

Dossier:

Datendurchgängigkeit - Tiefe statt Breite





© piicky.browner - stock.adobe.com

Um aus Automated-Engineering-Projekten das Optimum herauszuholen, müssen Unternehmen nicht unbedingt jeden noch so kleinen Produktionsschritt automatisieren. Mit Datendurchgängigkeit lassen sich ebenfalls beeindruckende Potentiale heben.



Datendurchgängigkeit - Tiefe statt Breite

Unternehmen, die in Automated Engineering einsteigen oder bestehende Automated-Engineering-Projekte optimieren wollen, denken häufig in die Breite. Sie wollen möglichst schnell, möglichst viele Konstruktionsprozesse automatisieren, noch mehr Makros definieren, noch mehr Listen mit Sensoren erstellen. Vielfach vergessen sie darüber aber den Blick in die Tiefe oder anders gesagt: die Durchgängigkeit der Daten.

Bleiben Daten in einem Unternehmen aber in abteilungsinternen Silos, ist es eine Verschwendung von wertvollen Ressourcen – ein Phänomen, das nahezu branchenübergreifend zu beobachten ist. Und so wundert es nicht, dass 74 Prozent der Internetverantwortlichen in Unternehmen die Notwendigkeit, Daten aus verschiedenen Quellen zusammenfügen zu müssen, als ein großes Hindernis für ihr Geschäft sehen.

Auf Automated Engineering bezogen und ins Positive gemünzt bedeutet das: Gelingt es Unternehmen, diesen Zustand zu überwinden und ihre Automated-Engineering-Prozesse abteilungsübergreifend aufzusetzen, ist der Zeit- und Effizienzgewinn, der sich so erreichen lässt, beträchtlich – etwa, wenn Automated Engineering schon im Vertrieb beginnt.

Wartezeit, das war einmal

An einem nahezu klassischen Beispiel erklärt: Eine weit verbreitete Vorgangsweise im Vertrieb vieler Maschinen- und Anlagenbauer besteht darin, dass ein Verkäufer gemeinsam mit dem Kunden zunächst einmal die wichtigsten Parameter einer Anlage definiert. Anhand dieser Daten erstellen die Konstrukteure in der Folge einen ersten Plan, aus dem ein technisches Angebot resultiert, das genau genug ist, um sich über Preis und Lieferzeitpunkt zu einigen.

Zwischen dem Verkaufsgespräch und der Anbotslegung vergehen allerdings oft viele Tage, manchmal sogar Wochen. Denn selbst, wenn der Verkäufer mit einem Vertriebskonfigurator arbeitet und die Parameter, die er im Kundengespräch erhebt, in ein ERP-Tool einträgt, können die Ingenieure diese Daten sehr häufig nicht direkt für ihre Planungen verwenden, sondern müssen sie zunächst einmal händisch in ihr System übertragen.

Klingt absurd, ist aber alles andere als selten. Automated Engineering auch in der Vertriebsphase zu nutzen und schon in dieser Phase die ersten automatisch erstellten Vorlagen zu generieren, ist immer noch ein Weg, den nur ganz wenige Anbieter gehen. Dabei rechtfertigen die Umsatzgewinne, die sich durch die Verkürzung der Zeit zwischen dem Verkaufsgespräch und der Legung eines fundierten Anbots erzielen lassen, solche Vorhaben absolut.



25 Prozent mehr Umsatz

Der Anbieter von Automatisierungs-Software EPLAN weiß zum Beispiel von Unternehmen zu berichten, die sich das Ziel gesetzt haben, mit Hilfe von Datendurchgängigkeit zwischen Vertrieb und Konstruktion innerhalb eines Jahres eine Umsatzsteigerung von 25 Prozent zu erreichen. Was ursprünglich wie eine nur schwer machbare Wunschvorgabe aussah, war letztlich nicht in einem Jahr, sondern schon nach acht Monaten geschafft.

Entscheidend dabei erwies sich das psychologische Moment: Wenn ein Kunde nach dem ersten Kontakt nicht erst Tage auf konkrete Angebote und die dazugehörige Dokumentation warten muss, sondern bereits wenige Minuten, nachdem er die Parameter bekanntgegeben hat, einen Stromlaufplan oder vielleicht sogar den Aufbau der Schaltschränke sehen kann, wirkt das absolut vertrauensbildend. Und es stärkt bei Kunden den Eindruck, dass auch der Rest des Projekts zügig abgewickelt werden wird.

Vor allem dort, wo es um seriennahe Produktion geht bzw. dort, wo die Anlagen zwar sehr unterschiedlich dimensioniert sind, aber aus letztlich ähnlichen Standardmodulen bestehen, kann Datendurchgängigkeit aber noch weitergehen. So weit zum Beispiel, dass nach der Anbotsannahme durch den Kunden automatisch Prozesse angestoßen werden, die notwendig sind, um den soeben eingegangenen Auftrag zu realisieren.



Hans-Peter Ziegler,
Business Development
bei EPLAN Österreich



ziegler.h@eplan.at



+43 676 847 800 834

EPLAN

efficient engineering.

- Prozessberatung
- Engineering-Software
- Implementierung
- Global Support

EPLAN GmbH
Betriebsgebiet Nord 47 · 3300 Ardagger Stift
Telefon: +43(0)7472 28000
office@eplan.at · www.eplan.at

PROZESSBERATUNG

ENGINEERING-SOFTWARE

IMPLEMENTIERUNG

GLOBAL SUPPORT

FRIEDHELM LOH GROUP

