

Umfassende Digitalisierungsstrategie im Angebots- und Auftragsprozess

Das Wechselspiel zwischen Produktkonfiguration, 3D-CAD und ERP ist eine zentrale Herausforderung für die Zusammenarbeit von Vertrieb und Engineering. Hauni, die Spezialisten für Maschinen und Anlagen in der Tabakindustrie, haben dafür eine elegante Lösung gefunden: Mit camos CPQ steuern sie ihre Prozesse zentral und führen die beteiligten Systeme zusammen.



Unternehmen: Hauni Maschinenbau GmbH
Standort: Hamburg (Hauptsitz)
Portfolio: Technologien für die internationale Tabakindustrie
Mitarbeiter: 4.300 (2017) an 20 Standorten weltweit
Internet: www.hauni.com/de

PROJEKTZIELE



- Für die Produktionsanlagen mit ihren rund 100.000 verschiedenen Merkmalen eine performante und flexible Konfigurationslösung etablieren.
- Die Unternehmensbereiche Vertrieb und Engineering ohne Systembrüche miteinander verbinden.
- Mithilfe der CPQ-Lösung die Prozesse effizienter gestalten und verteiltes Wissen verfügbar machen.

ERGEBNIS



- Die Durchlaufzeiten sind deutlich gesunken, da Konfigurationsänderungen im CPQ automatisch zu angepassten 3D-Modellen führen.
- Durchgängig konsistente Daten minimieren Abweichungen und Fehler. Der Vertrieb hat daher immer verlässliche Informationen zur Hand.
- Das unternehmensweite Expertenwissen wird systematisch erfasst. Dadurch entsteht übergeordnetes Wissen zu allen relevanten Prozessen.

ÜBER HAUNI

Zigaretten, so scheint es, sind ein einfaches Produkt: ein paar Gramm fein geschnittener Tabak, darum ein dünnes Papier, wahlweise noch ein Mundstück mit Cellulose-Filter – fertig. Und doch sind die zur Herstellung notwendigen Maschinen und Anlagen höchst komplexe Gebilde. Denn der sensible Rohstoff Tabak muss schonend behandelt werden, um seine Qualität zu behalten. In Zigaretten stecken bis zu 25 verschiedene Tabakarten, die jeweils spezielle Verarbeitungsprozesse benötigen. Daher werden im Bereich Primary Processing, in dem der Tabak unter anderem geschnitten, getrocknet und aromatisiert wird, stark individualisierte Produktionsanlagen eingesetzt. Auf diesem Gebiet ist die Firma Hauni Maschinenbau GmbH

führend. Gegründet 1946 in Hamburg, ist Hauni inzwischen an über 20 Standorten weltweit vertreten. Das Unternehmen entwickelt und produziert Technologien für die internationale Tabakindustrie: Verarbeitungsmaschinen und Logistikkomponenten zum Transport und zur Maschinenbeschickung, Zigarettenproduktionslinien und Qualitätssicherungssysteme. Um kundenindividuelle Anlagen anzubieten, ist eine fehlerfreie Konfiguration der Produktionslinien für Hauni essenziell. Rund 100 konfigurierbare Produkte stehen zur Verfügung – von Services über Dosierbandwaagen bis zu Heißlufttrocknern. Allein für einen Trockner haben die Kunden die Wahl aus 30 Grundkonfigurationen mit über 2.000 wählbaren Komponenten.

“*Der Abwicklungsprozess läuft viel schneller, weil die 3D-Modelle automatisch erstellt werden, sobald wir im camos CPQ eine Komponente konfigurieren.*”

Matthias Bruns, Leiter der Bereiche Project Management und Project Engineering



Mithilfe von High-Tech-Kameras befreit der Tobaccosorter Tabak von Fremdkörpern.

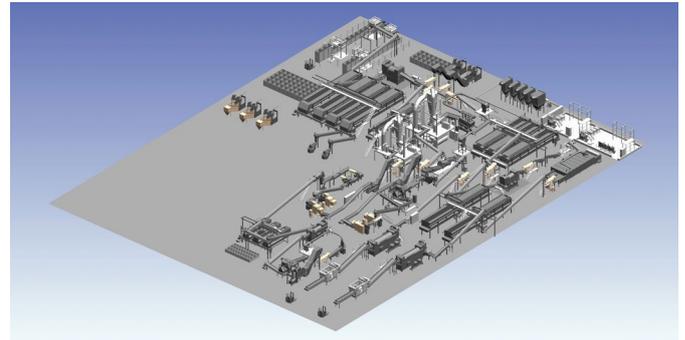
DIE ANFORDERUNGEN

„Um in unserem Markt Technologieführer zu sein, bieten wir exakt angepasste Produkte an. Das reicht bis zur Frage, ob eine Maschine erdbebensicher sein muss“, sagt Matthias Bruns, Leiter der Bereiche Project Management und Project Engineering. Und die Konfigurationsmöglichkeiten erstrecken sich auch auf das komplexe Anlagenlayout ganzer Produktionsstätten: Wird irgendwo eine Komponente geändert, hat das Folgen für andere Komponenten.



Hauni bietet Stromtrockner in zehn Baugrößen mit bis zu 500 verschiedenen Merkmalen an.

Bislang wurden dafür verschiedene, nicht integrierte Softwarelösungen eingesetzt. So führte schon eine kleine Anforderungsänderung dazu, dass Mitarbeiter aus mehreren Bereichen aktiv wurden, um im 3D-CAD sowohl die Einzelmodelle anzupassen, als auch das ganze Anlagenlayout. Matthias Bruns ist wenig begeistert, wenn er sich erinnert: „Die verteilten Stammdaten zu pflegen, dürfte jährlich ein Mannjahr an Arbeitszeit gebraucht haben – mit dem Restrisiko, dass wir inkonsistente Daten verwenden. Uns fehlte einfach ein durchgängiges Tool für Produktkonfiguration



Aus bis zu 100 konfigurierbaren Einzelprodukten besteht eine Anlage zur Tabakvorbereitung.

und Angebotsmanagement, mit dem wir transparente Prozesse und systembruchfreie Daten erhalten.“ Eine umfassende Digitalisierungsstrategie mit einer CPQ-Lösung als führendem System sollte helfen, alle Engineering-Prozesse zusammenzuführen und zu steuern. Hauni plante, so Vertrieb und Engineering stärker zu verzahnen und eine fehlerfreie und beschleunigte Angebots- und Auftragsabwicklung zu erreichen.

AUSWAHL DER LÖSUNG

Bei der Anbietersuche spielte die Zukunftsfähigkeit eine wichtige Rolle. Hauni wollte Anpassungen in der Software und dem Regelwerk eigenständig umsetzen können. Nicht zuletzt dieser Punkt machte es leicht, sich für camos CPQ zu entscheiden. Hinzu kam die Systemperformance: „Bei uns arbeiten mehrere Anwender simultan an Angeboten und Aufträgen. Wenn dann bis zu 250 Einzelpositionen gleichzeitig geöffnet sind, müssen rund 100.000 mögliche Merkmale und Preise verarbeitet werden können“, betont Matthias Bruns. Das gilt besonders bei komplexen Einzelprodukten oder der Strukturierung von Baugruppen mit umfangreichem Regelwerk und zugehörigen Einzelteilen.

“ *Inkonsistenzen in den Engineering-Dokumenten sind deutlich zurückgegangen und der Vertrieb hat immer verlässliche Daten und Layouts.*

Matthias Bruns, Leiter der Bereiche Project Management und Project Engineering

IM PROJEKT MIT CAMOS

Die von Hauni gewünschte Lösung sollte das komplette Beziehungswissen im Konfigurator bündeln. Mit camos CPQ nutzt Hauni nun ein Variantenmanagement, das oben-drein verfahrensspezifische Prozessflüsse berücksichtigt. Dazu kommen noch bidirektionale Schnittstellen zwischen Vertrieb und Engineering: „Wir wollten Wissen in beide Richtungen ausspielen: Änderungen in der Variantenkonfiguration sollten sich direkt im CAD auswirken – und Änderungen im CAD wiederum im Angebot“, sagt Matthias Bruns. Für transparente Prozesse suchte Hauni auch die durchgängige Anbindung an das SAP-ERP: eine automatisierte Schnittstelle sollte alle Bereiche vom Opportunity Management über die technische Angebotsklärung bis zur Abbildung der Herstellkosten und dem technischen Kundendienst miteinbeziehen.

CPQ-LÖSUNG IM EINSATZ

Inzwischen ist camos CPQ seit über zwei Jahren im Einsatz. Die Konstruktion von Mechanik und Automatisierungstechnik, das CAD-Fabriklayout und das Application Engineering sind komplett integriert. Ein großer Gewinn für Hauni. „Aber auch die Vertriebsmitarbeiter profitieren enorm von der Lösung und der neuen Datenkonsistenz“, sagt Matthias Bruns. „Denn die Zahl der Abweichungen und



Fehler zwischen den diversen Engineering-Dokumenten ist deutlich zurückgegangen und der Vertrieb hat immer verlässliche Daten und Layouts.“

Hinzu kommt die Zeitersparnis: „Weil aktualisierte 3D-Modelle automatisch erstellt werden, sobald wir im camos CPQ eine Komponente konfigurieren, läuft der Abwicklungsprozess viel schneller.“ Der abteilungsübergreifende Abstimmungsaufwand ist radikal gesunken und Matthias Bruns ergänzt: „Früher hatten wir für alle Teilbereiche Spezialisten. Aber kaum jemand hatte das Gesamt-Know-how über alle Prozesse. Durch die zentrale Stammdatenhaltung bekommen unsere Kollegen jetzt breites, übergeordnetes Wissen zu den Zusammenhängen. Das steigert die Qualität der Arbeit ungemein.“

“Früher hatte kaum jemand das Gesamt-Know-how über alle Prozesse. Jetzt nutzen unsere Kollegen breites, übergeordnetes Wissen.

Matthias Bruns, Leiter der Bereiche Project Management und Project Engineering

KONTAKT

camos Software und Beratung GmbH
Friedrichstraße 14, 70174 Stuttgart
Telefon: +49 711 78066-0
E-Mail: info@camos.de
Ihr Kontakt: Marie Neuhaus, Marketing & PR