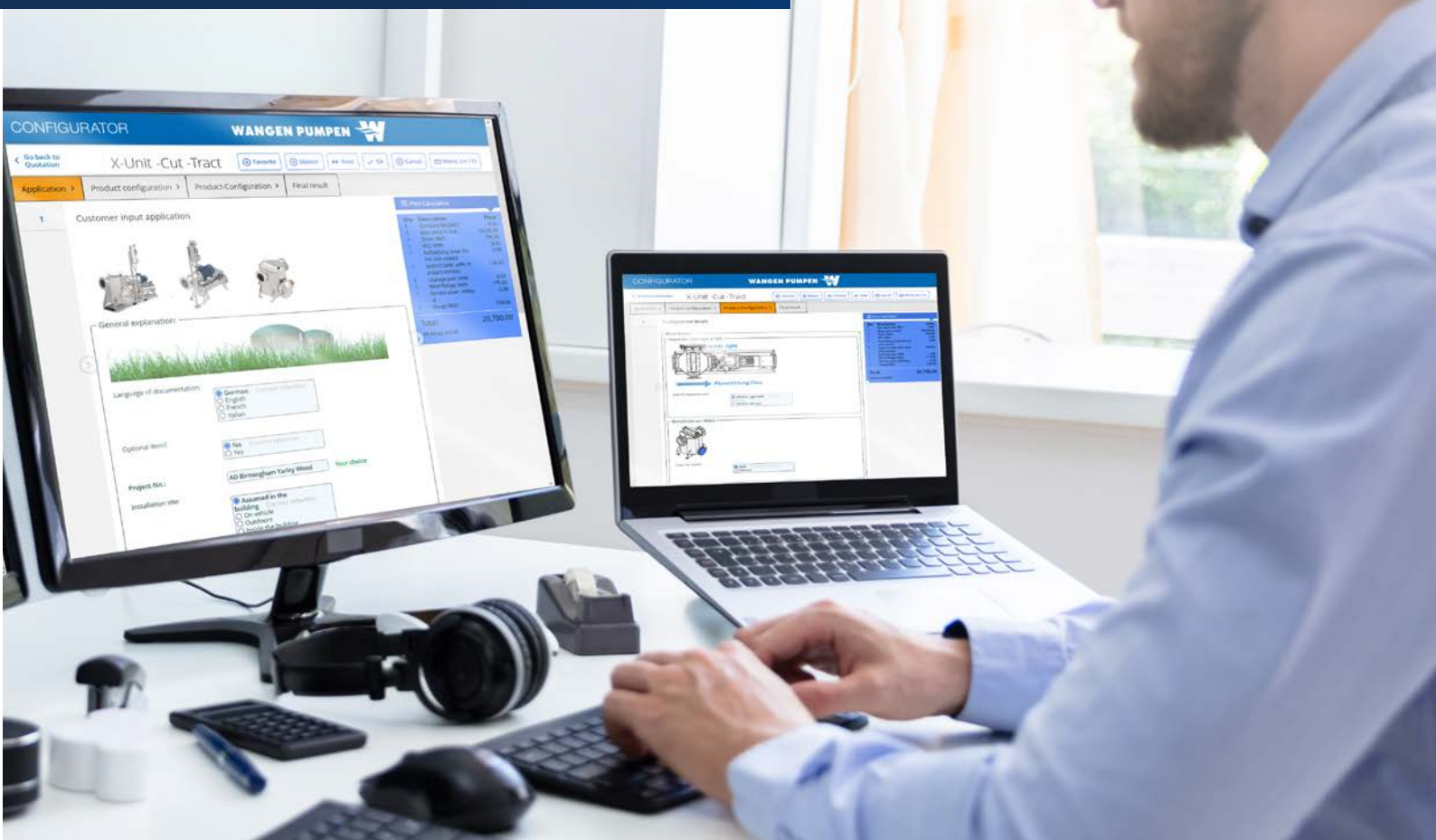


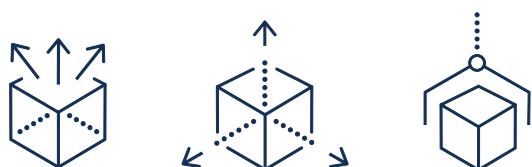
ANWENDER BERICHT

Pumpenfabrik Wangen GmbH

Lino[®]
leading innovation



„Guided Selling“ steigert die Vertriebsqualität



Den Angebotsprozess der Pumpenfabrik Wangen bremsen bislang zahlreiche Systembrüche und viel manuelle Arbeit. Inzwischen erfassen die Vertriebsmitarbeiter alle Kundenanforderungen über konfigurationsgestütztes „Guided Selling“ und präsentieren direkt eine passende Produkt(vor)auswahl. Mit Lösungen von Tacton Systems und Lino steht das fertige Angebot inklusive Zeichnungen, Preis und Lieferzeit innerhalb weniger Stunden bereit.



Aufgabe

- Vertriebs- und Konstruktionsprozesse automatisieren
- Technisches Mitarbeiterwissen konservieren
- Schnittstellenlos in Solidworks® integrieren

Lösung

- Tacton® Sales Automation zur schnellen Angebotserstellung
- Tacton Design Automation zur regelbasierten Konstruktion
- Software Made by Lino® zur nahtlosen Systemintegration

Ergebnis

- Regelbasierte Konfiguration, Zeichnung und Preisfindung
- Um über 50 Prozent verkürzte Durchlaufzeit
- Fehlerfreie Daten für Vertrieb und Fertigung

Ob Lebensmittel, Chemie und Pharma, Land-, Klär- oder Umwelttechnik: In vielen Industrien sind hochentwickelte Pumpen unverzichtbar. Auf solche Systeme hat sich die Pumpenfabrik Wangen aus dem gleichnamigen Städtchen im Allgäu spezialisiert. Die Exzentrerschnecken- und Schraubenspindelpumpen aus Wangen sind besonders in schwierigen Szenarien gefragt. Zum Beispiel, wenn viskose, kaum fließfähige Medien zu fördern sind oder wenn chemisch aggressive Stoffe eingesetzt werden. In Biogasanlagen kommt beides zusammen – und die Allgäuer sind Marktführer.

Seit der Gründung im Jahr 1969 bestimmt die Verbindung aus Innovationsfreude und Kundenorientierung das Selbstverständnis der Pumpenfabrik. Stellvertretend dafür: Modelle von besonders wartungsfreundlichen Exzentrerschneckenpumpen, deren Verschleißteile sich direkt „in place“ aus- und einbauen lassen – also ohne die sonst übliche und aufwendige Demontage der Rohranbindung. Mit einfachem Werkzeug und wenigen Handgriffen ist der Austausch erledigt.

Kunden erwarten zugeschnittene Pumpen-Lösungen

Individuelle Kundenbedürfnisse bestimmen den Markterfolg, wie Thomas Streicher, Entwicklungsingenieur der Pumpenfabrik Wangen weiß: „Unsere Kunden erwarten Pumpen, deren Leistungsdaten perfekt zu ihren Anforderungen passen. Für die Antriebswahl spielen beispielsweise die Förderhöhe, die Dosiergenauigkeit oder das zu fördernde Medium eine große Rolle. Hinzu kommen Vorgaben zu den eingesetzten Werkstoffen. Hier geht es um Haltbarkeit, aber auch um rechtliche Normen, die besonders in regulierten Branchen wie der Pharma- oder Lebensmittelindustrie zählen.“

Je nach Einsatzort, räumlichen Gegebenheiten und Förderaufgabe ordern Kunden der Pumpenfabrik auch spezialisierte Sonderkonstruktionen. Das Kerngeschäft aber findet innerhalb bestimmter Standards statt, für die man in Wangen eine große Variantenvielfalt bis hin zu kundenspezifisch konfigurierten Produkten anbietet. Durch den modularen Aufbau von Produktgruppen wie den Exzentrerschnecken- und Schraubenspindelpumpen ist die Vielfalt sowohl attraktiv als auch wirtschaftlich umsetzbar.

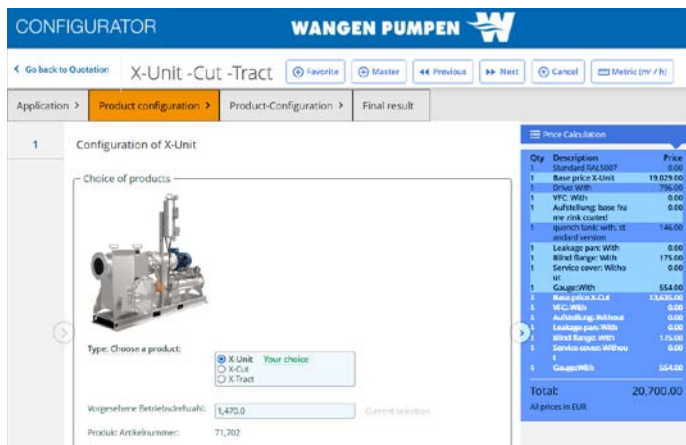
Mitarbeiterwissen als zentrale Ressource

Kunden melden sich meist per Mail oder Telefon, um ihren Bedarf zu umreißen. Aus ihrer Perspektive ist es schwierig, die betrieblichen Anforderungen in technische Anforderungen an eine Pumpe zu übersetzen. Daher erhielten sie bislang zunächst einen Anwendungsfragebogen. Diesen zu füllen, fiel häufig schwer. Welche Viskosität hat zum Beispiel Schokolade? „Manche Bögen waren nur zu 20 Prozent oder falsch ausgefüllt, stattdessen war unser Vertriebsinnendienst gefordert: Die Kollegen mussten die Kundenprozesse verstehen, daraus Spezifikationen ableiten und dann das richtige Produkt finden“, erinnert sich Entwicklungsingenieur Streicher.

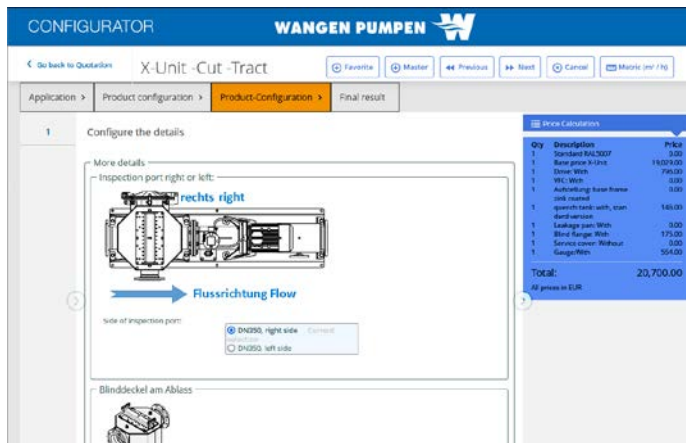
DAS UNTERNEHMEN

Name	Pumpenfabrik Wangen GmbH
Standort	Wangen (Hauptsitz)
Portfolio	Pumpen und Kompressoren
Umsatz	ca. 47 Mio. (2020)
Mitarbeiter	rund 365 (2022)
Gründung	1969
Internet	www.wangen.com





Produktauswahl mit visueller Unterstützung im Wangen Pumpen-Konfigurator



Funktionsauswahl mit visueller Unterstützung im Wangen Pumpen-Konfigurator



Hygienische Pumpe „Wangen MX-R“ für hochviskose Lebensmittel

Ohne eine standardisierte Erfassung der Betriebsbedingungen war bereits die Produktvorauswahl eine Herausforderung. Als Informationsquelle und technische Unterstützung standen überwiegend Daten aus dem Microsoft ERP, Produktkataloge und Excel-Listen zur Verfügung. Dies führte zu langen Reaktionszeiten und verzögerte den Auftragsprozess unnötig, so Thomas Streicher. Die Daten waren zuweilen widersprüchlich, mussten dann erneut hinterfragt und diskutiert werden, um spätere Fehlkonstruktionen zu vermeiden.

„Endlich können wir das wertvolle Wissen der Kollegen in ein regelbasiertes System überführen. Damit steht es allen zur Verfügung und die Mitarbeiter im Vertrieb werden schnell, souverän und auskunftsfähig.“

Thomas Streicher

Mehr Prozessqualität durch digitale Tools

Mit wachsenden Auftragszahlen stieß das Vertriebsteam an Grenzen. Die Bearbeitungsdauer sowie die Häufung vermeidbarer Fehler führten zu dem oft beschriebenen Flaschenhals im Auftragsprozess und bremsten den Durchsatz. Thomas Streicher: „Wir mussten die gesamte Prozessqualität steigern: tatsächliche Kundenanforderungen erfassen und daraus eine passende Vorauswahl treffen, Maßblätter und Stücklisten schneller erstellen und schließlich treffsichere Angebote erzeugen.“ Dazu musste man einen Weg finden das Produkt- und Erfahrungswissen einzelner Mitarbeiter zu konservieren, in allgemein gültige Regeln zu fassen und so anderen Mitarbeitern als zentrale Informationsquelle zugänglich zu machen. Online recherchierte man nach Lösungen, die eine automatisierte, synchrone Konfiguration, Preisbildung und Angebotserstellung erlauben.

Die Software sollte vertriebsgestützt eingesetzt werden und korrekte Angebote für unterschiedlichste Kundenanforderungen in kürzester Zeit liefern können. Zudem sollte sie sich problemlos an das bestehende ERP anbinden lassen und mit dem etablierten CAD-System Solidworks harmonieren. Projektleiter Streicher: „Von den sechs Kandidaten auf unserer Liste überzeugten die Erfahrung und das Gesamtpaket von Lino: nahtlose und intuitive Konfiguration über die Tacton Add-Ons in Solidworks sowie die speziellen Lino-Erweiterungen zur Integration und Automatisierung nachgelagerter Prozesse. Nach intensiven Gesprächen mit einem Bestandskunden von Lino war die Entscheidung gefallen.“

Schneller Erfolg durch Automatisierung und Usability

Die Implementierung der Gesamtlösung zielte zum einen auf den Vertriebs- und Angebotsprozess: eine regelbasierte Produktkonfiguration über das online CPQ-System von Tacton und Lino 3D web für eine moderne 3D-Visualisierung der Produkte. Zum anderen zielte sie auf den Konstruktionsprozess: Tacton Design Automation für automatisierte und regelbasierte Designprozesse und Lino 2D fix zur Zeichnungsautomatisierung.

Ein Highlight darin ist die angestrebte Durchgängigkeit. Die Lösungen sind in Solidworks integriert und jede Prozessstufe greift auf ein Konfigurationsmodell als zentrale Datenquelle (Single Point of Truth) zu. Die Integration in das ERP-System durch Lino-Experten sorgt oben-drein dafür, dass die Preisbildung automatisiert abläuft und Tacton die technischen Pumpenspezifikationen direkt an das PDM-System übergeben kann.

„In der durchgehenden Vertriebsautomatisierung von Tacton und Lino gibt es ein zentrales Konfigurationsmodell. Jede Prozessstufe kann darauf zurückgreifen und seine 3D-CAD-Daten immer wieder verwenden – auch in der Konstruktion und in der Fertigung.“

Thomas Streicher,
Projektleiter und Entwicklungsingenieur bei der Pumpenfabrik Wangen GmbH

„In derart komplexen Projekten muss man Herausforderungen einplanen. So gab es anfangs Laufzeitprobleme in unserem System und zu lange Ladezeiten der Konfigurationsmodelle. Durch die intensive Zusammenarbeit mit Lino, gemeinsamer und kreativer Optimierung im Regelwerk, war das alles lösbar“, erinnert sich Thomas Streicher. „Außerdem haben wir erlebt, wie wichtig es ist, immer auch jene Kollegen mitzunehmen, denen die Umstellung in den täglichen Prozessen schwerfällt. Die Akzeptanz kommt, wenn die Kommunikation stimmt und sich schnell Erfolge einstellen.“

Durchlaufzeit sinkt – Kundenzufriedenheit steigt

Mit einem derart verschlankten und weitgehend automatisierten Prozess ist Akzeptanz keine Frage mehr: Der Kunde nennt seine Parameter – wie Förderstrecke, Dosiergenauigkeit und Medium. Im geführten und regelbasierten Prozess überträgt der Außendienst diese in den Tacton Konfigurator und kann dem Kunden geeignete Pumpenmodelle und Komponenten unmittelbar nennen. Für den Innendienst ist es dann wesentlich einfacher, die Konfiguration weiter zu spezifizieren und das passende Maßblatt auszugeben. Durch die Verbindung zum ERP werden automatisch Stücklisten und Preise erzeugt, womit das Angebot komplett ist.

Projektleiter Streicher ist absolut überzeugt: „Über Tacton erstellen wir rund 12 Pumpen-Angebote täglich. Die vielfache und dadurch auch fehleranfällige Abstimmung mit unseren Kunden gehört längst der Vergangenheit an. In Kombination mit den automatisierten Stücklisten, den Maßblättern und der schnellen Preisbildung bringt uns das mindestens 50 Prozent Zeitersparnis zwischen der ersten Anfrage und dem technisch ausgereiften Angebot. Sowas wirkt sich auch auf die Kundenzufriedenheit aus und passt zu unserem Qualitätsanspruch.“

Mit zunehmendem Einsatz der Lösung, mit weiteren Pumpen und Komponenten in der Bibliothek erfüllt sich auch ein Zukunftsversprechen

für Wangen Pumpen: „Unsere Datenqualität steigt kontinuierlich und das System unterstützt uns wesentlich dabei, die Produktpalette weiter zu standardisieren. Außerdem lernen wir etwas über optimierte, an Kundenbedürfnisse angepasste Pumpenkennlinien. Der eigentliche Schatz ist aber, dass wir das großartige Wissen unsere Mitarbeiter im System konservieren und anderen, auch künftigen, Kollegen bereitstellen. Das macht den Vertrieb schnell, souverän und auskunftsfähig.“

Lino® 3D Konfigurationslösungen

Im Fokus der Lino GmbH stehen Vertrieb und Entwicklung technologieführender Software-Lösungen und Beratungsleistungen für Design und Sales Automation (CPQ), Systemintegration, 3D-Web-Visualisierung und Systemkonfiguration. Industrieunternehmen verschiedener Maschinenbau-Branchen realisieren mit Lino sowie den Tacton Configurator- und Software Made by Lino®-Produkten durchgängige, effiziente Vertriebs- und Produktentstehungsprozesse mit großem Einsparpotenzial.

Der Konfigurationsspezialist und Softwareentwickler ist autorisierter Tacton Business Partner, Microsoft Partner Gold Application Development, Solidworks Solution Partner und Mitglied im Autodesk Developer Network (ADN). Das Lino-Team ist an sieben Standorten in Deutschland, Österreich und der Schweiz vertreten, darunter Bremen, Mainz, Stuttgart, Bad Mergentheim, Dresden, Raabs/Thaya und Dällikon.



Lino GmbH
Große Bleiche 15
55116 Mainz
www.lino.de



Haben wir Ihr Interesse geweckt?
Sprechen Sie uns an. Wir beraten Sie gerne unter
Tel. +49 [6131] 32 785 10 oder info@lino.de.



Die Lino® 3D Konfigurationslösung für durchgehende Geschäftsprozesse vom Vertrieb bis hin zur Fertigung

