

Cameleon Software

camos Software und Beratung GmbH

Cincom Systems GmbH & Co. oHG

customX GmbH

EAS Engineering Automation Systems GmbH

encoway GmbH

Enomic GmbH & Co. KG

it-motive AG

ORISA Software GmbH

Perspectix AG

PiSA sales GmbH

Plan Software GmbH

Planware Beratung & Software GmbH

REITEC GmbH

SAE GmbH

Sofon Deutschland GmbH

Tacton Systems AB

Inhaltsübersicht



1	Prozessoptimierung durch Produktkonfiguration	5
2	Marktspiegel Produktkonfiguration 2012	13
3	Anbieterübersicht	25

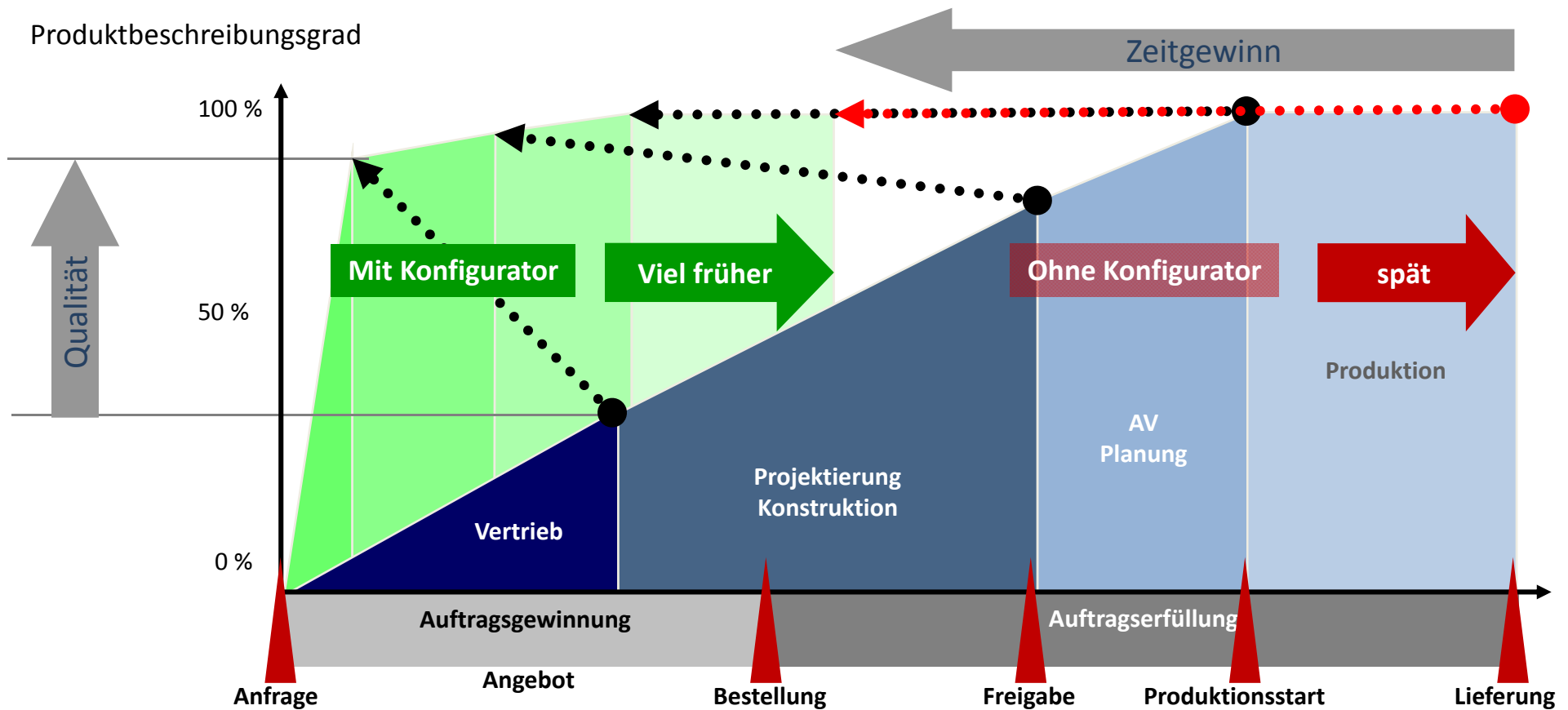


Technologieorientierte Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus oder der Elektroindustrie setzen mehr denn je auf die Weiterentwicklung automatisierter Vertriebs-, Angebots- und Auslegungsprozesse. Wer künftig vorne sein will, braucht neben innovativen Produkten leistungsstarke Auslegungssysteme, die ohne mehrfache Systembrüche von der Angebotserstellung bis zur Auslieferung durchgängige Workflows unterstützen. Wurden in der Vergangenheit die Wertschöpfungsprozesse (Backend) optimiert, stehen heute mehr denn je die ingenieurlastigen Front-End-Prozesse von der Kundenschnittstelle über Konstruktion bis zur Stückliste im Fokus. Allerdings unterschätzen die meisten Unternehmen den Aufwand und die Komplexität der Konfigurationsbaustellen.

Typische Fallstricke in Konfigurationsprojekten sind:

- Unternehmen verkennen den Aufbau einer Lösung mit einem „reinen“ Softwareprojekt, was es definitiv nicht ist. Ein solides Konfigurationsprojekt kann nicht zwischen „Tür und Angel“ umgesetzt werden. Ein falscher Methodenansatz kann auch mit einer geeigneten Software nicht mehr kompensiert werden. Ein Konfigurationsprojekt sollte nur in Ausnahmen von der IT-Abteilung geführt werden.
- Es wird eine ungeeignete Software ausgewählt. Mit einem SUV fährt man kein Rennen in der Formel 1 und mit einem Rennwagen nicht ins Gelände. Ohne ein klar formuliertes Methoden-, Organisations-, Struktur- und Prozesskonzept ist die Softwareauswahl ein Zufallsergebnis. Die Stärken und Einsatzgebiete einzelner Konfigurationssysteme sind extrem unterschiedlich ausgeprägt.
- Die Produkte sind wenig strukturiert und es existiert keine Produktordnungssystematik. Die umfassenden Vorarbeiten werden zu wenig oder unsystematisch vorgenommen. Viele Unternehmen setzen in Produktbreite und Produkttiefe zu umfassend auf. Hierdurch werden die Regelwerke zu komplex und mit der Zeit instabil.
- Konfigurationstiefe und Konfigurationsumfang sollten im richtigen Verhältnis zur Produktstruktur und zum Nutzen stehen. Wichtig ist es zu verstehen, welche Geschäftsprozessfrequenzen im Angebots- und Auftragsfall zu bedienen sind, welche Hitrate und Komplexitätsgrade die eigenen Produkte kennzeichnen und welche Produktstabilität bzw. Änderungsgradienten vorliegen. Nur so lassen sich optimale Konfigurationsmodelle entwickeln.

Zeitersparnis und Verkaufserfolg durch Konfiguration



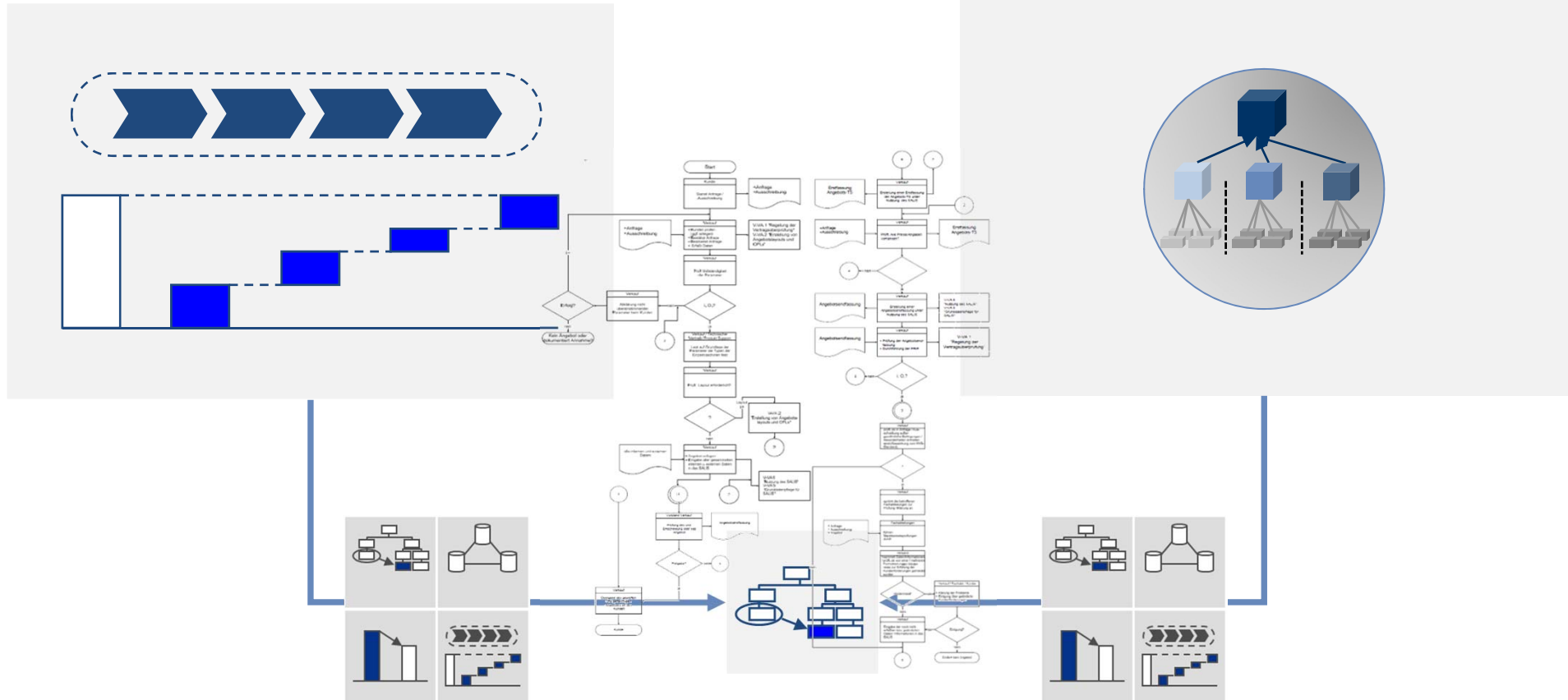
Ein hoher Produktbeschreibungsgrad bereits beim Angebot reduziert die Durchlaufzeiten erheblich und steigert die Verkaufschancen nachhaltig.

Ziel ist die Verknüpfung der Prozess- und Produktstrukturperspektive



Prozessperspektive

Produktstrukturperspektive



Beide Handlungsstränge sind systematisch aufeinander abzustimmen.

Prozessperspektive: Konfigurationsmethode, Prozesse und IT



Kundenspezifische Anforderungen verursachen i.d.R. höhere Konstruktions- und Herstellkosten. Konfigurationsprofis hingegen bieten unbemerkt vorgedachte Lösungen als kundenspezifische Individuallösung an. Indem sie die Produktkonfiguration geschickt nutzen, automatisieren sie die Angebots- und Stücklistenstellung. Auf diese Weise entlasten sie Vertrieb und Konstruktion und schaffen Voraussetzungen für weiteres Wachstum, denn Routineaufgaben werden mehr und mehr automatisiert.

Das Konfigurationssystem generiert dabei ein Produkt, indem es vorgedachte Komponenten auswählt, kombiniert und parametrisiert. Hierbei werden Wissen und Aufgaben in den Vertriebs- und Produktauslegungsprozess integriert und automatisiert. Konkret werden Kundenanforderungen – Merkmale und Ausprägungen wie Leistung, Drehmoment und Drehzahl – in Regeln verarbeitet und ein technisches Produkt ausgelegt.

Dadurch gelingt eine automatisierte Abwicklung sämtlicher Vertriebs- und Konstruktionsarbeiten von der Kundenschnittstelle bis zur Stückliste.

Beim Planen und Umsetzen sollte die Lösung der Produkt-Markt-Strategie folgen und Kundenwünsche vertriebsseitig nicht einschränken, sondern zum Markt hin spreizen. Denn letztlich lebt ein Unternehmen von dem, was es verkauft, und nicht von dem, was es produziert. Dies bedeutet auch, dass vertriebsorientierte Merkmale und keine Techniksichten in den Vordergrund der Anwendung zu stellen sind.

Zudem müssen Produktstrukturen, Prozessklassen und Lösungsräume zueinander passen. Die vertriebsseitigen Lösungen und die Techniklösungen müssen aufeinander abgestimmt sein. D.h., eine Preisposition im Vertriebskonfigurator sollte referenziert werden können zu einer Stücklistenposition auf der ERP-Seite mit zugehörigen Kosten. Im Einzelnen sollten Preisfindungssystematik nicht kostengetrieben, sondern aus Kundenwertsicht erfolgen, also merkmalsbasiert. Zur Orientierung sollten daneben die tatsächlichen und verursachungsgerechten Variantenkosten herangezogen werden. So vermeiden Sie fortlaufende Quersubventionierung und können zugleich gezielt die Margen differenziert und steuernd verbessern.

Einigen unserer Kunden ist es gelungen, den Umsatz bei nahe zu konstanter Vertriebs- und Ingenieurkapazität zu verdoppeln.

Wer diese Grundsätze befolgt, erhöht die Wahrscheinlichkeit erheblich, eine innovative Prozessoptimierung erfolgreich umzusetzen.

Produktstrukturperspektive: Produktportfolio, -system und -struktur



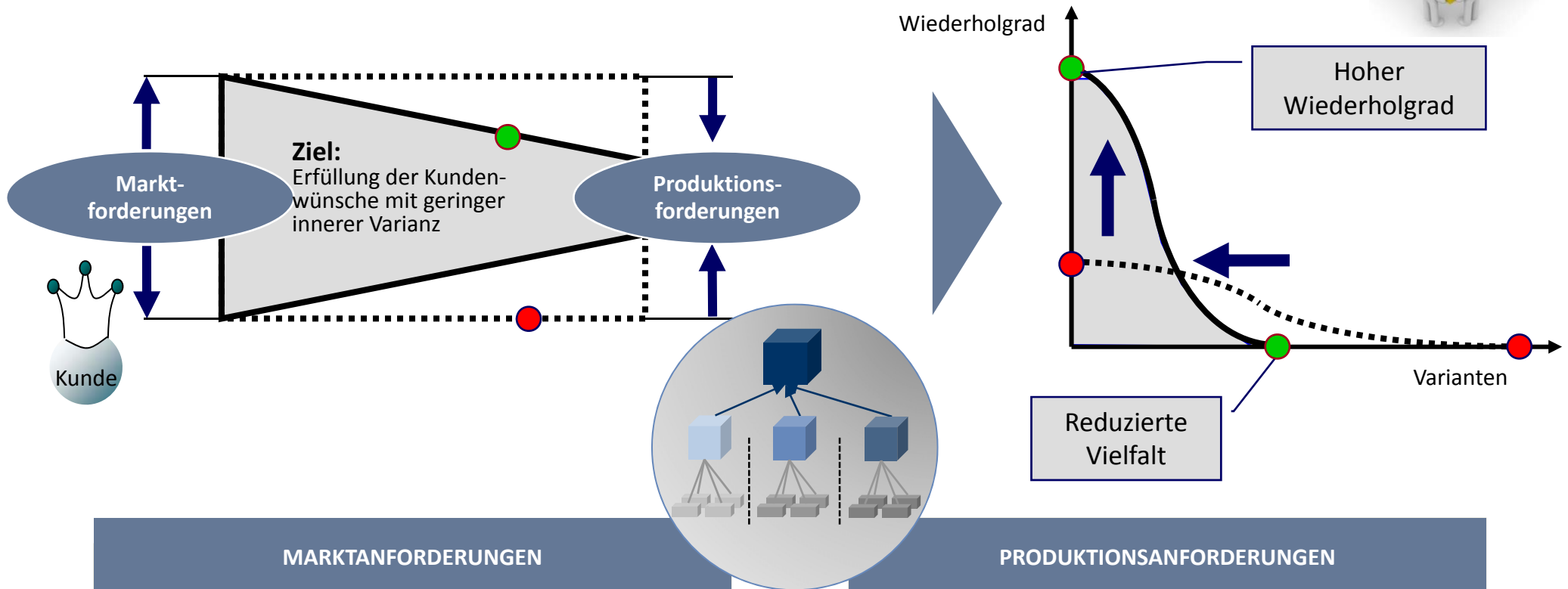
Eine der größten Hürden zu erfolgreichen Konfigurationsplattformen ist der Aufbau und die Strukturierung eines möglichst geschlossenen und upgradefähigen Produktsystems mit stabilen „Lego-Bausteinen“. Da die meisten Maschinen- und Anlagenbauer neben endausgeprägten Lego-Bausteinen auch konstruktiv kundenspezifische Anpassungen vornehmen, gilt es zu klären, wo sich der Aufwand einer Konfigurationslösung lohnt, und wo sinnvollerweise eine Abgrenzung vorgenommen wird und lediglich die Schnittstelle vorgegebenen Standards genügt.

Erfolgreiche Anwender der Produktkonfiguration wie z.B. Krones, Siemens, SEW-Eurodrive, Lenze, Rittal oder KSB sowie viele mittelständische Maschinenbauunternehmen haben gelernt, mit diesen Herausforderungen tagtäglich umzugehen. Dennoch treiben viele nach heutigem Ermessen einen deutlich zu hohen Aufwand.

Unternehmen begehen hier oftmals den Fehler, zu viel standardisieren zu wollen und nicht erkennen zu können, wo „harte Standards“ sich von „weichen Standards“ sinnvoll abgrenzen lassen.

Prüfen Sie, welche Produkte, Module und Varianten tatsächlich zur Kundenbindung beitragen, und welche Kundensegmente für eine Konfiguration ausreichend werthaltig sind. So stärken Sie Ihre Wettbewerbsfähigkeit und bauen Komplexität ab. Möglicherweise lassen sich Angebotspalette und Vertriebsmaßnahmen wertorientierter aufeinander abstimmen und optimieren.

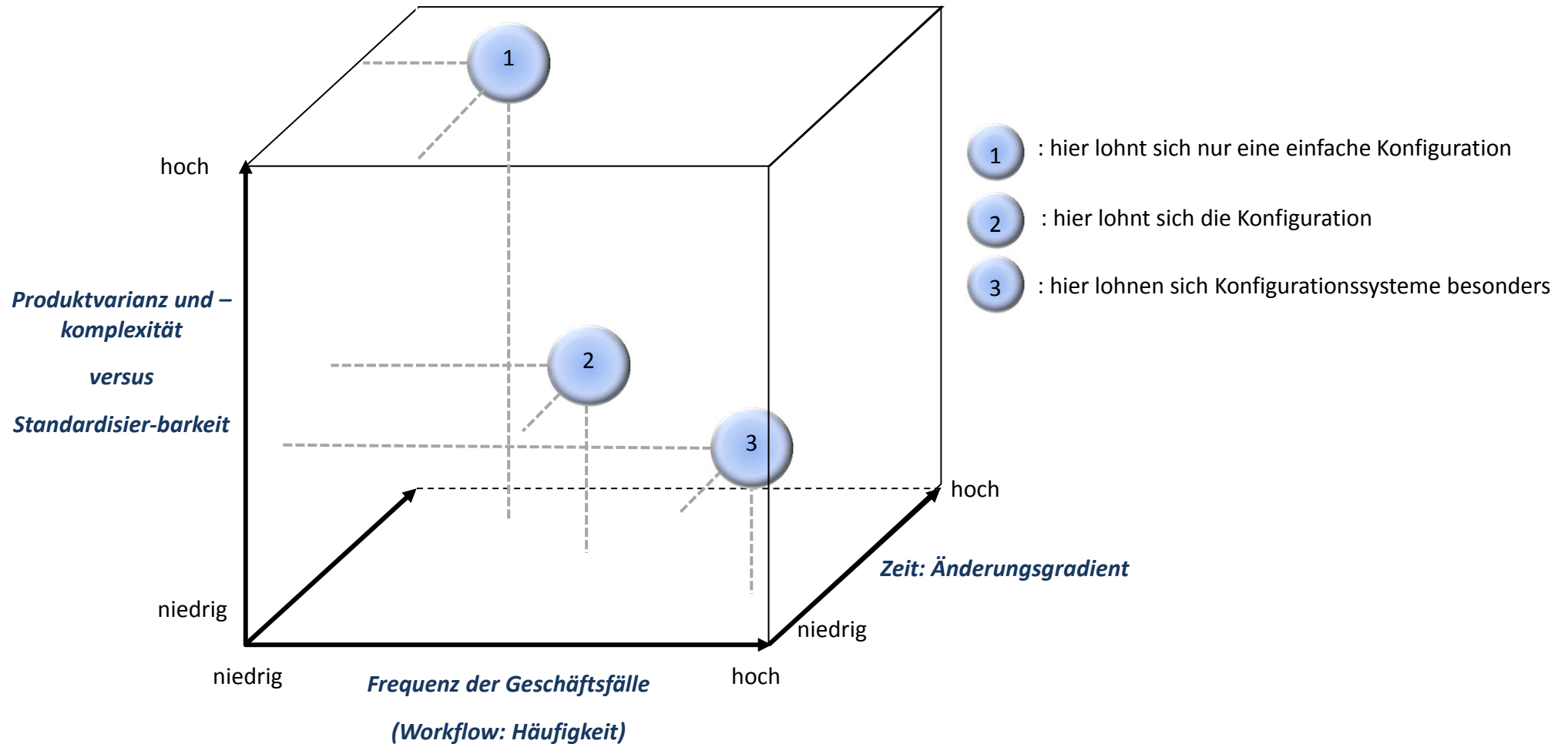
Abgleich interner und externer Anforderungen durch flexible Produktstrukturen



MARKTANFORDERUNGEN
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kundenspezifische Individualität in unterschiedlichen Marktausprägungen ▪ Hohe Variantenvielfalt ▪ Niedrige Preise ▪ Hohe Qualität ▪ Kurze Lieferzeiten

PRODUKTIONSANFORDERUNGEN
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hohe Wiederholraten ▪ Produkt- und Prozessstandardisierung ▪ Geringe Herstellkosten ▪ Hohe Qualität ▪ Ausgeprägte Flexibilität ▪ Konfigurierbarkeit

Wichtige Determinanten des Erfolgs einer geeigneten Konfigurationslösung

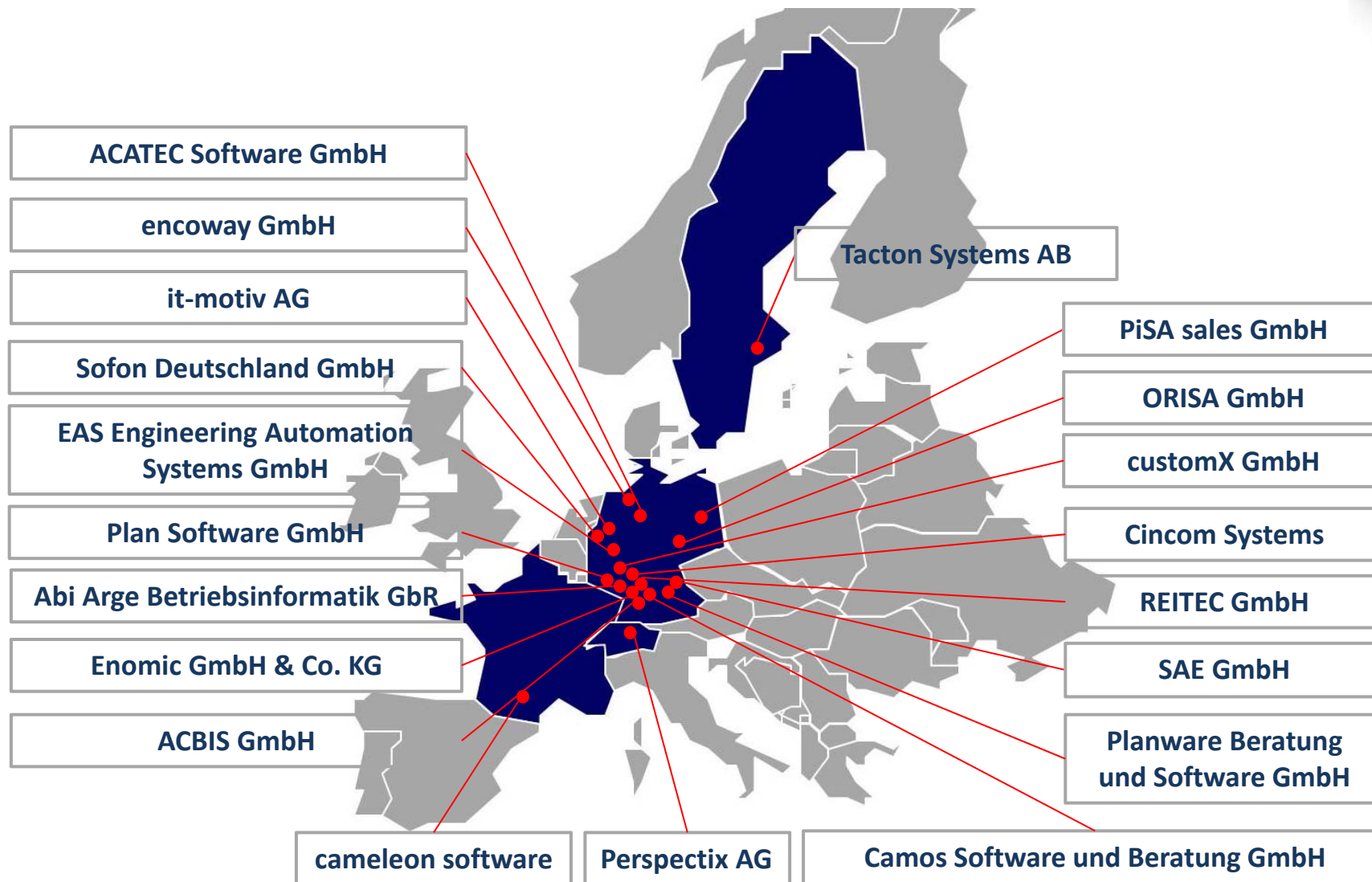


Inhaltsübersicht



1	Prozessoptimierung durch Produktkonfiguration	5
2	Marktspiegel Produktkonfiguration 2012	13
3	Anbieterübersicht	25

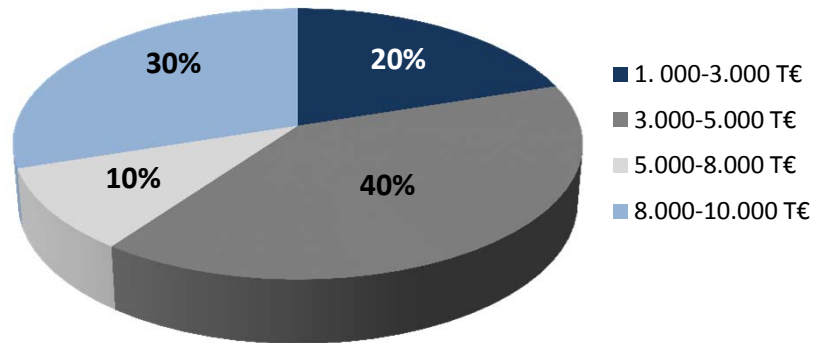
Marktspiegel Produktkonfiguration – Überblick der teilnehmenden Unternehmen



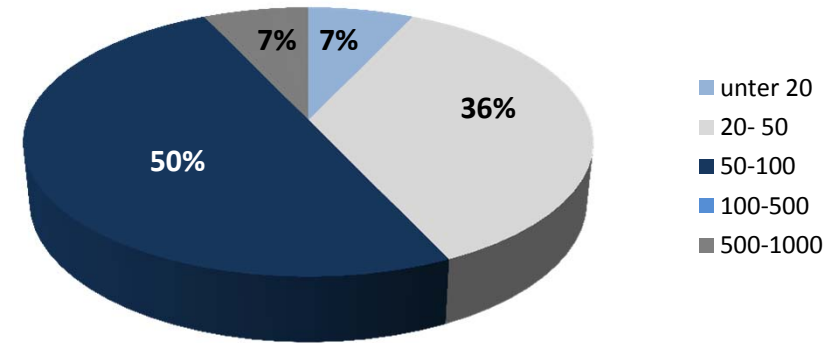
Überblick über Umsatz und Mitarbeiter der teilnehmenden Unternehmen



Umsatzzahlen der teilnehmenden Unternehmen (2011)



Mitarbeiterzahlen der teilnehmenden Unternehmen (2011)



- Umsatz- und Mitarbeiterzahlen der Anbieter können ein (wichtiges) Kriterium bei Auswahlprozessen von Produktkonfiguratoren darstellen. So lassen große Unternehmen, die ein kontinuierliches Wachstum zeigen, darauf schließen, dass die Systeme stabil laufen und Wartung und Service zuverlässig erfolgen. Allerdings sind es gerade die kleineren Unternehmen, die sich auf Kernbereiche oder Geschäftsfelder spezialisieren und somit kundenspezifische und spezialisierte Lösungen anbieten, somit lassen sich der Anpassungsaufwand der Software und damit verbunden die Projektlaufzeiten drastisch verkürzen.
- Die folgenden Tabellen bzgl. der Umsatz- und Mitarbeiterzahlen beruhen auf Anbieterangaben und geben die Umsatzentwicklung von 2007 bis 2011 der Unternehmen in Deutschland und Europa wieder.
- Bei der Betrachtung der Grafiken gilt es zu beachten, dass die Zahlen für den Gesamtumsatz eines Unternehmens stehen, zu denen auch die Umsatzerlöse aus anderen Unternehmensbereichen zählen. Unter den Anbietern sind auch Generalisten dabei, bei denen der Produktkonfigurator nur einen Anteil am Gesamtumsatz ausmacht.

Umsatzentwicklung der aufgeführten Unternehmen



TEUR

■ Umsatz 2007 ■ Umsatz 2008 ■ Umsatz 2009 ■ Umsatz 2010 ■ Umsatz 2011

Diese Angaben erhalten Sie in der Vollversion!

Abi Arge
ACATEC
ACBIS
Cameleon Software
camos
Cincom Systems
customA
EAS
encoway
Enomic
it-motive
ORISA
Perspectix
PiSA sales
Plan Software
Planware
REITEC
SAE
Sofon
Tacton

Mitarbeiterentwicklung der aufgeführten Unternehmen



Anzahl MA ■ Mitarbeiter 2007 ■ Mitarbeiter 2008 ■ Mitarbeiter 2009 ■ Mitarbeiter 2010 ■ Mitarbeiter 2011

Diese Angaben erhalten Sie in der Vollversion!

Abi Arge
ACATEC
ACB
Cameleon Software
camo
Cincom System
custom
EAS
encowa
Enomic
it-motive
ORISA
Perspectiv
PiSA sales
Plan Software
Planware
REITEC
SAE
Sofon
Tacton

Umsatz je Mitarbeiter



■ Umsatz/MA 2007 ■ Umsatz/MA 2008 ■ Umsatz/MA 2009 ■ Umsatz/MA 2010 ■ Umsatz/MA 2011

T EUR/MA



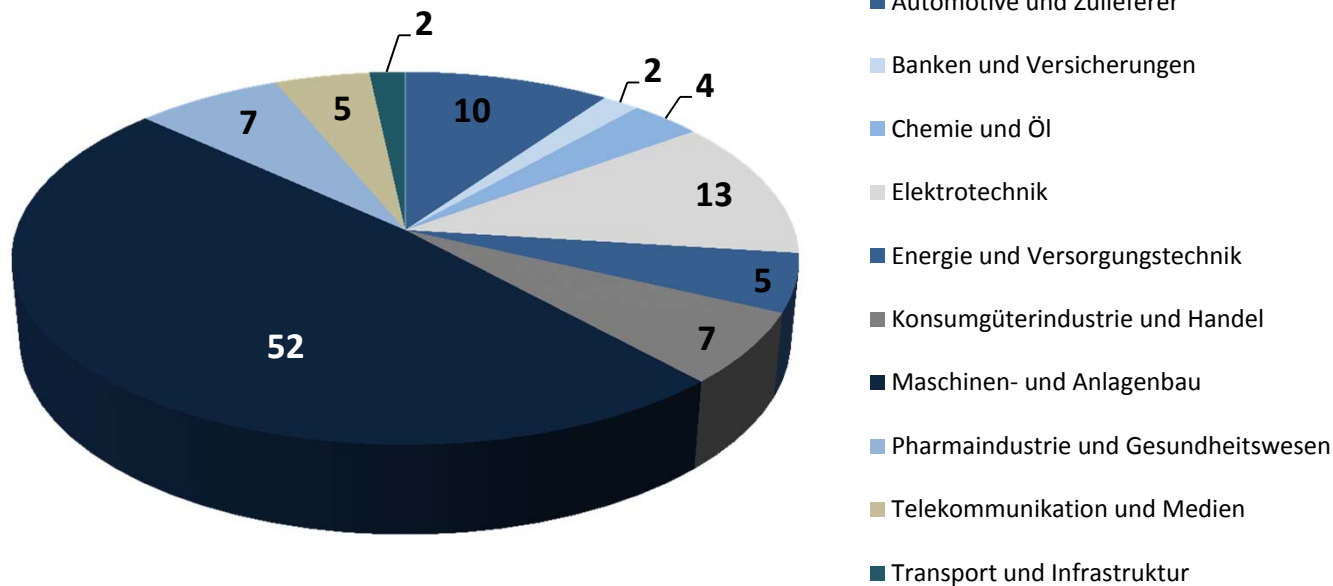
Abi Arge ACATEC ACBIS Cameleon Software camos Cincom Systems customX EAS encoway Enomic it-motive ORISA Perspectix PiSA sales Plan Software Planware REITEC SAE Sofon Tacton

Branchen, Länder und Einsatzbereiche der teilnehmenden Anbieter



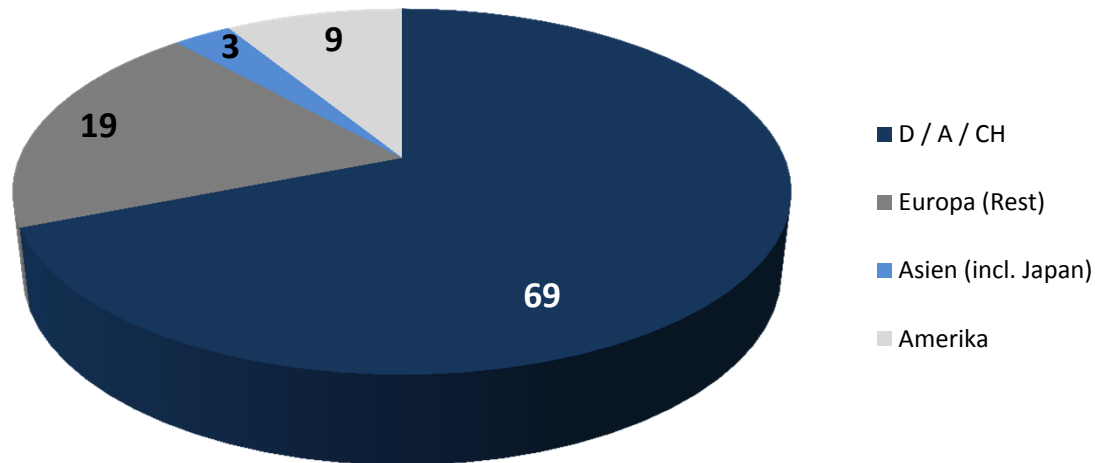
- Abgesehen von der Funktionalität und dem Einsatzbereich eines Produktkonfigurators ist die Branchenausrichtung ein entscheidendes Kriterium bei einem Auswahlprozess.
- Potenziale durch Produktkonfigurationssysteme fallen in den verschiedenen Branchen sehr unterschiedlich aus. Das betrifft nicht nur rein die Komplexität der Produkte sondern auch die Abbildung unterschiedlicher Abläufe und Workflows. Ist für den einen Hersteller die Angebots- und Auftragserfassung im Vordergrund, stellt für den anderen die automatisierte Erstellung von Stücklisten und Zeichnungen eine zentrale Aufgabenstellung dar.
- Die folgenden Grafiken beruhen auf Anbieterangaben und geben die im Durchschnitt angegebene Branchen- und Länderausrichtung der einzelnen Anbieter wieder.

Der Branchenfokus der aufgeführten Unternehmen



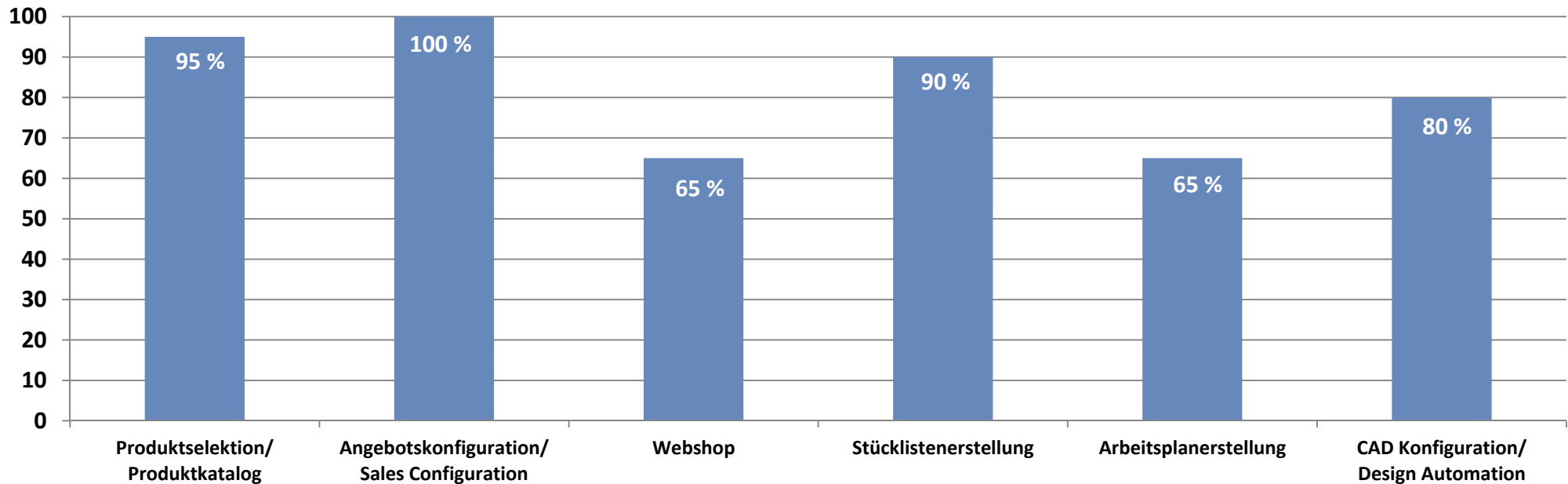
- Die am häufigsten genannten Schwerpunkte unter den aufgeführten Unternehmen sind der Maschinen- und Anlagenbau, der Bereich Automotive und Zulieferer, sowie die Elektrotechnik.
- Die steigende Komplexität der Produkte und die Notwendigkeit immer schnellere aber vor allem auch verbindliche Angebote anbieten zu können, ist gerade in diesen Branchen ein enormer Kostentreiber, so dass der Einsatz eines Konfigurators in diesen Bereichen eine große Möglichkeit der Effizienzsteigerung bietet und damit die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens erhöht.

Der Länderfokus der aufgeführten Unternehmen



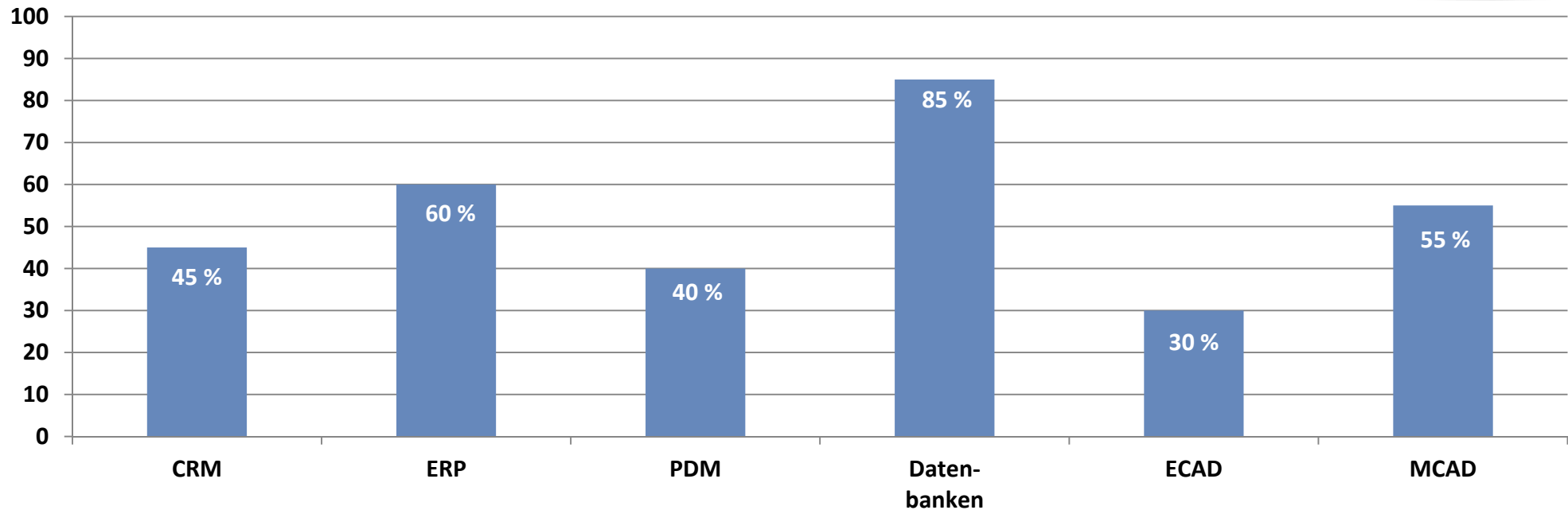
- Im Fokus der aufgeführten Unternehmen ist die Region D/A/CH mit 69%. Es folgt der Rest Europas mit etwa 19%. Das zeigt die noch immer stark vorherrschende Konzentration auf den deutschsprachigen und europäischen Raum.
- Sieben der aufgeführten Unternehmen geben an im Schnitt zwischen 2% bis 6% Umsatz im asiatischen Raum zu generieren.
- 9% des Umsatzes werden im Durchschnitt in Amerika generiert.

Wo liegt der Fokus bei der Unterstützung der Geschäftsprozesse?



- Im Fokus der aufgeführten Unternehmen liegt die Angebotskonfiguration bzw. Sales Configuration. Jedes der hier aufgeführten Unternehmen gibt an, diesen Geschäftsprozess zu unterstützen. Dicht gefolgt von der Funktion Produktselektion/Produktkatalog, die von 95 % der Unternehmen angegeben wird.

Zu welchem IT-System wird mindestens eine Standardschnittstelle angeboten?



- Die Praxis zeigt, dass heutige Lösungen die Bedürfnisse von Anwendern nur etwa zur Hälfte abdecken. Die restlichen 50 Prozent müssen neu entwickelt werden. „Customizing“ bedeutet vor allem Mehrkosten bei der Investition.
- Das Diagramm zeigt, dass 85 % der hier im Marktspiegel dargestellten Unternehmen mindestens eine Standardschnittstelle zu einem Datenbanksystem haben. (Näheres entnehmen Sie bitte den Einzeldarstellungen der Unternehmen)
- Es folgen die Schnittstellenrealisierung zu ERP und MCAD mit 60% bzw. 55% .
- Etwa 1/3 der teilnehmenden Unternehmen besitzen eine Standardschnittstelle zum einem ECAD System.



DR. WÜPPING CONSULTING GmbH
Lennershofstr. 162
D-44801 Bochum

Tel.: +49 (0) 234 - 978 35-0
Fax: +49 (0) 234 - 978 35-159
E-Mail: info@wuepping.com
Internet: www.wuepping.com

