

3D-PRODUKTKONFIGURATOR SENKT DURCHLAUFZEITEN DER ANGEBOTSERSTELLUNG

Softwaregestützte Verkaufsförderung

VON PILIPP MIKSCHL

TRUMPF Medizin Systeme fertigt High-End-Lösungen für Operationssäle und Intensivstationen, die aufgrund ihrer Anwendungsvielfalt und Individualisierbarkeit großen Erfolg auf dem Markt haben. Entsprechend komplex gestaltet sich die Lösungskommunikation für die variantenreichen Produkte. Effiziente Vertriebsunterstützung bietet seit kurzem der 3D-Produktkonfigurator TruTops Quote, der auf der P'X5-Technologie von Perspectix beruht. Die dadurch optimierten Prozesse für Angebotserstellung und Auftragsabwicklung machen das Unternehmen fit für höhere Absatzzahlen und weiteres Umsatzwachstum.

Der Geschäftsbereich Medizintechnik der TRUMPF Gruppe mit Standorten in Saalfeld und Puchheim gehört zu den Technologie- und Qualitätsführern bei der Ausstattung von Operationssälen, Intensivstationen und Aufwächerräumen. Die High-End-Produkte – OP-Tischsysteme, OP-Leuchten, Deckenversorgungseinheiten und Funktionsmobiliar – erfreuen sich bei Krankenhäusern und Privatkliniken große Beliebtheit, da sie sich aufgrund ihrer zahlreichen Konfigurationsmöglichkeiten nach den gefragten ergonomischen, ökonomischen und sicherheitstechnischen Gesichtspunkten flexibel gestalten lassen. Infolgedessen verzeichnet TRUMPF bereits seit mehreren Jahren ein gesundes, kontinuierliches Wachstum. Gleichzeitig gerieten Vertrieb und Vertriebskonstruktion immer näher an die Belastungsgrenze. Die höhere Auftragslage zerrte an den vorhandenen Ressourcen bei Angebotserstellung und Auftragsklärung. Die Lösung bot eine Konfigurationssoftware zur Vertriebsunterstützung. Nach einer ausführlichen Sondierung des Marktes entschied sich TRUMPF, eine 3D-Lösung auf Basis der P'X5 Software der Perspectix AG in Zürich zu realisieren.

3D-Visualisierung erleichtert die Kommunikation

Die Messlatte für die Kandidaten lag hoch, denn der Prozess der Angebotser-

stellung bei den hochvariablen TRUMPF-Lösungen ist komplex. Insbesondere die Deckenversorgungseinheiten der Serie TruPort sind erklärungsbedürftige Produkte, die frühzeitig in der Raumplanung einer Klinik berücksichtigt werden müssen. Die Deckenstative enthalten die verschiedenen Versorgungsmodule für Strom, Daten und medizinische Gase wie Sauerstoff und müssen für Verwendungszweck und OP-Team maßgeschneidert werden. Zahlreiche Abhängigkeiten, zum Beispiel Deckenstärke, Länge des Tragarmsystems oder Nutzlast, gilt es zu beachten. „Insgesamt haben wir etwa 300 variable Eigenschaften identifiziert. Daraus korrekte Konfigurationen zu erstellen, erfordert Erfahrung und Sorgfalt“, beschreibt Markus Obermeier, Projektleiter bei TRUMPF.

Die Lösungen wurden bislang mittels einer CAD-basierten technischen 2D-Zeichnung erklärt. Manche Aspekte, etwa der Schwenkbereich des Tragarmsystems, konnten die Anwender nicht immer intuitiv nachvollziehen. Dies führte oftmals zu mehrmaligen Änderungen in der Spezifikationsdefinition. Die Vertriebskonstruktion fertigte pro Auftrag etwa zwei bis drei Zeichnungen an, wodurch sich die Bearbeitungszeit auf mehrere Tage erstreckte. Der von TRUMPF selbständig implementierte 3D-Produktkonfigurator TruTops Quote auf Basis der

„Visual Product Selling“-Technologie von Perspectix setzt daher an einer kritischen Stelle im Vertriebsprozess an und bietet dem Außendienst wertvolle Arbeitserleichterungen bei der Lösungs- und Angebotserstellung.

Der Startschuss zur Entwicklung von TruTops Quote fiel im Mai 2010. In den nächsten Monaten passten Markus Obermeier und sein Team die Software eigenständig an ihre Zwecke an und pflegten das Produktwissen ein. Perspectix begleitete den Prozess, gab Anregungen und half bei Fragen der Umsetzung. „Der Aufbau der



Bei der TruPort-Konfiguration gilt es, zahlreiche Abhängigkeiten zu beachten.

Produktwissensbasis ist komplex und anspruchsvoll. Aber die sehr strukturierte P'X5-Bedienoberfläche lässt einen rasch vorankommen“, beschreibt Obermeier.

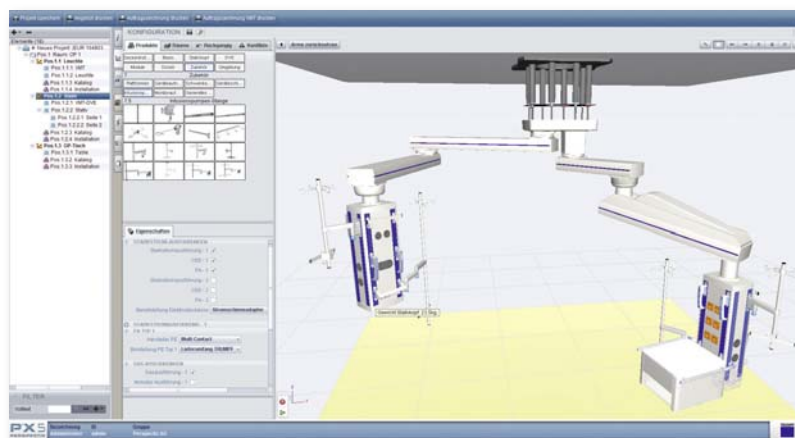
Die Zulieferung der 3D-CAD-Daten war für das Projektteam die aufwändigste Teilaufgabe. Die 3D-Modelle der Zukaufteile mussten von den Lieferanten beschafft und einige ältere Bauteile in 3D nachkonstruiert werden. Zur Detailreduzierung wandelte ein Konstrukteur die TRUMPF-eigenen CAD-Daten aus Autodesk Inventor mit dem Programm Deep Exploration in das VRML-Standardformat um. Die Verschlinkung sichert die Lauffähigkeit des Konfigurators auf handelsüblichen Laptops und schützt das geistige Eigentum des Unternehmens bei Verlust oder Diebstahl der mobilen Geräte.

Der Vertrieb konnte trotz anfänglicher Skepsis recht schnell für das neue Werkzeug gewonnen werden. Nach Schulung und einer kurzen Eingewöhnungsphase möchte keiner mehr die Softwareunterstützung missen. Mittlerweile nutzen alle 50 Mitarbeiter des Deutschland-Vertriebs TruTops Quote für ihre Aufgaben.

Optimierte Prozesse und besserer Kundenservice

Die P'X5-Technologie von Perspectix deckt die Ansprüche von TRUMPF gut ab. Die Darstellung einer Konfiguration in einem 3D-Raum erleichtert für alle Beteiligten das Verständnis. Komplexe Zusammenhänge können von allen Seiten detailliert betrachtet und evaluiert werden. Die grafische Komponente des Werkzeugs erleichtert ebenso den Außendienstmitarbeitern den Einstieg in die softwaregestützte Konfiguration. „Mit dem ERP-System von SAP lässt sich ein Produkt ebenso zusammenstellen – aber rein textbasiert und nicht unbedingt ansprechend. In 3D ist das etwas ganz anderes“, beschreibt Obermeier.

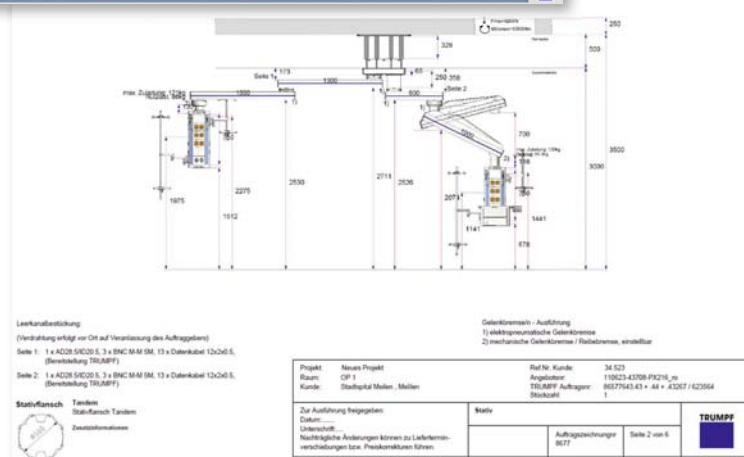
Die weitreichende intelligente Verwaltung von Produktwissen und -logik durch die P'X5-Software bietet TRUMPF zudem die gewünschte Konfigurationssicherheit. Eine integrierte technische Machbarkeitsprüfung garantiert automatisch, dass alles korrekt und den hohen Compliance-Vorschriften der Medizintechnik entsprechend zusammengestellt wurde. „Hat ein Stativ beispielsweise eine Elektrostekdose, darf daneben keine Leitung mit brennbarem Gas liegen. Das System beachtet von alleine den gesetzlich vor-



Die 3D-Darstellung in P'X5 erleichtert das Verständnis komplexer Zusammenhänge.

Bilder: TRUMPF Medizin Systeme

Per Knopfdruck übergibt P'X5 die Konfiguration in eine fertigungstaugliche Auftragszeichnung.



geschriebenen Mindestabstand. Fehler sind dadurch ausgeschlossen“, sagt Obermeier. Mussten sich früher die Mitarbeiter erst intensiv in das Produktwissen einarbeiten, so bietet der neue Konfigurator vom ersten Tag an umfassende Unterstützung. Gleichzeitig vereint eine parallel zur Konfiguration laufende Preisberechnung die bislang getrennten Prozesse. Technische sowie ökonomische Aussagen der Angebote bleiben auch nach Änderungen stets korrekt.

Zu den pragmatischeren, aber wesentlichen Eigenschaften des Konfigurators zählt seine universelle Einsetzbarkeit – online als auch offline. In vielen Krankenhäusern ist die mobile Internetnutzung aus baulichen Gründen nur beschränkt möglich, wenn sie aufgrund der Strahlenemission überhaupt erlaubt ist.

Den wichtigsten Vorteil des P'X5-Systems sieht TRUMPF jedoch in der durchgängigen Ausleitung der Auftragszeichnungen. Per Knopfdruck wird die Konfiguration in das fertigungstaugliche Format übergeben. Dadurch erfahren die technischen Zeichner der Vertriebskonstruktion eine erhebliche Arbeitserleichterung. Nachdem die Software alle Standardprojekte aus der Preisliste abdeckt, können sie sich intensiver Sonderkonstruktionen und Spezialwünsche der Kunden widmen.

Insgesamt unterstützt der Einsatz von TruTops Quote den gesamten Vertriebsprozess und erweitert zusätzlich den Kundenservice. Die Mitarbeiter erstellen schnell und fehlerfrei mehrere Angebotsalternativen und können ihre Vorschläge den Kunden visuell attraktiv präsentieren. Gleichzeitig sinken die Durchlaufzeiten bei der späteren Auftragsvorbereitung. Modifikationen an der Konfiguration sind mit der Software leichter und wesentlich schneller zu verwalten. „Diesen Aspekt hatten wir zu Beginn gar nicht im Sinn. Jetzt sind wir sogar in der Lage, Änderungswünsche gewissermaßen am Telefon zu besprechen“, freut sich Obermeier. TRUMPF gewinnt die Gewissheit, rundum geprüfte Konfigurationen zu kommunizieren, und die Kunden erhalten ihre Auftragsbestätigung deutlich früher.

Weiterentwicklungen der Software sind bereits geplant. Künftig sollen neben dem Deutschland-Vertrieb auch alle internationalen Tochtergesellschaften von TRUMPF Medizin Systeme sowie Partner und Großhändler TruTops Quote nutzen. Darüber hinaus gibt es Überlegungen, auch Sonderwünsche und Spezialkonstruktionen mit TruTops Quote abzudecken. Damit wäre die bereits jetzt sehr fortgeschrittene Prozessoptimierung perfekt.

bw ■