

Fallstudie

Swisslog setzt neue Maßstäbe mit Tacton

Das schwedische Unternehmen Accalon (jetzt Swisslog) ist einer der ältesten Tacton-Kunden. Bereits im Jahr 2003 suchte der Maschinenbauer nach einer Möglichkeit, die Prozesse rund um die Angebotserstellung effizienter zu gestalten. Zwar hatte der Anbieter von Lösungen für Lager- und Distributionszentren bereits einige namhafte Kunden, aber zeitaufwändige und manuelle Abläufe bei der Erstellung eines Angebots behinderten die Wachstumspläne des Unternehmens.

"Tacton ist das wichtigste Vertriebswerkzeug. Es ist einfach, schnell und wir können nicht ohne es arbeiten."

- Martin Björklund, Swisslog

Noch heute setzt Swisslog auf Tacton CPQ, um korrekte Angebote in kurzer Zeit erstellen zu können. Mit der Lösung konnte Swisslog Kunden wie Walmart, Coca-Cola und IKEA für sich gewinnen.

Eine Lösung, die neue Maßstäbe für Konfiguratoren setzt

Swisslog setzt Tacton CPQ für den Geschäftsbereich Regalbediengeräte ein und verlässt sich voll auf dessen leistungsfähige Funktionen. Martin Björklund, verantwortlich für die Vertriebswerkzeuge, erklärt: "Jedes Regalbediengerät ist anders. In den vergangenen 30 Jahren hatten wir rund 800 Projekte mit über 3000 Geräten, und in jedem Projekt waren die Geräte hinsichtlich Größe und Spezifikationen unterschiedlich."

Björklund weiter: "Es handelt sich um hochkomplexe Produkte, die aus vielen Komponenten und Zusammenbauten bestehen, die exakt auf die Höhe und Belastungsanforderungen konfiguriert werden müssen. Für jede Anfrage müssen wir außerdem die richtigen horizontalen und vertikalen Motoren berechnen und die Stabilität des Geräts gewährleisten. Das sind enorme Herausforderungen für die Konfiguration, aber Tacton meistert sie."

Korrekte Angebote automatisch erstellen

Vor der Einführung von Tacton wurden die Spezifikationen für die Regalbediengeräte manuell mit MS Excel und Mathcad ausgearbeitet. Martin Björklund erklärt, wie eine Lösung aus 14 unterschiedlichen Geräten bearbeitet wurde:

"Um die Geräte manuell zu spezifizieren, benötigt ein Konstrukteur für jedes Gerät 4 Stunden. Hochgerechnet auf

14 Geräte bedeutet das jede Menge manuelle Arbeit und viele Arbeitsstunden. Mit Tacton können wir jetzt jedes Gerät in nur 10 Minuten konfigurieren, anstatt 14-mal von vorne zu beginnen. Das spart uns enorm viel Zeit."

Die Vertriebsmitarbeiter können jetzt Angebote mit Budgetangabe ohne die Hilfe von Produktexperten erstellen. Das ist ein echter Wettbewerbsvorteil. Wenn die Produktkonfiguration mit Tacton abgeschlossen ist, können rund 80 % der Produkte direkt in die Fertigung gehen. Bei den übrigen 20 % ist noch etwas zusätzliche Konstruktionsarbeit nötig, ehe sie in Produktion gehen. Die Vorteile liegen also auf der Hand.

Änderungsaufträge im Griff

Kommt es zu einem Änderungsauftrag, kann Tacton CPQ weiter punkten, so Björklund. "Es ist normal, dass sich Anforderungen im Projektverlauf ändern. Bau-spezifikationen werden geändert oder die Kunden stellen fest, dass die Belastungsanforderungen anders sind als zunächst angenommen. Hunderte Revisionen sind nicht ungewöhnlich. Ohne Tacton mussten wir jedes Mal von vorne beginnen mit den ganzen Kalkulationen. Mit Tacton ändern wir einfach die Konfiguration. Das spart uns enorm viel Arbeit und Zeit."

Zeit für ein Upgrade

Als im Jahr 2014 Swisslog von der KUKA Gruppe



swisslog

übernommen wurde, befürchteten Anwender, nicht mehr mit Tacton CPQ arbeiten zu können.

Als dann 2015 das Budget für ein Upgrade benötigt wurde, bat Martin Björklund das Vertriebsteam um direktes Feedback. Er erklärt: *"Wir wollten die notwendigen Argumente für die Investition direkt von den Anwendern hören."*

Deren Antwort war unmissverständlich, so Björklund: *"Tacton ist das wichtigste Vertriebswerkzeug. Es ist einfach, schnell und wir können nicht ohne es arbeiten."*

Zu diesem Zeitpunkt hatte Swisslog das Werkzeug seit 7 Jahren in Eigenregie im Einsatz. *"Das ist eine lange Zeit, während der wir wenig Kontakt zu Tacton hatten. Unsere Lösung stieß an ihre Grenzen. Als wir wieder mit Tacton ins Gespräch kamen, war uns schnell klar, dass eine fortlaufende und regelmäßige Zusammenarbeit wichtig ist. Wir erledigen einen Großteil der Modellierungsarbeiten zwar selbst, aber manchmal muss man sich versichern, dass man ein Produkt auch bestmöglich einsetzt."*

Eine enge Partnerschaft, um die nächste Stufe zu erreichen

Heute trifft sich Swisslog einmal im Jahr mit Tacton zum Erfahrungs- und Informationsaustausch. Björklund erklärt: *"Tacton CPQ entwickelt sich weiter, technisch und funktional. Das jüngste Upgrade eröffnet uns neue Möglichkeiten und ermöglicht es, individuelle Funktionen mit Standard-Funktionen zu ersetzen. Die Berater von Tacton verstehen unsere Anforderungen und verfügen über viel Erfahrung aus anderen Projekten mit ähnlichen Herausforderungen. Sie konnten uns also sehr gut*

unterstützen."

Martin Björklund betont, wie wichtig eine gute Beziehung zwischen Anbieter und Kunde ist. *"Obwohl Tacton über umfangreiches Wissen über ihre Lösung und Modellierung verfügt, müssen wir wegen der Komplexität unserer Produkte eng zusammenarbeiten, um am Ende eine umfassende Lösung zu bekommen."*

Blick in die Zukunft

Es gibt viele Ideen, wie Swisslog Tacton CPQ in der Zukunft umfassender nutzen kann. Martin Björklund sagt: *"Wir sind gerade dabei, weitere Produkte dem Konfigurator hinzuzufügen. Ein echter Schritt nach vorne wäre es, wenn es uns gelänge, ganze Projekte und nicht nur die einzelnen Produkte des Projekts zu konfigurieren. Ein typisches Projekt besteht aus 6 Regalbediengeräten und einem großen Fördersystem. Obwohl dies die Komplexität erhöhen würde, wäre das ein echter Mehrwert."* Außerdem prüft Swisslog die Möglichkeiten, die Tacton-Lösungen für Konstruktionsautomatisierung einzusetzen.

Ein guter Rat zum Schluss

Auf die Frage, was er anderen Unternehmen mit einem ähnlichen Vorhaben raten würde, antwortet Björklund: *"Loslegen! Aber es ist wichtig sich bewusst zu machen, dass das Modellieren in Tacton nur ein kleiner Teil des Projekts ist. Wie bei vielen anderen IT-Projekten ist das Zusammenführen qualitativer Daten der schwierige und zeitaufwendigste Teil. Produkt- und Preisinformationen, Regeln und Constraints müssen valide sein. Hierbei darf nicht geschummelt werden, aber der Aufwand lohnt sich."*

Über Tacton

Tacton ist ein führender SaaS-Anbieter von Lösungen für Configure, Price, Quote (CPQ). Die vielfach bewährte Konfigurationslösung vereinfacht Vertriebsprozesse im komplexen Maschinenbau. Die leistungsfähigen Funktionen für Produktkonfiguration und Visualisierung machen Tacton zu einem ‚Visionary‘ im Gartner Magic Quadrant für CPQ Application Suites. Tacton zählt zu den Pionieren im Bereich Produktkonfiguration und Konstruktionsautomatisierung (Design Automation). Seit 1998 verlassen sich weltweit führende Unternehmen wie ABB, Daimler, MAN, Scania, Siemens, Xylem und Yaskawa auf Tacton. Tacton hat seinen Hauptsitz in Stockholm und Chicago sowie regionale Niederlassungen in Karlsruhe, Warschau und Tokio.