

**IBF-Essay**  
**Nr. 22.2**  
**Zweiter Schritt**  
**vor erstem Schritt**  
Konfigurator vs. Konfigurieren



Ingenieurberatung Dr.-Ing. D. Franz  
Bernsteinstr. 120  
D-70619 Stuttgart  
Telefon (0711) 2488-698  
Telefax (0711) 2488-765  
e-mail [d.franz@ibfstuttgart.de](mailto:d.franz@ibfstuttgart.de)  
Internet [www.ibfstuttgart.de](http://www.ibfstuttgart.de)

Zweiter Schritt vor erstem Schritt:  
**Oh wie schön ist Panama!**

**Was uns auffiel**

IBF ist eine Ingenieurberatung. Wir beraten entlang der Prozesslinie von der Anfrage bis zur Produktionsfreigabe. Wenn der Erfahrungsschatz hinreichend groß ist, lassen sich wiederkehrende Muster erkennen.

Uns fiel auf, dass viele Konfigurator-Projekte bei Mittelständlern nach dem Pilotprojekt stecken geblieben waren. Oft lief der Einführungsaufwand aus dem Ruder. Oder es wurde – als begrenztes Vertriebsprojekt – lediglich die Angebotsbearbeitung beschleunigt.

Merkwürdig erscheint dabei die Reihenfolge der Projektschritte.

1. Kauf eines IT-Systems,
2. Schaffen der Voraussetzungen für den Einsatz.

Man wird das Gefühl nicht los, dass der zweite Schritt vor dem ersten erfolgt ist.

Die Einführung eines Konfigurators besteht auf den ersten Blick darin, die Preisliste abzuschreiben. Oft werden noch ein paar Regeln hineingetan nach dem Motto „wenn ein Cabriodach gewählt wurde, ist kein Schiebedach mehr möglich“.



**Neues Denken**

In der Tat: heute wird im Maschinen- und Anlagenbau anders verkauft, anders konstruiert und anders produziert. Spezial- oder Unikatslösungen will zwar jeder, bezahlt aber keiner.

Bei fortschrittlichen Maschinen- und auch Anlagenbauern wird die Lösung dargestellt über die Kombination von Moduln eines Baukastens, ergänzt durch speziell modifizierte Baugruppen.

**Viele Fragen**

Bereits die Komplexität des Regelwerks (Stichwort „Cabrio/Schiebedach“) ist ausdehnbar bis ins Unendliche. Kenner wissen, dass hier eine Fallgrube lauert.

Darüber hinaus stellen sich an diesem Punkt viele Fragen. Sie sind geeignet, die freudige Erwartung auf blitzschnelle Angebotsbearbeitung einzutrüben:

- Haben wir einen Baukasten?
- Oder eine Plattform?
- Wenn nicht: wie muss so etwas aussehen?
- Wie kann es realisiert werden?
- Müssen wir ein neues Produkt entwickeln?
- Oder geht das mit bestehenden Produkten?

Im Kern alles Fragen, die über die Angebotsbearbeitung hinausgehen. Sie zielen aber auf den Zweck eines jeden Angebots: den Auftrag und seine Abwicklung.

In den fehlenden Antworten liegt der Grund dafür, dass der Einsatz des Konfigurators häufig beschränkt bleibt auf die Angebotsbearbeitung. Man hat den zweiten Schritt (IT-Werkzeug kaufen) vor dem ersten (Voraussetzungen schaffen) getan.

### **Quantensprung verschenkt**

Die Potentiale in der Auftragsbearbeitung werden bei dieser Schrittfolge nicht mobilisiert. Die aber sind erheblich:

- Im Augenblick der Auftragserteilung beginnt die Materialdisposition,
- Kosten, Preise und Gewinn sind präzise vom Angebot bis zur Inbetriebnahme,
- Nicht nur Stücklisten – auch Arbeitspläne zum Auftrag sind sofort da,
- Sonderpositionen mit Konstruktionsbedarf sind definiert und kalkuliert,
- Die Lieferzeit verkürzt sich,
- Die Auftragskonstruktion wird entlastet.

Nicht so offensichtlich, dafür aber tatsächlich ergeben sich weitere – mittelfristig wirkende – Nebeneffekte:

- Minimierung der Teilevielfalt,
- marktgesteuerte Weiterentwicklung der Produkte,
- mehr Produktinnovationen.

Intuitiv oder gewohnheitsmäßig ist man zurückgeschreckt vor einer Ausweitung des Projekts in interdisziplinäre Gefilde. Vertrieb und Konstruktion müssen aber im selben Boot sitzen, soll das Projekt Erfolg haben.

Darüber hinaus fürchteten die Verantwortlichen wohl auch die Überschreitung von Budgetgrenzen.

### **Was kann man machen?**

Vor mehr als zehn Jahren sind wir –IBF- von Maschinen- und Anlagenbauern mitleidig angeschaut worden, als wir die Idee modularisierter und konfigurierbarer Anlagen propagierten. Inzwischen weiß jeder: das ist das Ziel.

---

### **Fall 1: Unternehmen ohne Konfigurator**

Dieser Gruppe von Unternehmen empfehlen wir, im ersten Schritt die Voraussetzungen für den optimalen Einsatz zu schaffen.

Im Verlauf des zweiten Schritts kann die Investition in Software getätigt werden. Dabei kann sich sogar herausstellen, dass die Software bereits im Haus ist. Selbst mit Office-Paketen wie Tabellenkalkulation können respektable Ergebnisse erzielt werden.

### **Fall 2: Unternehmen mit Konfigurator**

Es ist halt passiert: der zweite Schritt wurde vor dem ersten getan. Die Anwendung ist als Insellösung stehen geblieben oder führt ein Schattendasein, wird also nicht über den Vertrieb hinaus ausgebreitet. Für das Management stellen sich Fragen wie

- Ist die Zukunft der Anwendung „Konfigurator“ in Stein gemeißelt?
- Muss die Anwendung Vertriebs-Insellösung bleiben?
- Bleibt die Beschränkung der Effekte?
- Sind Regelwerke von byzantinischer Komplexität erforderlich?

Aus Erfahrung können wir sagen: in diesem Fall ist der richtige Weg immer noch offen. Die Investition in die Software bleibt dabei gesichert. Zusätzlich können die Potentiale aus der Auftragsabwicklung ausgeschöpft werden.

Die positiven Effekte aus der schnellen Angebotsbearbeitung sind in den meisten Fällen schon eingetreten. Auch der „Corporate-Identity“-Effekt (gleiches Erscheinungsbild jedes Angebots, unabhängig vom Sachbearbeiter) zeigt schon Wirkung.

Die Standardisierung und Modularisierung der Produkte wird dann quasi nachgeholt. Beide zusammen – Module und Konfigurator - üben einen „Turbo-Effekt“ auf die gesamte Prozeßwelt aus.

### **Zum Schluss**

Wir hoffen, dass die Chancen erkennbar geworden sind. Chancen für einen wirklichen Quantensprung in der Angebotsbearbeitung und der Auftragsabwicklung. Chancen für deren Integration.

Selbst wenn ein Umweg oder gar eine Kreisbewegung notwendig war: sie führt zu neuen Erkenntnissen. Darum heißt dieser Essay auch nach einer Kindergeschichte: Oh wie schön ist Panama!

---

FRZ. 10/10, 03/14