

Das it-motive Angebot: „Digitalisierung entlang der Wertschöpfungskette“



That's it –
it motive

E-Sales und Variantenmanagement – Erfolgsfaktoren für die Neu- Positionierung

Die Industrie und insbesondere die Maschinenbau-Branche sind stark im Umbruch. Die Digitalisierung greift um sich und beeinflusst damit nicht nur die Instandhaltungs- und Serviceprozesse – Stichwort Predictive Maintenance. Der Generationswechsel zu den „digital natives“ hat begonnen. Die B2C-Trends schwappen immer heftiger in den B2B-Bereich über. Smartphones und Apps prägen das Kommunikations- und Bestellverhalten nachhaltig. Dies spürt auch der Vertrieb. Tools zur Ad-hoc-Bereitstellung aller notwendigen und bestellrelevanten Informationen werden gefordert. Die Bedienung muss einfach, intuitiv und sicher sein. Auch für Neueinsteiger soll die Bestellung komplexer Produkte ohne Risiko möglich sein. Nach der Bestellung lässt das Order Fulfillment nicht lange auf sich warten. Kurze Lieferzeiten, am besten „Amazon-like ad-hoc“, werden zum schlagenden Verkaufskriterium. Mit diesen Anforderungen werden die internen Order Fulfillment-Bereiche konfrontiert. Bei den in Deutschland vornehmlich von Qualität und Manufakturansätzen getriebenen Prozessen ist es

schwierig, wenn nicht gar unmöglich, es allen recht zu machen. Die Herausforderung besteht also darin, den Kunden ein maßgeschneidertes technisches und meist hochkomplexes Produkt in der „Manufaktur-Qualität“ zu den Preisen und Lieferzeiten eines bereits in Serie gefertigten „Katalogproduktes“ anzubieten.

Die Quadratur des Kreises

Auf den ersten Blick erscheint diese Anforderung wie die Quadratur des Kreises. Die internen Diskussionen dazu sind in vielen Unternehmen oft gewaltige Energiefallen mit Verschleiß-Erscheinungen im internen Kommunikationsverhalten. Bei einer ganzheitlichen Betrachtung ist erkennbar, dass an diversen Stellen Veränderungen notwendig sind. Oft unter enormem Zeitdruck, da das Tempo im Markt, zum Beispiel durch die hohe Risikobereitschaft und Kapitalressourcen in den USA, hoch ist. Klassische Verfahrensweisen, die der europäischen und insbesondere der deutschen Mentalität entsprechen (Detail-Engineering, Detail-Planung et cetera), dauern zu lange und sind bei der Vielzahl an Interdependenzen zu aufwendig. Somit stellt sich die Frage: Wie vorgehen?

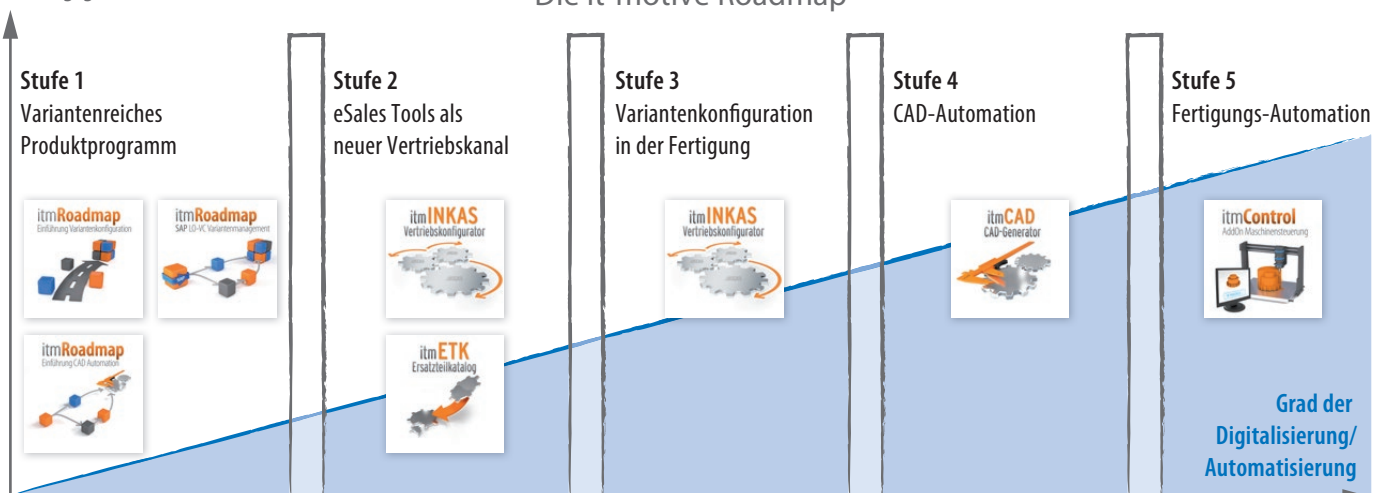
Die it-motive Digitalisierungs-Roadmap

Das Veränderungstempo muss unternehmensverträglich sein. Entscheidungen und deren Folgen müssen noch überschaubar sein. Daher ist ein schrittweises Vorgehen mit stufenweiser Erfolgskontrolle meist die beste aller Möglichkeiten. Wo anfangen? Am besten an der Schnittstelle zum Kunden, dem Vertrieb und dem relevanten Produktprogramm. Die vertriebliche Umstellung auf ein variantengerechtes Produktprogramm, einfach erklärt und jederzeit online bestellbar, ist ein geeigneter Start. Und es bietet noch enorme Chancen. Durch die inzwischen vorhandene Akzeptanz von E-Tools im Vertrieb kann die Reichweite stark erhöht werden. Märkte wie China, die man sich zum Beispiel als mittelständisches Unternehmen vorher nur sehr aufwendig und personalintensiv erschließen konnte, sind jetzt mit vertretbarem Aufwand in Vertriebsreichweite. Dies in Verbindung mit dem Gütesiegel „Made in Germany“ ermöglicht einen guten Start mit verhältnismäßig geringen Investitionskosten.

Schrittweise Digitalisierung & Automatisierung

Die it-motive Roadmap

Digitalisierungsgrad





Das it-motive Angebot:

Stufe 1

itmRoadmap
Einführung Variantenkonfiguration

Management
Roadmap

itmRoadmap
SAP LO-VC Variantenmanagement

Vorgehensmodell
SAP LO-VC VM

itmRoadmap
Einführung CAD Automation

CAD Integration &
Automation

Stufe 2

itmINKAS
Vertriebskonfigurator

Beschleunigte
Geschäftsprozesse

itmETK
Ersatzteilkatalog

Katalogmanagement für komplexe
und konfigurierbare Produkte

Sie planen ein Projekt oder möchten weitere Informationen?

Gerne informieren wir Sie, sprechen Sie uns an:

+49 (0) 203 60878-0
info@it-motive.de

Stufe 3

itmINKAS
Vertriebskonfigurator

Beschleunigte
Geschäftsprozesse

it-motive Digitalisierungs-Roadmap

- Ermöglicht schrittweises Vorgehen mit stufenweiser Erfolgskontrolle
- Auf das Unternehmen abgestimmtes Veränderungstempo
- Rahmenbedingungen schaffen, um den Kunden beste Qualität zum kleinen Preis mit kurzer Lieferzeit anbieten zu können

Stufe 4

itmCAD
CAD-Generator

3D Visualisierung

Stufe 5

itmControl
AddOn Maschinensteuerung

That's it – it-motive

it-motive AG
Zum Walkmüller 6
47269 Duisburg
Telefon: +49 (0) 203 60878-0
Telefax: +49 (0) 203 60878-222
E-Mail: info@it-motive.de
www.it-motive.de

Ihr Ansprechpartner:
Christoph Tim Klose

