



Reifenhäuser – Effizienz deutlich gesteigert

Die Extrusionsanlagen von Reifenhäuser sind komplex, die Anforderungen der Kunden sehr unterschiedlich. Und so sind bei manchen Anlagentypen bis zu 30.000 Komponenten kombinierbar. In der Vergangenheit sorgten das enorme Portfolio und der damit verbundene Abstimmungsbedarf für einen aufwendigen Vertriebsprozess. Durch die Einführung der CPQ-Lösung von camos wurde die Effizienz deutlich erhöht.

Auf einen Blick

Unternehmen: Reifenhäuser
Standort: Troisdorf (Hauptsitz)
Portfolio: Technologien und Komponenten für die Kunststoffextrusion
Umsatz: 500 Millionen Euro (2015/16)
Mitarbeiter: 1.500 (2015/16)
Internet: www.reifenhäuser.com



Reifenhäuser

AUFGABE

Bis zu 30.000 Komponenten können bei einer Extrusionsanlage von Reifenhäuser kombiniert werden. Die Konfiguration war daher in der Vergangenheit komplex, der Abstimmungsbedarf hoch, der Vertriebsprozess aufwendig. Durch die Einführung einer CPQ-Lösung sollte die Effizienz erhöht werden – ebenso die Transparenz.

ERGEBNIS

Seit 2007 nutzt Reifenhäuser die CPQ-Lösung von camos. Die Angebotserstellung läuft seitdem deutlich schneller. Das auch, weil sämtliche Dokumente zentral abgelegt und für alle Beteiligten verfügbar sind. Außerdem wurde das Wissen der einzelnen Mitarbeiter in Form von Regeln systematisch erfasst. Und: Reifenhäuser hat die Software sukzessive weiterentwickelt und um nützliche Funktionen ergänzt.

„Nach der Einführung der CPQ-Lösung ist die Effizienz im gesamten Vertriebsprozess rasch gestiegen, die Transparenz genauso. Außerdem sind neue Mitarbeiter heute sehr schnell in der Lage, die Kunden perfekt zu betreuen – weil das Wissen im System vorgehalten wird.“



Joachim Bremer, Leiter Technische Dienste bei Reifenhäuser



Modular aufgebauter Blasfolienwickler der Baureihe EVO-WP mit zwei Wickelstellen.

Schnell das frische Gemüse einpacken und ab damit ins Tiefkühlfach. Dank des Gefrierbeutels schmeckt es dann auch noch im November – wenn die Saison seit Monaten vorbei ist. Gefrierbeutel sind aus unserem Alltag nicht wegzudenken, viele Gedanken verschwenden wir aber nicht an sie. Dabei sind die unscheinbaren Verpackungen ziemlich komplex aufgebaut: Eine innere Kunststoffschicht ist lebensmittelecht und stellt sicher, dass zum Beispiel der Spargel keine fremden Stoffe aufnimmt. Die mittlere Schicht sorgt dafür, dass die Lebensmittel im Inneren ihr Aroma behalten. Und die äußere Schicht ist bedruckbar. Zusammengehalten werden diese drei Funktionsschichten von zwei Verbindungsschichten. Fünf extrem dünne Kunststoffschichten liegen also bei einem Gefrierbeutel aufeinander. Produziert und zusammenge-

fügt werden sie von Anlagen für die Kunststoffextrusion. Kunststoffextrusion, das bedeutet: Ein festes oder dickflüssiges Ausgangsmaterial wird unter Druck kontinuierlich durch eine formgebende Öffnung gepresst und dann weiterverarbeitet.

Hergestellt werden solche komplexen Extrusionsanlagen seit fast 70 Jahren vom Familienunternehmen Reifenhäuser aus Troisdorf, das 1911 als Schmiede gegründet wurde und sich zu einem internationalen Maschinen- und Anlagenbauer entwickelt hat. Heute gehören zur Reifenhäuser Gruppe sechs eigenständig agierende Töchter mit Niederlassungen und Vertretungen in 80 Ländern, die im Geschäftsjahr 2015/16 einen Umsatz von etwa 500 Millionen Euro erwirtschafteten.

Konfiguration aus bis zu 30.000 Komponenten

Reifenhäuser Cast Sheet Coating – kurz CSC – fertigt Anlagen für die Produktion von Flachfolien, Tiefziehfolien und Verbundmaterialien. „Folien spielen in allen möglichen Bereichen eine Rolle“, sagt Joachim Bremer, Leiter Technische Dienste bei Reifenhäuser. „Und immer müssen sie ganz spezifische Eigenschaften aufweisen – etwa in Bezug auf die zu verarbeitenden Ausgangsmaterialien, die Anzahl der zusammengeführten Schichten, die Dicke und die Breite. Und: Die Unternehmen stellen ganz unterschiedliche Anforderungen an den gesamten Herstellungsprozess. Deshalb stellen wir unsere Maschinen und Anlagen immer individuell für unsere Kunden zusammen.“

Im Bereich CSC können dafür etwa 3.000 Komponenten kombiniert werden – vom Extruder über das Glättwerk bis zum Wickelsystem. Bei den Blasfolien-Extrusionsanlagen, die die Tochter Reifenhäuser Blown Film fertigt, sind es sogar rund 30.000 Komponenten. Lange Zeit mussten die Mitarbeiter im Vertrieb das riesige Portfolio mehr oder weniger genau kennen. Einzige Hilfsmittel waren ausgedruckte Preislisten und eine Datei mit Textbausteinen zu den Komponenten. Wenn die Vertriebsmitarbeiter die Anforderungen ihrer Kunden aufgenommen hatten, konfigurierten sie die Anlage – zu berücksichtigen sind dabei rund 100 Positionen – und addierten für das Angebot die Einzelpreise. Der Text wurde dann automatisch eingefügt.

Hoher Abstimmungsbedarf und verteiltes Wissen

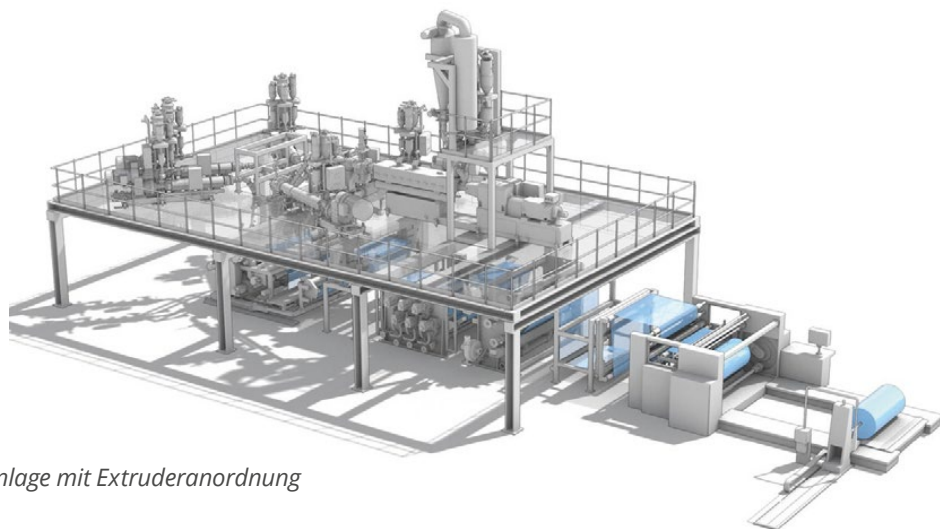
Joachim Bremer: „Bevor ein Angebot fertiggestellt werden konnte, musste sich der Vertrieb in den meisten Fällen erst mit der Projektierungsabteilung austauschen, um die Machbarkeit zu klären. Der Abstimmungsbedarf war dabei ziemlich hoch – das auch deshalb, weil viele

Dokumente, die während des Vertriebsprozesses entstehen, dezentral abgelegt wurden. Das alles führte dazu, dass der gesamte Prozess nicht so effizient und transparent war, wie er sein könnte.“ Außerdem wollte Reifenhäuser etwas daran ändern, dass das spezifische Wissen über die Anlagenkomponenten und deren Konfiguration ausschließlich verteilt bei einzelnen Mitarbeitern liegt. Stattdessen sollte es so aufbereitet sein, dass es für alle verfügbar ist.

„Nachdem wir bei der CSC-Tochter ein ERP-System implementiert hatten, haben wir uns 2006 dafür entschieden, in diesem Bereich auch eine CPQ-Lösung einzuführen. Damit wollten wir ein systematisches Regelwerk aufbauen und den Vertrieb während des gesamten Angebotsprozesses unterstützen“, so Joachim Bremer. Neben einer Reihe von funktionalen Anforderungen war Reifenhäuser wichtig, dass die Software über eine objektorientierte Entwicklungsumgebung verfügt, um eigene Programmanpassungen schnell und effizient durchführen zu können. Außerdem sollte das User Interface es den Mitarbeitern im Vertrieb leicht machen, Anlagen zu konfigurieren und Angebote zu erstellen.

camos überzeugt mit Entwicklungsumgebung

Unterstützt von einem Beratungsunternehmen verschafften sich die Verantwortlichen von Reifenhäuser einen Marktüberblick und schauten sich sechs CPQ-Lösungen an. Zwei der Lösungen wurden genauer geprüft – inklusive Gesprächen mit den Anbietern. Joachim Bremer: „Beide Systeme entsprachen weitgehend unseren Anforderungen und waren sich nach unserer Einschätzung recht ähnlich. Entschieden haben wir uns dann für die Lösung von camos, weil uns absolut überzeugt hat, auf welche Weise wir damit eigenständig entwickeln können.“



Mehrschicht-Flachfolienanlage mit Extruderanordnung über der Anlage.

„Wir sind mit der CPQ-Lösung absolut zufrieden. Deshalb ist die Software seit März 2017 auch bei der Tochter Reifenhäuser Blown Film im Einsatz.“

Joachim Bremer, Leiter Technische Dienste bei Reifenhäuser

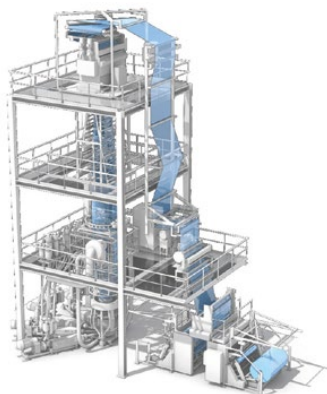
Nach der Auswahl der CPQ-Lösung von camos machte sich Reifenhäuser zunächst mit einem freien Berater daran, die Software anzupassen und einzuführen. Nach einiger Zeit wurde die Implementierung gemeinsam mit camos fortgesetzt. Mitarbeiter von Reifenhäuser ermittelten das Regelwissen und bereiteten es schriftlich auf, Berater von camos setzten es in der Software um. Realisiert wurden außerdem die Schnittstellen zum ERP- und zum CAD-System. Nach sechs Monaten war die CPQ-Lösung bei Reifenhäuser Cast Sheet Coating für den Einsatz bereit.

CPQ-Lösung überzeugt absolut

Seit zehn Jahren erfassen die Vertriebsmitarbeiter die Anforderungen der Kunden und konfigurieren auf dieser Basis die Extrusionsanlagen in der CPQ-Lösung. Dabei legen sie zunächst fest, welche Merkmale die Anlage erfüllen soll. Die Software zeigt dann alle Bauteile an, die infrage kommen. Der Vertriebsmitarbeiter kann dann einfach auswählen. Hilfreich ist auch, dass die CPQ-Lösung sämtliche Abhängigkeiten berücksichtigt. So werden immer nur Komponenten vorgeschlagen, die zur bereits getroffenen Auswahl passen. Zu erkennen ist für die Mitarbeiter im Vertrieb zudem, zu welchen Positionen Bauteile ausgewählt werden müssen. Joachim Bremer: „Vorteilhaft ist außerdem, dass während der Konfiguration nicht nur die Standardpreise, sondern auch der Deckungsbeitrag des gesamten Angebots ausgewiesen wird. Das ist für die Vertriebsmitarbeiter eine wichtige Information bei

der individuellen Preisgestaltung.“ Ist die Konfiguration abgeschlossen, lässt sich anhand der Angaben automatisch das Angebot erstellen. Und das mittlerweile in sieben Sprachen, darunter auch Chinesisch.

Unterstützt werden die Vertriebsmitarbeiter nicht nur bei der Konfiguration, sondern während des gesamten Vertriebsprozesses: Über das integrierte Opportunity Management werden vom ersten Kontakt mit einem potenziellen Kunden bis zum Abschluss sämtliche Informationen erfasst und Dokumente zentral abgelegt. Die Zugriffsrechte für Mitarbeiter aus anderen Abteilungen kann der verantwortliche Vertriebsmitarbeiter bequem verwalten. „Nach der Einführung der CPQ-Lösung ist die Effizienz im gesamten Vertriebsprozess rasch gestiegen, die Transparenz genauso“, sagt Joachim Bremer. „Außerdem sind neue Mitarbeiter heute sehr schnell in der Lage, die Kunden perfekt zu betreuen – weil das Wissen im System vorgehalten wird.“ Um das Potenzial der camos-Software möglichst umfassend auszuschöpfen, erweiterte Reifenhäuser die Lösung im Laufe der Jahre um eine Reihe von Funktionen – so zum Beispiel um eine Risikobewertung und ein projektbezogenes Berichtswesen. Joachim Bremer: „Wir sind mit der CPQ-Lösung absolut zufrieden. Deshalb ist die Software seit März 2017 auch bei der Tochter Reifenhäuser Blown Film im Einsatz.“



Blasfolienanlage mit zwei Wickelstellen.

KONTAKT

camos Software und Beratung GmbH
Friedrichstraße 14
70174 Stuttgart
Telefon: +49 711 78066-0
E-Mail: info@camos.de

Ihr Kontakt:
Pia Möllers
Marketing