

## WEBINAR KOPPELT THEORIE AAN PRAKTIJK

# Productconfigurator snel rendabel

**Een productconfigurator is een applicatie waarin vaak complexe, samengestelde producten/onderdelen zijn verwerkt. De applicatie is in staat om geautomatiseerd op basis van de gewenste configuratie snel een offerte te genereren. De traditionele prijsbepaling met eveneens vaak vele variabelen is tijdrovender en foutvoeliger en kan bovendien vaak slechts door een selecte groep mensen worden gedaan.**

Een productconfigurator is niet alleen te gebruiken voor bedrijven die een eigen productassortiment voeren, maar ook voor bedrijven die als toeleverancier onderdelen produceren en leveren. Om een productconfigurator toe te kunnen passen, moet gericht worden gekeken naar de overeenkomsten tussen de producten en niet naar de verschillen. Bedrijven die eigen producten voeren, bieden vaak hetzelfde product in allerlei afmetingen aan. Bij dergelijke producten zijn de overeenkomsten direct voor iedereen duidelijk. Door variabele afmetingen te definiëren kan een ontwerp worden opgezet dat voor

alle producten klopt. Zowel bij de ramen- als bij de hekwerkindustrie wordt dit al langere tijd toegepast.

### PRODUCTFAMILIES

In de ramen- en de hekwerkindustrie zijn voor iedereen duidelijke overeenkomsten tussen de verschillende producten te herkennen. Voor veel andere producten zijn de overeenkomsten wat minder zichtbaar. Het mooiste zou zijn als alle producten die geproduceerd moeten worden met één productconfigurator te omschrijven zijn. Als een bedrijf zich op meerdere secto-

ren richt, is dat niet altijd mogelijk. In deze gevallen is het goed om productfamilies te vormen. Binnen een productfamilie kan men met één parametrisch ontwerp alle producten binnen de familie omschrijven.

Ieder product of onderdeel kan via een standaard (parametrisch) basisontwerp worden omschreven. Hoe eenvoudiger het basisontwerp wordt opgezet, hoe makkelijker dit basisontwerp wordt toegepast in een productconfigurator. In de ramenindustrie lijken de meeste ramen op elkaar. De verschillen zitten met name in de afmetingen (breedte en hoogte), toegepaste glassoorten en -dikten, openingsmogelijkheden, materiaal (hout, kunststof of aluminium) en dergelijke. Ook bij relatief eenvoudige producten vraagt het behoorlijke inspanningen om deze met een parametrisch model te omschrijven.

Gaat het om complete, samengestelde producten en machines dan moet dieper worden



*In de ramen- en de hekwerkindustrie zijn voor iedereen duidelijke overeenkomsten tussen de verschillende producten te herkennen.*



*Ook bij relatief eenvoudige producten vraagt het behoorlijke inspanningen om deze met een parametrisch model te omschrijven.*

gezocht naar de overeenkomsten. Kijkend naar het geheel is dan de kans groot dat de overeenkomsten niet gezien worden. Het is daarom verstandig om met eenvoudige componenten te starten en die steeds verder uit te breiden totdat de producten allemaal via het uiteindelijke parametrische model omschreven zijn.

#### **TOELEVERANCIERS**

Ook voor onderdelenleveranciers is het interessant om te kijken naar de mogelijkheden van een productconfigurator. Zij kunnen eveneens op een zinvolle manier naar de overeenkomsten van producten kijken. In sommige andere gevallen moet gekeken worden naar de overeenkomsten in de processen, zoals bijvoorbeeld bij plaatdelen die op een kantbank moeten worden gezet. Ondanks dat ieder product verschillend kan zijn wordt op de kantbank steeds een aanslag en een te zetten hoek ingesteld. Deze instelparameters voor de kantbank kunnen gebruikt worden voor het omschrijven van de gezette plaatdelen. Ook voor leveranciers van draai- en freesonderdelen is het mogelijk om de producten in productfamilies onder te brengen en daarmee de producten te omschrijven.

#### **VERKOOPCONFIGURATOR**

Voor veel bedrijven is het relatief eenvoudig om een productconfigurator in te zetten om het verkoopproces te automatiseren. Een verkoopconfigurator wordt vaak op de website geplaatst waardoor deze toegankelijk is voor klanten. Via een dialoogvenster kan de klant zijn specificaties in een vragenformulier invullen. Aan de hand van de door de klant zelf ingevulde specificaties kan nu volledig geautomatiseerd een kostprijs wor-

den berekend. De input van de klant in de configurator wordt daarbij automatisch gebruikt als input voor de kostprijsberekening. Door de invoervelden verplicht te stellen wordt zeker gesteld dat alle benodigde informatie door de klant is aangeleverd.

Wordt er gewerkt met een verkoopconfigurator, dan kan een ondernemer ervoor kiezen om de klant volledig automatisch een verkoopprijs te tonen. Wanneer rekening gehouden moet worden met bestelgrootte of met specifieke afspraken die met sommige klanten zijn gemaakt, dan kan dat door de klant bijvoorbeeld eerst op de website te laten inloggen, waarna met de met hem gemaakte afspraken rekening kan worden gehouden. Als het onwenselijk is een automatische verkoopprijs aan de klant door te geven, dan kan een verkoopmedewerker contact met de klant leggen en de berekende verkoopprijs toelichten en vervolgspraken maken.

Zodra een bedrijf met een productconfigurator werkt, kunnen alle vervolgspraken daar direct aan

worden gekoppeld. Het is dus mogelijk om aan de klant direct een offerte uit te brengen. Bevestigt de klant de order, dan kunnen de diverse werkvoorbereidingsstappen automatisch worden uitgevoerd. Benodigd materiaal of componenten kunnen automatisch bij de toeleverancier worden besteld. Programma's die voor machinale verwerking nodig zijn, kunnen automatisch vanuit een parametrisch programma worden aangemaakt.

#### **IMPLEMENTATIE**

Bij de implementatie van software denkt men doorgaans aan de periode tussen aanschaf van software en het moment dat deze structureel wordt toegepast. Implementatie van een productconfigurator vraagt echter veel meer. Voor de meeste bedrijven gaat het om een cultuurverandering waarbij iedereen moet leren te redeneren vanuit overeenkomsten in plaats van verschillen. Voordat met een cultuurverandering gestart kan worden, is het noodzakelijk om eerst de strategische koers kritisch te bekijken. Wordt de klant alle keuzemogelijkheden geboden of kan deze uit een aantal alternatieven kiezen waar hij/zij goed mee uit de voeten kan, maar waardoor er minder variatie in het productieproces ontstaat? Kortom, implementatie van een productconfigurator is niet eenvoudig maar voor vrijwel elk bedrijf wel zinvol en snel rendabel. •

## **Teqnow webinar Productconfigurator**

Veel ondernemers denken vermoedelijk dat het (theoretisch) verhaal over de productconfigurator niet bij de eigen onderneming past. Met dit vooroordeel laat een bedrijf belangrijke kansen aan zich voorbij gaan. Om zowel de theorie als ook de praktijk goed toe te kunnen toelichten, organiseert Teqnow het webinar 'Productconfigurator'. Tijdens het webinar wordt de productconfigurator uitgelegd aan de hand van enkele praktijkvoorbeelden, zowel voor onderdelenleveranciers (verspaners en plaatbewerkers) als voor bedrijven met een eigen product. Het webinar wordt een eerste keer gehouden op woensdag 14 oktober 2020, waarna het op 25 november nogmaals is geprogrammeerd. Voor meer informatie en inschrijven zie [www.teqnow.nl](http://www.teqnow.nl)