

# VDMA Nachrichten

01 | 10

WIRTSCHAFT & POLITIK

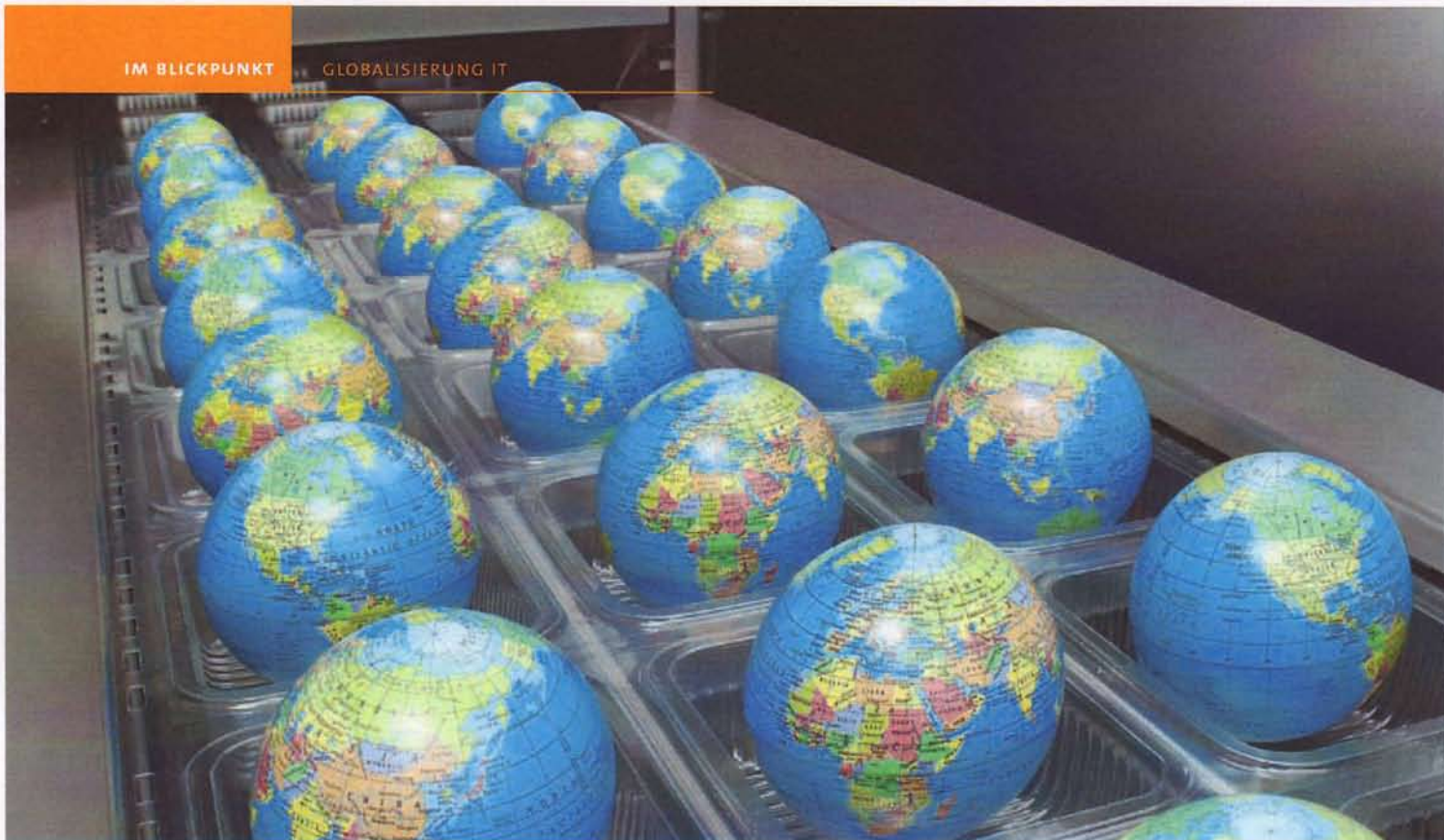
**Exportfinanzierung: Wie die  
OECD Einfluss nimmt**

FORSCHUNG & INNOVATION

**Fokus Technik: Strahltechnik**

## Globalisierung IT

Die internationale Vernetzung  
des IT-Betriebs in der Praxis



Automatisierung rund um den Globus: Für den Hersteller von Verpackungsmaschinen Multivac ist das Tagesgeschäft.

MULTIVAC SEPP HAGGENMÜLLER

## Mit Automatisierung international expandieren

Gerade in rezessiven Wirtschaftsphasen geht es darum, durch eine beschleunigte und intensivere Marktansprache die nötigen Aufträge zu gewinnen.

„Dauerte es zuvor Stunden, bis ein Angebot das Unternehmen verließ, bedarf dies heute maximal 30 Minuten.“

**Christian Heinemann**  
Teamleiter Konfiguration, Multivac

→ Mit einem langfristig angelegten Expansionskurs begegnet der Hersteller von Verpackungsmaschinen Multivac aktuellen Herausforderungen, wie immer komplexeren Produkten, kurzen Lieferzeiten und stagnierenden Märkten. Ein Produktkonfigurator, der die gesamte Angebots- und Auftragsabwicklung automatisiert, unterstützt die Expansionsstrategie. „Unser Geschäft läuft trotz der derzeit schwierigen wirtschaftlichen Bedingungen gut“, verrät Christian Heinemann, Teamleiter Konfiguration. „Doch unsere Kunden drängen auf kurze Lieferzeiten und die Verpackungslösungen werden immer anwendungsspezifischer.“ Daher beschäftigt das Unternehmen mit Sitz in Wolfertschwenden bei Kempten zahlreiche Verpackungsexperten, die für den Kunden eine für sein Produkt ideale Kombination von Verpackungsmaterial, Atmosphäre und Temperatur erarbeiten.

Ein angespannter Markt und anspruchsvolle Kunden fordern nicht nur Produktion und Entwicklung. Auch der Druck auf den Vertrieb wächst: Das Unternehmen erweitert seine Vertriebsorganisation stetig, um in allen wichtigen und an Bedeutung gewinnenden Märkten präsent zu sein. Die Expansionsstrategie wiederum hat Auswirkungen auf die Produkte. „Unsere Maschinen werden auf den Bedarf der jeweiligen Kunden maßgeschneidert“, erklärt Heinemann. „Um dies noch besser standardisieren zu können, erhöhen wir ihren Modularisierungsgrad weiter. Darüber hinaus steigern wir den Automatisierungsgrad in Konstruktion und Projektierung – alles Maßnahmen, um den Markt schneller und kostengünstiger zu bedienen.“

Eine ganzheitliche Betrachtungsweise sowie eine planvolle Umsetzung sorgen dafür, dass diese Strategie aufgeht. Gezielt werden IT-Lösungen eingesetzt.



Foto: Mithrac

### Produktwissen weltweit verfügbar

Dabei beginnt die Automatisierung bei den Prozessen für Vertrieb und Auftragsabwicklung, die der Verpackungsmaschinenhersteller vor einigen Jahren mit IT-gestützten Methoden standardisiert hat. Dezentrale, inkonsistente Lösungen wurden eliminiert und Medienbrüche vermieden. Angebots- und Auftragskonfigurationen werden über eine selbst programmierte Schnittstelle an das SAP-ERP-System übertragen. Über 400 Vertriebsmitarbeiter weltweit nutzen einen Produktkonfigurator des Stuttgarter Softwareentwicklers camos, um schnell ein technisch korrektes Produkt zu konfigurieren und ein Angebot oder einen Vertriebsauftrag zu erstellen. Dauerte es zuvor Stunden, bis ein Angebot für eine komplexe Maschine inklusive Formatskizzen das Unternehmen verließ, bedarf das heute maximal einer halben Stunde. Mithilfe der Software werden aber nicht nur die Angebote für neue, modulare Produkte, sondern auch Nachlieferungen und Sonderlösungen konfiguriert.

Zudem spielt die Lösung eine wichtige Rolle im Schulungskonzept des Unternehmens. „Unsere weltweit agierenden Vertriebsmitarbeiter vertiefen damit ihr Produktwissen“, so Heinemann. Im Ar-

beitsalltag unterstützt sie die Lösung dabei, Maschinenbestandteile und Preise sicher zuzuordnen. So können auch neue Mitarbeiter fehlerfreie Angebote erstellen. Unter anderem dienen ihnen Angebotsvorlagen aus bereits realisierten Projekten als Grundlage. Mit dem selbst entwickelten „Multivac Solution Finder“ verschafft sich der Mitarbeiter einen Überblick über die bereits gebauten Verpackungsmaschinen.

### Mehrsprachige Software

Die mehrsprachige Software ist auf den Expansionskurs des Unternehmens ausgerichtet. Das Angebotslayout lässt sich ebenso, wie die Preiskalkulation mit – durch den Onlinebetrieb – tagesgenauen Preisen länderspezifisch anpassen.

Multivac-Teamleiter Christian Heinemann betont: „Wir betreuen ein lebendes System, das sich ständig verändert – wie die dynamischen Branchen, in denen wir zu Hause sind.“

### PROFIL

**Multivac Sepp Hagenmüller GmbH & Co. KG, Wolfertschwenden**  
Rund 5 500 Verpackungsmaschinen im Jahr liefert das Unternehmen an Kunden rund um den Globus. Bei Tiefziehverpackungsmaschinen ist es nach eigenen Angaben weltweit Marktführer. Umsatz: 500 Millionen Euro, Mitarbeiter: über 3 000 weltweit

### camos Software und Beratung GmbH, Stuttgart

Das Unternehmen entwickelt wissensbasierte Standardsoftware für die Investitionsgüterindustrie und bietet Technologien zur Produktkonfiguration und Angebotserstellung für integrierte CRM-Lösungen. Umsatz: 7,8 Millionen Euro, Mitarbeiter: 56

### LINKS

[www.multivac.de](http://www.multivac.de)  
[www.camos.de](http://www.camos.de)

VDMA Verlag



Wissen



## Software-Internationalisierung

An Führungskräfte und Projektleiter richtet sich der neue Leitfaden Software-Internationalisierung, der im gleichnamigen VDMA-Arbeitskreis entstanden ist. Zu den Autoren zählen Experten des VDMA-Fachverbandes Software und Firmen wie DCC, macio, manroland oder User Interface Design. Sven Just, technischer Geschäftsführer bei DCC: „Wir wollen Entscheider für die Thematik sensibilisieren. Der Leitfaden zeigt aus der Praxis typische Probleme auf und weist auf mögliche Lösungsansätze hin.“

Inhalt: (u. a.)

- Kosten-Nutzen-Betrachtung
- Fallbeispiele
- Festlegung des Umfangs der Software-Internationalisierung
- Internationalisierung in der Software-Entwicklung
- Anforderung an die Software-Architektur

VDMA 2009  
84 Seiten, € 48,-  
VDMA-Mitglieder € 38,40  
ISBN 978-3-8163-0570-5  
Bestell-Nr. vf 179300  
Bestell-Link: [www.vdma-verlag.com/p454.html](http://www.vdma-verlag.com/p454.html)