

UNKOMPLIZIERT ZUM KOMPENSATOR

Immer mehr Unternehmen bieten die Möglichkeit, sich mit einem Produktkonfigurator im Internet ein individuelles Produkt zu erstellen. Soll der Anwender einen konkreten Mehrwert erhalten, sind die Anforderungen an die Konfiguratoren jedoch hoch. Ein Anbieter von Schläuchen und Kompensatoren kann damit die Auswahl deutlich erleichtern.

TEXT: Karsten Ehlers, Elaflex **BILDER:** Elaflex  www.pua24.net/PDF/58769PA

Die Anzahl an Varianten bei Industriegütern hat sich durch gestiegene Kundenwünsche und flexible Produktionsprozesse immer weiter erhöht. Folglich kann es auch eher zu Fehlbestellungen kommen – oder dass man nicht das für den Einsatzzweck optimale Produkt erhält. Einkäufer lassen sich bislang entweder eingehend vom Hersteller persönlich beraten. Oder sie müssen meist mehrere technische Datenblätter des Herstellers lesen oder auch in technischen Katalogen recherchieren. Dabei werden die Produkte meist nur in einer generischen Beispielgröße gezeigt, die Bestellnummer muss manuell zusammengestellt und an den Hersteller weitergeleitet werden.

Im B2C-Bereich haben sich Konfiguratoren bereits durchgesetzt: Fahrzeuge, Kleidung und Computer können online aus vielen Optionen individuell kombiniert werden. Diese Tools sind im Geschäft mit Konsumenten so wichtig, dass sie zur Chefsache erklärt und mit großem finanziellen Aufwand optimiert werden.

Im Vertrieb von Industriegütern ist die Lage anders. Hier geht es weniger um Geschmacksfragen, sondern um technische Details. Die Paarung von Katalogdaten und die Erfahrung

eines guten Verkäufers – etwa zur Trennung von sinnvollen und sinnlosen Kombinationen – ist eine komplexe Aufgabe, die das Budget kleiner und mittelständischer Unternehmen oft übersteigt. Überzeugende Konfiguratoren sind daher in diesem Segment bislang selten. Üblich sind Listenabfolgen mit kaum erläuterten Optionen. Der Anwender klickt sich durch, ohne genau zu wissen, wo er sich im Auswahlprozess befindet. Und sind die Optionen dann auch noch nicht ausreichend beschrieben, endet die Suche oft in einer Sackgasse.

Der Spezialist für Betankungstechnik Elaflex bietet jetzt online Konfiguratoren an, welche die Auswahl und Anfrage von Produkten tatsächlich erleichtern sollen. Dabei stehen drei Bereiche zur Auswahl: Zapfventile, Gummikompensatoren und Schlauchleitungen. Das Angebot wurde jetzt in die Bestenliste Industriepreis 2014 gewählt.

Perfekte Treffer

Als gutes Beispiel kann der so genannte ERV-Konfigurator dienen. ERV-Gummikompensatoren sind Bauteile in Rohrleitungssystemen, die Bewegungen, Geräusche und Vibrationen



In dem Konfigurator kann man alle möglichen und sinnvollen Produkt-Kombinationen miteinander vergleichen.

aufnehmen. Durch unterschiedliche Balgtypen, Größen, Baulängen, Flansche und Zubehör ergeben sich über hundert Millionen möglicher Produktkombinationen. Einkäufer, Ingenieure und Anwender kennen üblicherweise nur einen Bruchteil der Anwendungsmöglichkeiten und Komponenten des Portfolios. Um die Suche und Auswahl zu erleichtern, hat Elaflex als Hersteller solcher Gummikompensatoren den ERV-Konfigurator entwickelt. Damit lassen sich alle möglichen und sinnvollen Produkt-Kombinationen inklusive Zubehör miteinander vergleichen – und zwar nicht nur die Basistypen, sondern alle Optionen. Ein minimales Grundwissen wird vorausgesetzt, die technischen Unterschiede (Abmessungen der Flansche, Materialien, Vakuumfestigkeitswerte etc.) sind während der Auswahl jedoch zum Vergleich abrufbar.

Während der Auswahl von Balgtyp, Balgröße (DN und Baulänge), Flanschttyp, Flanschmaterial und Zusatzkomponenten wird die Konfiguration visuell unterstützt: Schritt für Schritt baut sich das fertige Produkt und die kombinierte Bestellnummer am Bildschirm auf. Die detailtreue Visualisierung des Gummikompensators hilft, Maße und Ausführung zu beurteilen und bei Bedarf Änderungen vorzunehmen. Am Ende seiner Auswahl kann der Anwender das Ergebnis als PDF an-

zeigen und lokal abspeichern, Datenblätter und Zertifikate der gewählten Optionen herunterladen sowie ein Angebot beim Hersteller anfordern. Weil zudem üblicherweise mehrere Typen und Größen gleichzeitig benötigt werden, wurde das Tool so programmiert, dass man sich mehrere Produkte zusammensetzen und in einer Merkliste abspeichern kann.

Nutzer profitieren vom flexiblen Baukasten-Aufbau des Produktkonfigurators. Wichtige Daten wie die Nennweite oder das Zubehör (beispielsweise Zugbegrenzungen) kann der Anwender nicht vergessen, da er systematisch durch die Konfiguration geleitet wird. Den Hersteller wiederum erreichen vollständige Spezifikationen, bei denen nur selten zurückgefragt werden muss. Das beschleunigt die Erstellung von Verkaufsangeboten. Im vorliegenden Fall verweist das Unternehmen Elaflex seine Kunden auch nicht auf einen anonymen Online-Dienst, um Mitarbeiter einzusparen. Das Ziel ist ein klarer Mehrwert und Zeitersparnis für den Kunden, gerade wenn er sich erst einmal ein Bild von dem gewünschten Produkt machen will. Die direkte Kommunikation vor Ort oder per Mail und Telefon bleibt jedoch weiterhin der wichtigste Teil im täglichen Industriegeschäft. □

