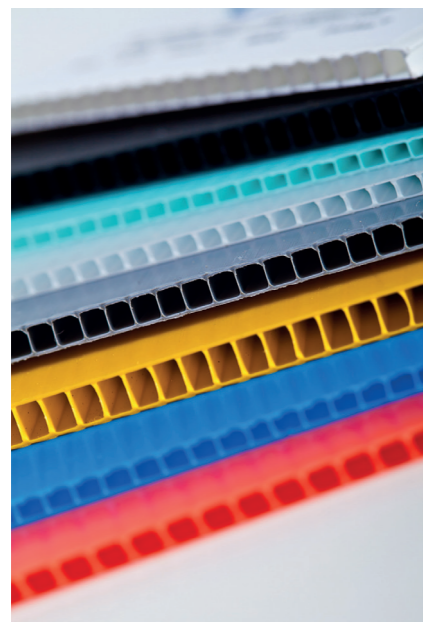


Individuelle Angebotserstellung

Systemplatten aus Polypropylen sind seit über 10 Jahren das Thema der Firma PPPlatten.de. Die besondere Dienstleistung liegt im schnellen Service, der Lagerhaltung sowie der individuellen Konfektion nach Kundenanforderung. „Systemplatten aus Polypropylen (kurz PP) zeichnen sich durch die inneren Strukturen der Platten aus. Die hohen Festigkeiten mit geringem Gewicht ergeben kostengünstige Lösungen für unterschiedlichste Anwendungen“, so erklärt Inhaber Hans Jüngling die Merkmale seiner Platten. Das Unternehmen aus Markt Indersdorf in der Nähe von München konfektioniert nach den Maßangaben der Kunden u.a. Noppenstruktur-, Steg-, Hohlkammer und Wabenplatten.



tise zu verbessern. Hans Jüngling suchte daher nach einer Lösung für eine verbesserte Kundenkommunikation im Bereich der individuellen Angebotserstellung. Ein zuvor genutztes Kalkulationstool war durch diverse Systemwechsel und Updates nicht mehr lauffähig. Auch genügte der Funktionsumfang nicht mehr den Vorstellungen von Hans Jüngling. Im Januar 2017 wurde er bei einer Internetrecherche auf einen Online-Konfigurator für Material-Zuschnitte aufmerksam. Begeistert von den Möglichkeiten für seinen Kundenservice kontaktierte Hans Jüngling den Betreiber des Webshops.

Lösung: Online-Produkt-Konfiguratoren

Sven Döhre entwickelte und betrieb einen Online-Zuschnitt-Konfigurator zunächst nebenberuflich. Durch die Zusammenarbeit mit PPPlatten.de entstand aus dem Kleingewerbe ein Software-Startup. Sven Döhre gründete im März 2017 die DOKiA (www.dokia.de)

mit Sitz in Aachen. Als Geschäftsführer und technischer Kopf mit über zehn Jahren Berufserfahrung in der Softwareentwicklung will er einerseits mit Online-Produktkonfiguratoren Interessenten ermöglichen, das passende Produkt für ihre Bedürfnisse – auch in kleinen Stückzahlen – zu erhalten. Andererseits möchte er verarbeitende Industrie-Unternehmen bei der Digitalisierung ihres Bestellvorgangs und ihrer Angebotserstellung unterstützen. Dafür entwickelt die DOKiA branchenübergreifend Produktkonfiguratoren für alle Materialien, Fertigungsarten und Artikelformen.

Los geht's: Gemeinsame Entwicklung

Auf www.ppplatten.de ging der erste Produkt-Konfigurator für rechteckige und ganze Platten im Juni 2017 online. So ganz nebenbei wurde noch ein Frachtkostenkalkulationstool integriert, das die individuellen Formeln der Kubatur der Hausspedition sowie des

Paketdienstleisters berücksichtigt. Bald darauf wurde die ERP-Software MOS'aik der Firma MOSER aus Würselen bei Aachen, mit dem PPPlatten.de seit mehreren Jahren arbeitet, zur Abfrage der Artikel-, Kunden- und Preisinformationen angebunden. Ein Konfigurator für Gefache in Kleinladungsträger sowie ein Konfigurator für KLT-Zwischenlagen mit grafischer Vorschau folgten. Das System erstellt ein persönliches Angebot mit den konfigurierten Artikeln und sendet es dem Kunden per eMail zu.

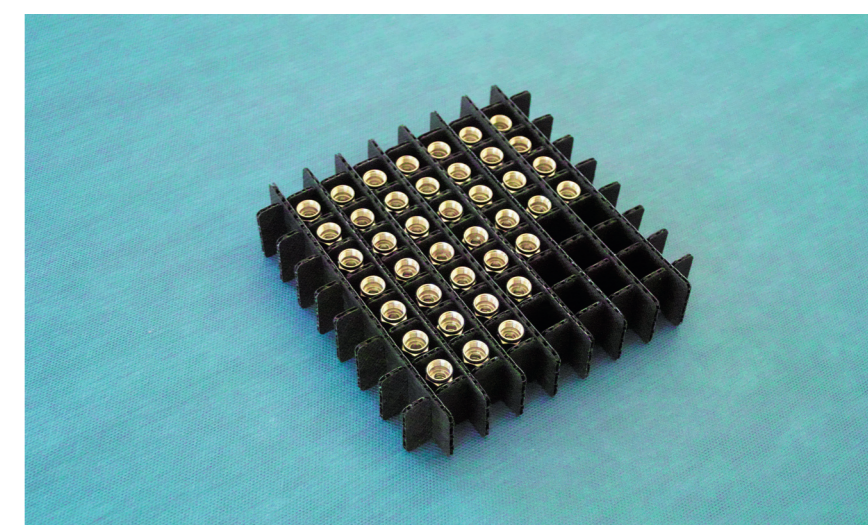
Nach Bestätigung des Angebots überträgt der Konfigurator die Daten auf Wunsch in die ERP-Software. Der Online-Produktkonfigurator generiert ebenfalls automatisch die CAD-Dateien, so dass ein Mitarbeiter der PP-Platten.de den Kundenauftrag zeitnah zur Ausführung mit den kalkulierten Produktionsvarianten bringen kann, ohne vorher selbst noch Fertigungs- oder auch Werkzeugdaten erzeugen zu müssen. „Dadurch können wir unseren Kunden noch kürzere Lieferzeiten anbieten und reduzieren Fehlerquellen“, freut sich Hans Jüngling. Besondere Raffinessen bietet der Gefache-Konfigurator: „Der Benutzer kann neben der Anzahl und Größe der benötigten Fächer zum Beispiel angeben, ob die Kleinladungsträger konisch zulaufen und ob Blindfächer einzurechnen sind. Die Bild- und Preisvorschau der Gefache erscheint sofort im Browser“, erklärt der Informatiker Sven Döhre.

Nach wie vor: der Schlüssel zum Erfolg ist Kundennähe

Der persönliche Kundenkontakt hat für Hans Jüngling auch mit dem Online-Produktkonfigurator weiterhin einen hohen Stellenwert: „Die konfigurierbare Variantenvielfalt deckt über 90 % der Kundenanfragen ab. In allen anderen Fällen oder bei Fragen zur Nutzung des Konfigurators helfen wir

gerne persönlich. In unserer Firma arbeiten trotz aller Automatisierung Menschen, die aber durch die Digitalisierung von Standards mehr Zeit auf individuelle Beratung legen können.“ Für 2018 planen PPPlatten.de und DOKiA die Erweiterung u.a. um weitere Konfiguratoren für Verpackungen. Die Digitalisierung geht weiter.

(Werkbilder: PPPlatten.de, Markt Indersdorf; DOKiA, Aachen)



Ziel: Mehr und schnelleren Kundenservice

Kundenzufriedenheit durch schnellen und persönlichen Service bei exakten Ergebnissen sind ein zentrales Merkmal des Unternehmenserfolgs. PPPlatten.de strebt stets danach, sich in seiner Exper-