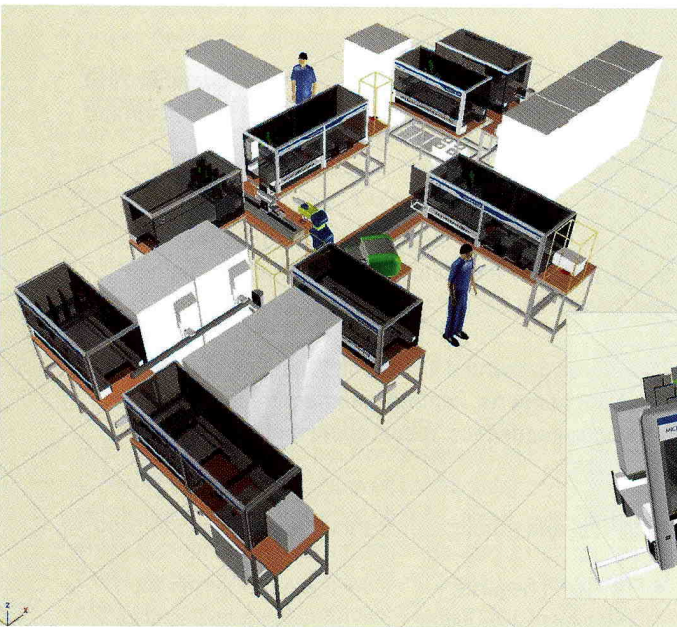


Produktkonfigurator: Hamilton Bonaduz setzt ihn als Hebel für Business Engineering ein

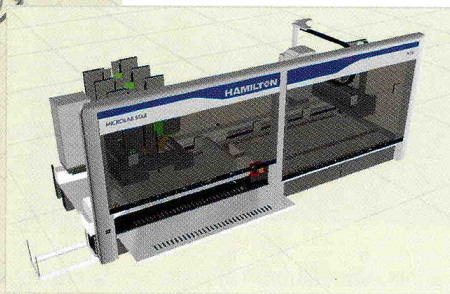
Gut geplant ist halb gewonnen

Mit einem Produktkonfigurator erleichtert Hamilton Bonaduz die Planung automatisierter Labors. Dabei wirkt das offene System wie eine gemeinsame Sprache, die alle am Verkaufsprozess beteiligten IT-Lösungen verbindet.



Diese Laboranlage im Wert von rund 5 Mio. Euro wurde mit dem neuen Konfigurator präsentiert. Mit dem Befehl „Hide/Show Covers“ lassen sich die gewählten Abdeckungen zeigen oder verbergen – und verschaffen dadurch Einblicke in die Technik

Bilder: Perspectix



„Unsere strategische Erfolgsposition wird von einem hochkomplexen, modular aufgebauten Produkt getragen“, sagt Jörg Pochert, Director Pharma and Biotech bei Hamilton Bonaduz. Im Bereich Life Science Robotics handelt es sich um eine Reihe automatischer Mikrolabors, genannt Micro Lab Star Line, die das Unternehmen im Schweizer Bonaduz entwickelt und fertigt. Rund 500 Artikel umfasst das Robotersystem für die pharmazeutische und biotechnologische Forschung und Entwicklung. Diese werden in etwa 2500 kundenspezifischen Varianten konfiguriert. Um die komplexen Produkte möglichst professionell vertreiben zu können, suchte das Unternehmen nach einer Möglichkeit für optimierte, IT-gestützte Geschäftsprozesse. Die Wahl fiel auf den Produktkonfigurator P`X5 der Perspectix AG.

Der Fokus richtet sich dabei auf den Prozess der Lösungsfindung und Angebotserstellung. In der Regel ermittelt ein Vertriebsbeauftragter vor Ort die Kundenanforderungen und gibt das Projekt zur Ausarbeitung weiter an die Applikationsabteilung. Schließlich erzeugt die CAD-Abteilung die Zeichnungen für ein Angebot, das nach rund einer Woche zum Kunden zurückkehrt. Mit dem Produktkonfigurator ergibt sich ein neues Prozessmodell: Bereits in der ersten Phase lassen sich in mehreren Zyklen zwischen Kunde und Vertriebsbeauftragten Projekte sehr schnell weitgehend detaillieren. Applikations- und CAD-Abteilungen werden nicht mehr mit der Ausarbeitung von Ideen und Möglichkeiten belastet, sondern nur noch zur Verifizierung von wichtigen Bestellvorlagen, bei Genauigkeitsanforderungen im

Millimeterbereich und Großprojekten eingeschaltet.

Unter der Projektleitung von Roger Caviezel, Product Manager Star Line, machten sich ein weiterer Mitarbeiter bei Hamilton und zwei Entwickler bei Perspectix in Zürich an die Arbeit. Im Wochenturnus verbanden sie das Produktwissen – wie sich Bauteile customizen, drehen oder verbauen lassen und welche Änderungen sich daraus an anderen Stellen des Automaten ergeben – mit den Möglichkeiten des Konfigurators. Innerhalb von sechs Monaten stand das Ergebnis. Als die ersten Testuser gesucht wurden, waren die Mitarbeiter begeistert: „Sie haben sofort hervorragendes Feedback von den Kunden erhalten und waren dadurch hoch motiviert“, sagt Caviezel. In den halbtägigen Schulungen für Applikationsingenieure und Vertriebsmitarbeiter arbeiteten diese bereits nach zwei Stunden selbst mit der Software.

Und so funktioniert es: Im Konfigurator wählt der Vertriebsbeauftragte zunächst ein Grundgerät der drei Größenklassen, das er in den Arbeitsbereich des Bildschirms zieht. Diese – auch später noch austauschbare – Plattform bestückt er nun mit Pipettier-

Ihr Stichwort

- Produktkonfigurator
- Vertriebsprozess
- Automatisierung
- IT-Unterstützung
- Customizing
- Anlagenbau



Matthias Düchting, Sales Director bei Hamilton Bonaduz: „Wir machen mit dem Konfigurator in der Entscheidungsphase mehr Interessenten zu Kunden.“

animierbar“, berichtet Caviezel. Abdeckungen können angezeigt oder verborgen, Tools zur Vereinfachung gemeinsam bewegt werden. Bei Anwahl einer Baugruppe stehen per Mausclick erläuternde Informationen in Text-, Bild- und Videoformaten zur Verfügung.

Im nächsten Schritt wird das Decklayout mit Trägern bestückt. Dabei werden viele verschiedene, standardmäßig vorbereitete Komponenten in die Plattform gezogen und andockt. Teilweise wurden für komplexe Geometrien Digitalfotos verwendet, um die Modelle schlank zu halten und doch Details für die Visualisierung zu bieten. Der Product Manager: „Dadurch findet sich der Kunde mit seiner speziellen Aufgabe wieder.“

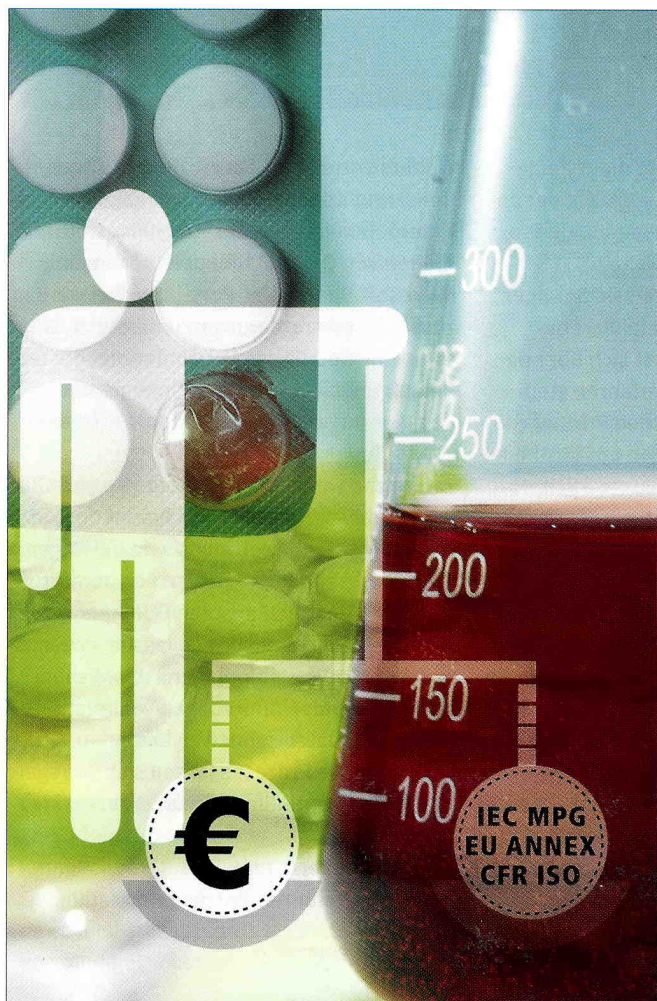
Parallel zu diesem spielerischen Anlagenbau wird jeder verwendete Artikel automatisch in eine Angebotsliste gefügt. Durch die Verknüpfung von Geometrie mit Preisen behält man die Kostenübersicht. In rund 15 Minuten lässt sich so eine Anlage konfigurieren – und automatisch in einem bebilderten Angebot präsentieren. Die Verkäufer planen ihre

Aktivitäten mit einem Kundenmanagement-System, in dem sie Informationen über Ihre Kunden, die Anlagen im Feld, laufende Aktivitäten auch in Service und Wartung vorfinden. Die Stammdaten eines Interessenten werden der neuen Konfiguration hinzugefügt – dann kann man sie speichern. Matthias Düchting, International Sales Director bei Hamilton, ist sich sicher: „Wir werden mit dem Konfigurator keine neuen Marktsegmente erschließen. Aber wir werden in der Entscheidungsphase mehr Interessenten zu Kunden machen.“

■ **Philipp Mikschl**
Fachjournalist in München

» **Weitere Informationen**
www.perspectix.com
www.hamiltonrobotics.com

armen. Sobald eine Komponente andockt und der Mauszeiger losgelassen wird, werden alle Abdeckungen und Abwurfpositionen automatisch angepasst. Nun fügt man jedem Arm die gewünschten Pipettier- und Platehandling-Tools zu. „Alle Komponenten sind innerhalb der echten Freiheitsgrade



2. Tuttlinger MedTech-Forum

30. September 2010 | Stadthalle Tuttlingen

- ♦ „Lean Validation“: ISO meets FDA
- ♦ Qualitätsmanagementsysteme und Haftung
- ♦ Computersystemvalidierung aus Sicht eines Inspektors und aus der Praxis
- ♦ Effizienzsteigerung durch Anwendungssysteme: elektronische Dokumentation, CAPA und Change Management

Mit Fachbeiträgen und Praxisberichten von:

Inspektor der Bezirksregierung Münster, Stryker Leibinger GmbH & Co. KG, Synthes GmbH, HDI-Gerling Industrie Versicherung AG, DHC GmbH

Mit freundlicher Unterstützung:

Eine Veranstaltung der:

HDI
GERLING

medizin
& **technik**

SPECTARIS
Fachverband Medizintechnik

DHC
Dr. Herterich & Consultants

Anmeldung und Infos:

DHC Dr. Herterich & Consultants GmbH | Landwehrplatz 6-7 | D-66111 Saarbrücken
phone: +49 681 9 36 66 - 0 | www.dhc-gmbh.com | e-mail: info@dhc-gmbh.com