

ANWENDER BERICHT

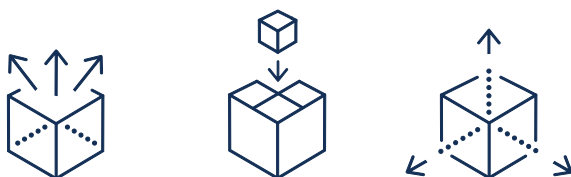
motion06 – A Duravant Company

Lino[®]
leading innovation

motion06 gmbh ist spezialisiert auf die Entwicklung und Produktion von hochwertigen Maschinen und Komponenten zur Gepäckförderung sowie zum Waren- und Materialfluss in der Intralogistik.



Durchgängige 3D Konfigurationslösung als Erfolgsfaktor



Bei der österreichischen motion06 gmbh konnten die Vertriebs- und Konstruktionsprozesse kaum mit dem Wachstum Schritt halten. Der mittelständische Maschinen- und Anlagenbauer entwarf eine Digitalisierungsstrategie, in der die Lino GmbH für durchgängige Prozesse und beschleunigte Abläufe sorgen sollte. Mit Erfolg.

„Allein im ersten Jahr haben wir rund 500 Varianten unserer Kurvengurtförderer auskonfiguriert. Die Beschleunigung durch die Tacton-Lino-Konfigurationslösung lässt sich auf die Arbeitszeit von zwei Kollegen umrechnen, die sich jetzt um ihre Kernaufgaben kümmern können.“

Wolfgang Baumgartner, Konstruktionsleiter bei motion06



Aufgabe

- Durchgängige Prozesse zwischen Vertrieb, Konstruktion und Fertigung
- Design Automation für kürzere Konstruktionszeiten
- Sales Automation für schnellere Vertriebsprozesse

Lösung

- Tacton Design Automation
- Tacton Sales Automation
- Software Made by Lino®

Ergebnis

- Umfassende Systemintegration von PDM und ERP
- Individuelle Modelle in nur 10 Minuten
- Perfekte und schnelle Anlagenlayouts
- Schlanke Prozesse ohne Medienbrüche und Wissenssilos

Stückgut und Waren, Pakete und Gepäck – alles ist in Bewegung, muss unversehrt den Bestimmungsort erreichen – und das „just in time“. Ein wesentlicher Faktor bei Güterströmen ist die Fördertechnik für Umschlag- und Lageraufgaben oder zur Kurzstreckenbeförderung. Die österreichische motion06 gmbh hat sich hier in ihrer kurzen Unternehmensgeschichte einen hervorragenden Ruf erarbeitet. Zu den Kunden zählen renommierte Distributoren wie DHL und UPS sowie weltweit über 70 Flughäfen, die für ihre Gepäckabfertigung Maschinen und Komponenten von motion06 einsetzen.

Seine Fördersysteme bietet das Unternehmen in Modulbauweise an. Ein Ziel dabei: höchst flexibel auf Kundenwünsche zu reagieren – bei weitgehend standardisierten Komponenten. Nur so lässt sich die Variantenvielfalt technisch und wirtschaftlich zugleich umsetzen. Beispielsweise sind Gurtförderer in der Gepäckausgabe am Flughafen immer kundenindividuelle Gesamtlösungen. Neben Leistungsmerkmalen wie Fördergeschwindigkeit oder maximalem Fördergewicht kommt es hier auf örtliche Verhältnisse und einfache Zugänglichkeit an.

Zeitdruck bestimmt den Markt

In Projekten wie dem Bau internationaler Großflughäfen ist der Zeitdruck enorm: Wenn sich der zuständige Generalunternehmer mit einer Anfrage an motion06 wendet, erwartet er möglichst umgehend Informationen zu Machbarkeit, Verfügbarkeit, Lieferkonditionen und Preisen. Eine Herausforderung dabei sind die zahlreichen Abhängigkeiten zwischen den Fördertechnikkomponenten. Beispielsweise beeinflusst das Anlagen-design die Wahl der Antriebseinheiten – zu welchen wiederum nur bestimmte Getriebetypen passen.

Technisch versierte Vertriebsmitarbeiter von motion06 verfügen über das nötige Erfahrungs- und Beziehungswissen, um die Machbarkeit einzuschätzen. Andere Mitarbeiter sind eher kaufmännisch stark oder im Umgang mit Kunden. Um bei den komplexen Projekten die Realisierbarkeit zu sichern, wurde der Vertriebsprozess bisher meist von Technikern begleitet. Konstruktionsleiter Wolfgang Baumgartner erinnert sich: „Im laufenden Vertriebsprozess Informationen aus verschiedenen Abteilungen zu beschaffen oder technische Feinheiten nachzuarbeiten, kostete Zeit, die der Markt kaum hergibt.“

Kundenindividuelle Anpassungen in Handarbeit

Zusätzlicher Aufwand entstand immer dann, wenn Kundenanforderungen nicht durch den Standardbaukasten zu bedienen waren – durchaus normal im Vertriebsalltag. „In der Konstruktion spezifische Anpassungen vorzunehmen, bindet wichtige Mitarbeiter, die dann nicht zur Verfügung stehen, um Komponenten weiterzuentwickeln“, beschreibt Wolfgang Baumgartner das Problem der Auftragsfokussierung – zulasten der Produktentwicklung.

DAS UNTERNEHMEN



Name	motion06 gmbh • A Duravant Company
Standort	Lengau, Österreich (Hauptsitz)
Portfolio	Maschinen und Komponenten für die Gepäckförderung; für Waren- und Materialfluss der Intralogistik sowie Post/ Parcel und Industrie
Umsatz	ca. 20 Millionen Euro
Mitarbeiter	ca. 50 (2019)
Gründung	2006
Internet	www.motion06.at



Zur Konstruktion von Komponenten setzt motion06 auf etablierte Lösungen wie Solidworks®. Darüber hinaus sorgte fehlende IT-Unterstützung bislang für Mehrarbeit. Beispielsweise nutzte der Vertrieb Excel, um Kurvengurtt Förderer und andere Fördererelemente zu konfigurieren und Preise zu kalkulieren. Key-User erstellten und pflegten die grundlegenden Excel-Regeln. Wolfgang Baumgartner: „Durch manuelle Prozesse und verteiltes Wissen mussten wir zu viele Angebote von der Entwicklungsabteilung und der Geschäftsleitung prüfen lassen.“

Die Planung von Anlagenlayouts lief meist ebenfalls über 3D-CAD-Systeme. Darin erzeugte Layouts und Zeichnungen waren zwar geeignet, um mit den Kunden baubedingte Anschlüsse und Schnittstellen abzustimmen. „Aber die Komponenten und Teile mussten wir den Layouts händisch zuordnen und es fehlten Automatisierungen, um Stücklisten zu erstellen oder Preise zu kalkulieren“, sagt Konstruktionsleiter Baumgartner.

Zudem waren die CAD-Lösungen nicht optimal an das ERP-System angebunden. Dorthin gelangten nur rudimentäre Konstruktionsdaten, die dann Aufträgen zuzuordnen waren. Der Einkauf erhielt lediglich gedruckte Listen zu den benötigten Teilen; und die Fertigung führte Daten und Informationen aus verschiedenen Quellen zusammen. „Im Ganzen fehlten durchgängige Prozesse zwischen Vertrieb, Projektierung, Konstruktion und Fertigung. Stattdessen hatten wir viel mit Medienbrüchen und manueller Übertragung zu tun.“

Bessere Systemintegration als Startpunkt

Die unbefriedigende Anbindung verschiedener IT-Lösungen und Systeme führte dazu, externe Unterstützung ins Haus zu holen. Solidworks® CAD und PDM waren dabei ebenso gesetzt wie das ERP-System Golden Edition. Der gesuchte Anbieter sollte nun eine flexible und zukunftsfähige Integration der verschiedenen Systeme sicherstellen. Nach kurzer Onlinerecherche kontaktierte Wolfgang Baumgartner die Lino GmbH. „Schon die ersten Präsentationen beeindruckten“, sagt Baumgartner. „Und im Gespräch mit den Lino-Experten entwickelten wir einen strategischen Ansatz, um den Gesamtprozess durchgängig zu gestalten.“

„Wir sind ein junges Unternehmen und wachsen recht schnell. Skalierbare, digitale Unterstützung wird dann immer wichtiger. Mit dem Lino-Team haben wir einen großen Sprung gemacht und das Wissen der Mitarbeiter steht jetzt dem ganzen Unternehmen zur Verfügung.“

Wolfgang Baumgartner

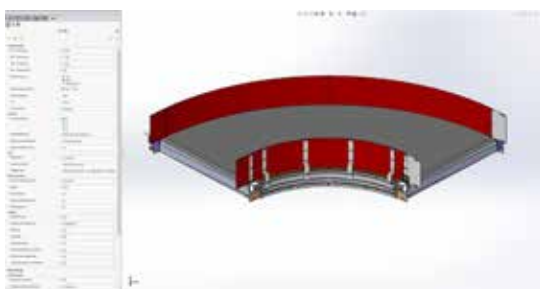
Automatisiert konstruieren und konfigurieren

Die ERP-Integration war schnell umgesetzt und sorgte umgehend für beschleunigte Abläufe, da nun viel „Handarbeit“ wegfiel. Aber im Rahmen der neuen Digitalisierungsstrategie sollte dies nur ein erster Schritt sein: motion06 wollte über das Solidworks®-Add-In Tacton Design Automation (TDA) auch die Produktkonfiguration und Konstruktionsautomatisierung auf eine neue Stufe stellen. Konstruktionsleiter Baumgartner: „Die Zusammenarbeit mit Lino war sehr partnerschaftlich von Anfang an, kreativ wenn es herausfordernd wurde und immer zielführend. Deshalb wollten wir schrittweise die Design Automation von Tacton einsetzen – beginnend mit unseren Kurvengurtt Förderern.“

Bei diesen Kurvengurtt Förderern gibt es rund 1.800 konfigurierbare Parameter. Insbesondere Geometrieänderungen (wie Nutzbreite, Winkel und Radien) waren bisher sehr zeitintensiv. So konnte es bis zu 30 Arbeitsstunden dauern, eine modifizierte Gurtkurve neu aufzubauen. „Weil wir für das TDA-Projekt mit Lino ohnehin die Baugruppenstruktur optimieren mussten, sank diese Zeit auf knapp 8 Stunden. Und seitdem wir TDA einsetzen, bauen wir eine Kurve mit individuellen Parametern in nur 10 Minuten auf“, so Baumgartner. Dabei kommt motion06 zugute, dass die leistungsstarke Konfigurationslogik extrem schnell korrekte Ergebnisse liefert: Bis zur automatisierten Freigabe im PDM und der Weitergabe an den Einkauf braucht der Gesamtprozess heute kaum eine Stunde.



3D-Darstellung eines Kurvengurtt Förderers erstellt mit Tacton Design Automation in Solidworks®.



„Ankonfigurieren“ eines Kurvengurtt Förderers mit Tacton Design Automation. Am linken Bildschirmrand ist das User Interface zur Eingabe der einzelnen Parameter sichtbar.

„Mit Tacton Design Automation bauen wir eine Kurve mit individuellen Parametern in nur 10 Minuten auf.“

Wolfgang Baumgartner

Durchgängige Prozesse bringen Benefit
Der Vertrieb von motion06 profitiert besonders von der Einführung von Tacton Sales Automation (TSA). Dank der Durchgängigkeit aller Systeme können die Mitarbeiter variantenreiche Produkte direkt beim Kunden auskonfigurieren, freigeben und ein individuelles Angebot erstellen. Dabei berücksichtigt die Software im ERP oder im CRM hinterlegte Informationen wie Abnahmemenge, Kundenhistorie oder Rahmenverträge. Wolfgang Baumgartner: „Die Einfachheit und die ‚begreifbare‘ Visualisierung in TSA lassen unsere Kunden immer wieder staunen!“

Aber motion06 und der zeitsensiblen Kundschaft geht es nicht zuletzt um die gewaltige Beschleunigung im Gesamtprozess. „Wir sind auch deshalb viel schneller geworden, weil einmal erstellte Sondervarianten und Bauteile – mit Freigabe und digitalem Fingerabdruck versehen – im System hinterlegt sind“, erläutert der Konstruktionsleiter. So kann motion06 bei identischen oder ähnlichen Anforderungen darauf zurückgreifen und vermeidet doppelte Arbeit – und Dubletten.

Mit Software Made by Lino® zur regelbasierten 3D-Aufstellplanung und Zeichnungsautomatisierung ist auch das Layout ganzer Förderanlagen stark beschleunigt: „Damit ergänzen die Verantwortlichen ihre Anlagenlayouts problemlos um passende Komponenten, erstellen automatisiert Stücklisten, kalkulieren die Preise und geben konsistente 2D-Zeichnungen aus“, sagt Wolfgang Baumgartner. „Und obwohl wir ein eher kleines Unternehmen sind – durchgängige Prozesse zu implementieren lohnt sich. Meine Kollegen konnten sich schon nach ein paar Tagen Einarbeitung nicht mehr vorstellen, wie umständlich es vorher war.“

Lino® 3D Konfigurationslösungen

Die Lino ist Anbieter technologieführender Software-Lösungen und Beratungsleistungen für Design und Sales Automation, Systemkonfiguration und 3D-Visualisierung. Unternehmen verschiedener Industriebranchen realisieren mit dem Lino-Team sowie den Tacton Configurator- und Software Made by Lino®-Produkten durchgängige, effiziente Vertriebs- und Produktentwicklungsprozesse mit großem Einsparpotenzial.

Die Tacton-Technologie setzt völlig neue Maßstäbe in der Produktkonfiguration; sie revolutioniert das Entwerfen, Konfigurieren und Verkaufen komplexer Industrieprodukte. In Kombination mit Software Made by Lino®-Produkten lassen sich Applikationen aus CAD, PDM, PLM, ERP, CRM, Web, eCommerce oder für mobile Endgeräte unkompliziert mit der Tacton-Software integrieren.

Lino ist Tacton Business Partner, Solidworks Solution Partner und Microsoft Partner Gold Application Development. Der Konfigurationspezialist und Softwareentwickler ist an sechs Standorten in Deutschland und Österreich vertreten, darunter Bremen, Mainz, Stuttgart, Nürnberg, Dresden und Raabs/Thaya.



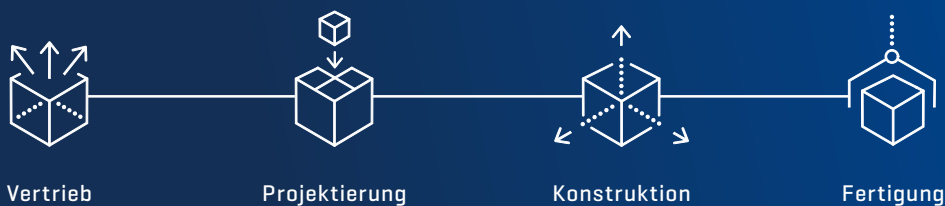
Lino GmbH
Große Bleiche 15
55116 Mainz
www.lino.de



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



Lino® ist ein eingetragenes Warenzeichen der Lino GmbH. Alle anderen Marken und Produktbezeichnungen sind Warenzeichen oder eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Rechteinhaber. © 2020 Lino GmbH