

ANWENDUNGSREPORT



Achilles Gruppe.

„Wir sind Marktführer und arbeiten weiter kontinuierlich daran, die Kostenführerschaft zu halten. Ohne ePOS und die Möglichkeit der modularen Kalkulation wären wir mit großer Wahrscheinlichkeit nicht in dieser Position.“

ACHILLES setzt auf ACBIS

Michael Bahr (IT-Abteilung), Svetlana Horn (Controlling),
Christian Reiß (Vertriebsinnendienst), Stephan Vierhaus (Leiter Projektmanagement, Geschäftsführung) (v.l.n.r.)



**ACHILLES PRÄSENTATIONS-
PRODUKTE GMBH**
Burgstraße 4-10
29221 Celle
www.achilles.de

Achilles ist deutschlandweit Marktführer in der Herstellung individuell bedruckter Ordner und Präsentationsprodukte. Das Unternehmen fertigt ausschließlich auftragsbezogen und höchst individuell, das heißt keiner der rund 10.000 Aufträge im Jahr gleicht dem anderen. Ohne einen Produktkonfigurator müsste der Vertrieb für jedes neue Kundenprojekt Arbeitspläne und Stücklisten im ERP-System manuell anlegen.

Deshalb arbeitet Achilles seit vielen Jahren mit dem ePOS-Produktkonfigurator von ACBIS. Er ist integriert in Sage b7, eine ERP-Lösung für produzierende Unternehmen und Handel im Mittelstand. Direkt aus der ERP-Umgebung heraus können die Vertriebsmitarbeiter/innen damit individuelle Aufträge schnell und mit wenig Aufwand vorkalkulieren.



BRANCHE:
Druckindustrie



ANWENDUNG IM BERICHT:
ePOS-Produktkonfigurator

Let your knowledge work!

Mit ePOS im Wettbewerb die Nase vorn

Über das im Produktkonfigurator von ACBIS hinterlegte Regelwerk macht der Druckspezialist Achilles seine komplexe Produktpalette beherrschbar. So kann der Vertrieb Angebote modular und kundenindividuell erstellen.

Seit über 15 Jahren schon ist der ePOS-Produktkonfigurator bei der Achilles Präsentationsprodukte GmbH im Einsatz, integriert in das ERP-System von Sage. Als Anfang 2014 die Entscheidung fiel, auf die aktuelle Version b7 der Sage-Software zu wechseln, war klar: Den Sourcecode des alten „Prodgen“ (für Produktgenerator, so der Achilles-interne Name von ePOS) wollte man nicht mitnehmen.

Die Produktlandschaft des Unternehmens ist mit den Jahren sehr viel komplexer geworden. Als Sonderanfertiger erstellt Achilles kundenindividuelle Orderprodukte aus einer Vielzahl unterschiedlichster Komponenten. Jedes Angebot setzt dabei voraus, dass individuell überlegt wird: Wie muss es produziert werden?

Der neue Produktgenerator sollte in der Lage sein, diese komplexe Produktlandschaft abzudecken und eine Konfiguration sowie Vorkalkulation individueller Produkte einfach und schnell zu ermöglichen.

KOMPLEXE PRODUKTE MODULAR ZUSAMMENSTELLEN

Deshalb entwickelte Achilles mit Unterstützung durch ACBIS ein neues Regelwerk in ePOS, über das sich jedwede Produktkomponenten modular zusammenstellen lassen.

In einer hierarchischen Baugruppenstruktur in ePOS sind alle Teilkomponenten aufgeführt, aus denen ein Achilles-Produkt bestehen kann. Stephan Vierhaus, Leiter Projektmanagement bei Achilles: „ACBIS hat zu Projektbeginn mit dem Grundgedanken, die Perspektive zwischen Kunden und Produktion aufzulösen, den entscheidenden Impuls gegeben.“

Von seiner früheren Denkart in Warengruppen hat sich das Unternehmen verabschiedet. Bisherige Gruppierungen, Benennungen und Herangehensweisen wurden abgeschafft. Die Produktion denkt jetzt in Einheiten, die sie produziert, der Vertrieb in Einheiten, die er verkauft. Beide müssen nicht zwangsläufig deckungsgleich sein.

DER KUNDE ERHÄLT NUR NOCH EIN ANGEBOT

Soll also im Verlauf der Angebotsphase an einer Schachtel noch ein Griff angebracht werden, so kann der Vertriebsmitarbeiter diesen modular hinzufügen. Früher musste er viele solcher Zusatzkomponenten im Nachhinein manuell per Excel und Word hinzukalkulieren.

Der Kunde hatte also einen „Schachtel mit Griff“ bestellt und erhielt dafür vier verschiedene Angebote für die einzelnen Bestandteile. Nun lässt sich alles in einem Angebot unter einer Position „Schachtel mit Griff“ zusammenfassen. In diese Position können die zehn Beschäftigten im Vertriebsinnendienst Produktkomponenten integrieren, die sie zum jetzigen Zeitpunkt noch gar nicht kennen. Und der Kunde erhält am Ende auch nur noch eine Rechnung über die bestellte „Schachtel mit Griff“.

Für Christian Reiß, ePOS-Power-User im Vertriebsinnendienst, ist dies der große Vorteil der ACBIS-Software: Vorkalkulation und Auftragsvorbereitung für die Produktion komplexer Produkte sind damit sehr einfach und variabel möglich. Ad hoc lässt sich antizipieren, welchen Aufwand Maschinen und Material für einen Auftrag haben; die Zusammenstellung wird dabei auf Plausibilität überprüft.

Christian Reiß: „Unserer Auftragsfertigung liefern wir mit der sinnhaften Angebotserstellung bereits die Blaupause für die Produktion.“ Früher waren die Angebote unübersichtlich, weil bei komplexen Produkten verschiedene Positionen aufgeführt waren, deren Zusammenhänge erklärungsbedürftig waren.

Durch die modulare Konfiguration in ePOS sind jetzt alle Komponenten unter einer Position zusammengefasst, die vom Vertrieb übermittelten Produktionsaufträge kann die Fertigung viel besser nachvollziehen.

„Durch die sinnhafte Angebotserstellung mit ePOS liefern wir unserer Auftragsfertigung bereits die Blaupause für die Produktion. Das steigert die Effizienz: Wir sind heute um 20 Prozent schneller über alle Prozesse hinweg.“

Christian Reiß, Vertriebsinnendienst

Achilles Gruppe.

Branche: Druckindustrie

Mitarbeiter: 650

Spezialgebiet: Herstellung individuell bedruckter Ordner und Präsentationsprodukte



„Der Produktkonfigurator von ACBIS verschafft uns durch seinen modularen Aufbau große Flexibilität. In den Angeboten können nun auch Produkte integriert werden, die zum Zeitpunkt der Angebotserstellung noch gar nicht existieren.“

Michael Bahr (IT-Abteilung)

VERTRIEB KONFIGURIERT AUS SAGE ERP HERAUS

Die zehn Vertriebsmitarbeiter/innen stoßen den Produktkonfigurator aus Sage heraus an. In der ePOS-Maske erfassen sie die auftragspezifischen Parameter.

Daraus ermitteln sich die Herstellungskosten, der Verkaufspreis wird festgelegt, das Angebot erstellt und verschickt.

Bestätigt der Kunde das Angebot, wird daraus in b7 ein Auftrag. Die Angebotsparameter im ePOS werden aufgerufen, bei Bedarf noch geringfügig modifiziert, und dann geht es in die Produktion, d.h. die benötigten Komponenten werden bestellt und die Arbeitsleistung ermittelt.

PUNKTLANDUNG BEIM MATERIALEINSATZ

Der Einsatz des ePOS-Produktkonfigurator zahlt sich auch auf der Materialkostenseite aus.

Stephan Vierhaus: „Wir können nun eine bessere, kontrollierte und kostensparende Mengenflussrechnung durchführen.“ Denn beim Einrichten der Maschinen für einen Auftrag muss stets ein Teil des Materials als Ausschuss einkalkuliert werden.

Wird ein Präsentationskoffer etwa in zehn Arbeitsschritten hergestellt, muss für jeden Teilabschnitt der erwartete Ausschuss antizipiert werden. Da dies bei komplexen Produkten, die aus vielen Komponenten bestehen, nur geschätzt werden kann, kalkuliert man in der Regel

zu großzügig, damit die Materialien am Ende auch reichen.

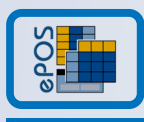
Musten zum Beispiel auf 1.000 Präsentationskoffer Druckbögen aufgebracht werden, so plante die Produktion von Vorn herein 1.200 Bögen ein.

Durch die Konfiguration mit ePOS und die Zusammenfassung der Komponenten zu einer Position lässt sich die Menge an benötigten Druckbögen über die einzelnen Arbeitsschritte nun viel genauer abschätzen. Das Resultat: Achilles erzielt mit weniger Materialeinsatz das gleiche Resultat!



Infos zum ePOS
Produktkonfigurator
finden Sie auf
der Rückseite >

ePOS – Vorteile bei ACHILLES auf einen Blick



› Mit ePOS kann Achilles Angebote auf ihre Sinnhaftigkeit überprüfen, also plausibilisieren. In der Software werden eine Reihe von Tätigkeiten und Materialien miteinander verbunden, die anschließend vor-kalkulatorisch beurteilt werden können.

› Der Produktkonfigurator löst die Perspektive zwischen Kunden und Produktion auf. Die Produktion kann dadurch in Einheiten denken, die sie produziert, der Vertrieb in Einheiten, die er verkauft.

› Vorkalkulation und Auftragsvorbereitung für die Herstellung komplexer Produkte gestalten sich mit ePOS deutlich einfacher.



Ihr Nutzen beim Einsatz des ePOS-Konfigurators

- › Reduzierung des Aufwandes, der Fehler und der Bearbeitungszeit von Angeboten und Aufträgen. Kunden berichten über Aufwandsreduzierungen von über 50%
- › Einfache Erstellung und Pflege von Konfigurationsanwendungen durch Ihre Mitarbeiter aus Vertrieb, Marketing, Produktmanagement und Konstruktion
- › Sichere und nachvollziehbare Auslegung von Variantenprodukten, Durchführung einer Kalkulation, Generierung von Stücklisten usw.
- › Automatisierte Auslegung ohne Spezialistenwissen
- › Die Auslegung (Produktkonfiguration) ist überall verfügbar (im ERP-System, Offline auf dem Notebook, im Internet auf PC und Tablet)
- › Fehlerfreie und vollständige Angebote und Aufträge
- › Standardisierung der Produktauslegung
- › Verbesserung der Qualität (Änderungen erfolgen an einer Stelle) und erhöhte Kundenzufriedenheit
- › Mehr Kundennutzen durch schnelle, richtige und vollständige Angaben zu Produkt und Preis



Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir zeigen Ihnen, wie Sie durch eine Konfigurationsanwendung Ihre Angebots- und Auftragsbearbeitung vereinfachen, verbessern und beschleunigen können.

www.acbis.de

ACBIS GmbH
Advanced Business Solutions
Neureuter Straße 37 b
76185 Karlsruhe

Tel +49 (721) 957 952-0
Fax +49 (721) 957 952-29
vertrieb@acbis.de