

Schlauchkonfigurator vereinfacht Produktwahl

Für Einkäufer von Schlauchleitungen wird es angesichts zunehmender Variationsmöglichkeiten immer schwieriger, die richtigen Produktkombinationen auszuwählen. Ein Schlauchleitungskonfigurator hilft einfach und effizient weiter. Das Risiko von Fehlbestellungen wird minimiert. Kommt es zur Anfrage, lassen sich durch Abgleich der Betriebsbedingungen mit den gewählten Kombinationen die Lieferung der bestmöglichen Produkte sicherstellen.



zunehmender Beliebtheit. Ein Konfigurator ist ein multifunktionales Softwaresystem mit dessen Hilfe komplexe und variantenreiche Objekte in kurzer Zeit kundenspezifisch angeboten und anschaulich dargestellt werden können. Aus einer Vielzahl von Optionen kann das gewünschte Produkt schnell und einfach online ausgewählt werden. Diese interaktiven Tools sparen bei der Artikelauswahl viel Zeit und bieten hohe Flexibilität bzgl. des Produktportfolios und aktueller Informationen. Durch eine übersichtliche Darstellung sind z.B. technische Hinweise und Machbarkeiten jederzeit aufrufbar und Alternativen können visuell dargestellt werden. Hierdurch stellen gut programmierte Konfiguratoren einen großen Mehrwert sowohl für den Anbieter als auch für den Anwender dar.

Viel Auswahl hatte man früher beim Einkauf nicht. Legendär ist in dem Zusammenhang das Zitat von Henry Ford: „Sie können einen Ford in jeder Farbe haben, Hauptsache er ist schwarz.“ Heute ist die Welt gottlob viel bunter und lässt nicht nur bei der Farbgebung eines Autos kaum Wünsche offen. Und dank einer zunehmend ausufernden Modell- und Variantenpolitik, ergeben sich schier unendlich viele Möglichkeiten, für jedermann ein individuelles Gefährt auf die Räder stellen zu lassen. Was dem Autobauer recht ist, ist dem Schlauchhersteller billig. Dass Schläuche heute in zahllosen Varianten angeboten werden, ermöglicht zwar eine bestmögliche Anpassung an den jeweiligen Anwendungsfall, die richtige Auswahl wird dadurch aber umso schwieriger.

Aus einer Vielzahl von Optionen schnell und einfach auswählen

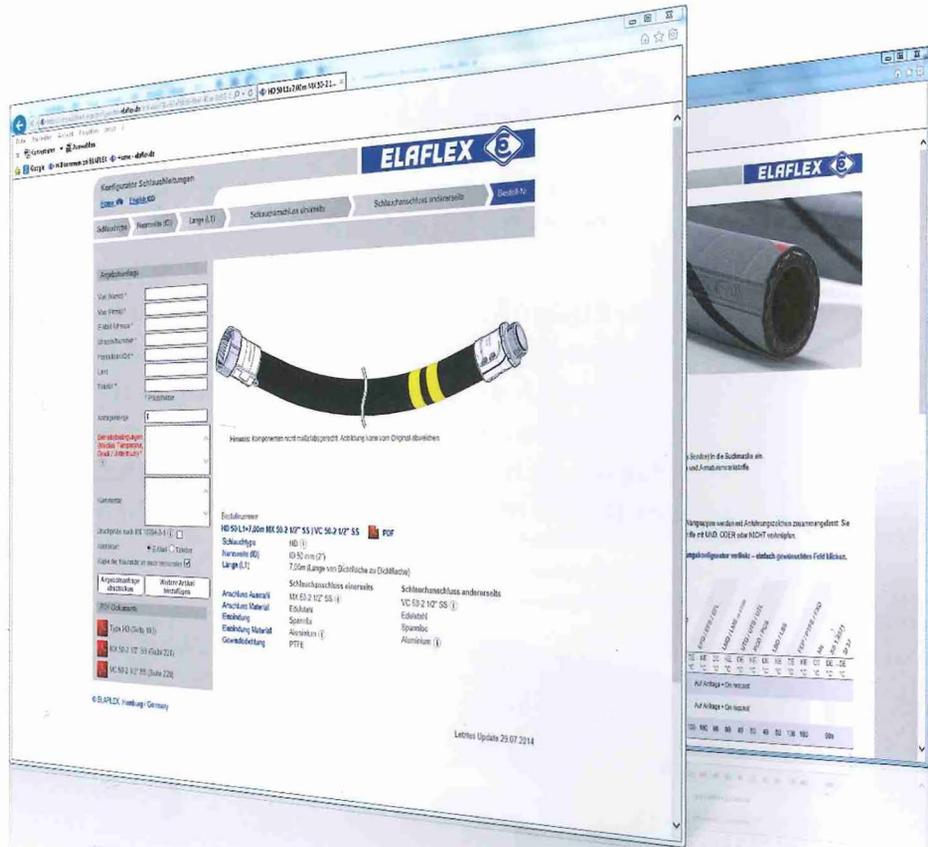
Seit längerer Zeit gibt es in der Konsumgüterindustrie für die Qual der Wahl Konfiguratoren. Auch im Industriesektor (B2B) erfreuen sich derartige Produktauswahlhilfen

Die Pulloverfarbe im Onlineshop wechseln oder PKW-Innenraum in Wunschausstattung ansehen, alles ist bezgl. der Ausstattung eines Produkts nach eigenem Wunsch möglich. Warum gibt es so etwas nicht auch überall im B2B-Bereich, im Technischen Handel etwa, wo es um sehr vielfältige Kombinationsmöglichkeiten von Type, Standards, Größen, Materialien und Optionen geht? Die einfache Antwort darauf: Es macht viel Arbeit und erfordert ein substanzielles Investment für eine vergleichsweise kleine Nutzergruppe. Hinzu kommen ständige Pflege und Anpassung.

Beim Betankungsspezialisten Elaflex wollte man sich mit diesem Zustand nicht zufriedengeben. Im Jahr 2010 wurde der Grundstein für eine weitere konsequente Entwicklung gelegt, der erste Online-Konfigurator wurde entwickelt. Den Anfang machte eine Produktgruppe des Unterneh-

Angesichts zahlloser Variationen, helfen die Konfiguratoren mit ihren interaktiven Tools bei der Artikelauswahl viel Zeit zu sparen

Quelle Bilder: Elaflex



» mens, aus der jeder schon einmal ein Teil in der Hand hatte: Tankstellen-Zapfventile („Zapfpistolen“).

Die Vorgehensweise bei der Adaption neuer Trends wird bei Elaflex tendenziell eher konservativ gehandhabt. Man springe nicht sofort auf jeden Zug auf, sagt Marketingleiter Karsten Ehlers, der die Entwicklung der Konfiguratoren maßgeblich vorangetrieben hat. Gelegentlich sei aber echte Innovation erforderlich, um einen Vorsprung zu halten, wofür die Konfiguratoren ein Beispiel seien. Konfiguratoren werden ständig angepasst und verbessert. Inzwischen wird ein Großteil des Lieferprogramms mit Konfiguratoren abgebildet (www.elaflex.de/konfiguratoren-bestaendigkeitslisten), und auch Tochtergesellschaften profitieren vom Knowhow, das man sich aufgebaut

Gelegentlich sind echte Innovation erforderlich, um einen Vorsprung zu halten, wofür die Konfiguratoren ein gutes Beispiel sind

hat. Neueste Versionen sind die interaktiven Auswahlhilfen für MannTek-Trockenkupplungen in Deutsch und Dantec-Folienwickelschläuche. Die bereits bestehenden Versionen wurden ständig angepasst und verbessert. Neue Abbildungen werden meist als fotorealistische CGIs (Computer Generated Image) erstellt, die sehr viel mehr Möglichkeiten bieten, als einfache Fotos oder Strichzeichnungen. „Unsere Konfiguratoren sind soweit ausgereift, dass man sie als ‚State of the Art‘ bezeichnen kann“, ist Ehlers überzeugt.

Zu viel Auswahl überfordert

Gerade im Zuge von Lean Management fällt es dem Einkauf zunehmend schwer, sich auf Details zu konzentrieren. Bei zu vielen Informationen lässt die Aufmerksamkeit automatisch nach. Klassische Print- oder online-Kataloge können Basistypen von Produkten gut und übersichtlich zusammenfassen. Sobald es jedoch um unterschiedliche Ausführungen, Größen, Werkstoffe oder Zubehörteile und Optionen geht, ist der Kunde schnell überfordert und es kann zu Fehlbestellungen kommen. Allein der der Schlauchleitungs-Konfigurator von Elaflex



enthält mehr als 70.000 Einzelbilder für die optische Darstellung. Über 6 Mrd. Kombinationen (inklusive Dichtungen, ohne Zubehör) sind möglich. Zu viel Auswahl überfordert. Man kann nicht mehr folgen und wünscht sich Vereinfachung.

Die neuen Online-Werkzeuge ermöglichen dem Anwender, sich in kurzer Zeit und unkompliziert ein Wunschprodukt zusammenzustellen, das Ergebnis zu speichern oder beim Hersteller anzufragen. Die Darstellung ist übersichtlich gestaltet, das Produkt wird visuell mit Alternativen dargestellt, und wichtige technische Hinweise sind jederzeit abrufbar. Die direkte Auswahl geeigneter Schlauchtypen über eine interaktive Beständigkeitsliste sowie die „Matrix“ zu Schlaucharmaturen, bei der man alle Optionen auf einen Blick hat, sorgen beim dem Kunden für Zeitgewinn und Klarheit. Ob wie bei Elaflex am Ende „lokal abspeichern“ oder „senden als Anfrage“ steht oder ein kompletter Onlineshop, ist erst einmal nebensächlich.

Noch sind die Konfiguratoren Stand-Alone-Lösungen, aber Anbindungen an Warenwirtschaftssysteme wird es künftig geben, versichert Ehlers: „Wir machen den Anfang mit einer Übernahme der Konfigurator-Daten für die neue Elaflex Produkt ID App, mit der zukünftig alle Elaflex Produkte gescannt werden können. Hier können genaue Bestellbezeichnungen, Datenblätter und Serviceinformationen aufgerufen werden.“

Anfänglich war man nicht sicher, ob das Instrument Konfigurator angenommen wird, aber mittlerweile werden sie intensiv genutzt, so dass der nächste Schritt angegangen werden kann. Wobei man bei Elaflex betont, dass man auf diese Art nicht wachsend zum Direktanbieter mutieren werde. Im Übrigen ginge es auch nicht darum, Automatismen walten zu lassen und die Beratungsfunktion des Handels zu umgehen. Die Stützpunkthändler können die Konfiguratoren, die sie einsetzen wollen, auf der eigenen Webseite integrieren und mit eigenen Logos versehen.

Kernpunkte der Schlauchkonfiguratoren

- Einfache und übersichtliche Struktur zur Produktauswahl
- Übersichtliche Darstellung von technischen Hinweisen, Machbarkeiten und Alternativen
- Hohe Flexibilität bezüglich des Produktportfolios und aktuellster Informationen
- Hochautomatisierte Erstellung vieler fotorealistischer Renderings aus den CAD Dateien der Konstruktion

Natürlich kann sich Karsten Ehlers die Welt auch ohne seine Konfiguratoren vorstellen. „Ich glaube zwar nicht, dass wir deutlich weniger Kunden hätten, aber die Beratungsgespräche würden länger sein, öfter stattfinden und es würde häufiger zu Falschbestellungen kommen.“ Er ist davon überzeugt, dass die Produkt-Auswahlhilfen heute zur Zufriedenheit der Kunden beigetragen haben. Dazu brauchte es Ausdauer und die ständige Bereitschaft, die Dinge besser zu machen. Noch sind die Konfiguratoren in erster Linie eine Ergänzung, aber in ein paar Jahren, so ist man bei Elaflex sicher, werden sie Standard und unverzichtbar sein. ■

Kontakt

**Karsten Ehlers, Elaflex - Gummi Ehlers GmbH,
Hamburg, ehlers@elaflex.de,
T +49 40 540 00 50,
www.elaflex.de**