

Im Spotlight: NieRuf GmbH

Ideengeber und Lösungsanbieter

PRODUKT-KONFIGURATOR

Der Produkt-Konfigurator Foto: NieRuf

Die NieRuf GmbH mit Sitz in Besigheim ist ein Systemanbieter für den Maschinen- und Anlagenbau im Bereich Industriearmaturen. Seit seiner Gründung vor neun Jahren hat das Unternehmen ein stetiges Wachstum verzeichnet. Seine Stärken spielt NieRuf vor allem im digitalen Bereich aus. Armaturen Welt sprach mit David Niemes, Geschäftsführer, und Meiko Holzinger, Account Manager, über die Erfolgsfaktoren, das Streben nach Datenqualität und die digitale Vorreiterrolle in der Branche.

„Als wir mit NieRuf starteten, haben wir bei null angefangen“, erinnert sich David Niemes. „Wir haben alles neu aufgebaut, ohne Verpflichtungen.“ Hinter Niemes und seinem damaligen Partner Nils Rufle stand kein Unternehmen mit Eigeninteressen, sie hatten freie Hand bei der Gestaltung des Geschäftsmodells und beim Setzen der Schwerpunkte. „Ein großer Vorteil“, blickt Niemes dankbar zurück. Von Anfang an stand für die Unternehmensgründer fest, dass sie digital durchstarten wollten. Ihr Unique Selling Point, um sich vom Wettbewerb abzuheben,

war der Ansatz größtmöglicher Transparenz, indem alle verfügbaren Informationen zu den Artikeln frei zugänglich sind. Für den Kunden soll es so einfach wie möglich sein, vom ersten Kontakt bis zur Lieferung und darüber hinaus. Diesen Weg hat NieRuf entschieden verfolgt, die Webseite etwa, der erste Kontaktpunkt mit den Kunden, ist State-of-the-Art: sehr informativ und detailliert, aber dennoch klar strukturiert. Die Marschroute „Digitalisierung“ gipfelt nun in dem vorläufigen Höhepunkt, dem brandneuen Produktkonfigurator für automati-

sierte Absperrklappen und Kugelhähne.

Die Marke NieRuf

Begonnen hat NieRuf als Händler für Industriearmaturen aus Edelstahl, Messing und Stahl. Vertriebsschwerpunkt waren Deutschland, Österreich und die Schweiz. Das Produktangebot und der Kundenkreis wurden seitdem zügig erweitert. Im Portfolio sind mittlerweile auch Montageequipment und Messtechnik enthalten. Bestellungen aus aller Welt erreichen das Unternehmen. „Alle zwei Jahre erweitern wir gezielt unser Vertriebsgebiet“, verrät

Niemes. „Unser Geschäftsmodell funktioniert überall in Europa.“ Dafür wird das NieRuf-System eins-zu-eins adaptiert. Nicht nur Webseite und Katalog werden in die jeweilige Landessprache übersetzt, auch das Vertriebsteam wird um Muttersprachler erweitert. Dieses Konzept hat sich bereits bewährt: Seit 2020 ist NieRuf erfolgreich im italienischen Markt aktiv. Im vergangenen Jahr wurde begonnen, den französischen Markt aufzurollen und mit Polen ist das nächste Land bereits im Fokus. Das Ganze wird vom Firmensitz aus gemanagt, ohne Auslandsniederlas-

Lifte ist möglich und für die Zukunft fest eingeplant, denn die Lifte sind bereits zu 95 Prozent gefüllt. Und auch das traditionelle Lager platzt aus allen Nähten. Durch die Anschaffung der Hänel Lean-Lifte wurden die Laufwege der Lagermitarbeiter optimiert. In Verbindung mit dem praktizierten Multi-Order-Picking (gleichzeitiges Kommissionieren mehrerer Aufträge) ist es NieRuf gelungen, den Durchsatz drastisch zu erhöhen. Die Lifte sind mit dem Warenwirtschaftssystem von NieRuf verbunden. Vom Wareneingang bis zum Warenausgang sind alle Prozesse völlig automatisiert. Warenein- und -ausgang werden nach den beleglosen Kommissionierverfahren Pick-by-light und Put2light durchgeführt. „Pick-by-light“ und „Put-2light“ führen den Mitarbeiter visuell bei jedem Schritt vom Wareneingang über das Einlagern, Kommissionieren bis zum Warenver-

sand durch eine Blickfangleuchte über den korrekten Ablage- bzw. Entnahmeort. Die weiteren Werkzeuge für die Mitarbeiter sind der Handscanner, mit dem die Artikel in jedem Handlungsschritt gescannt werden, sowie das am Kommissionierfahrzeug fest installierte Tablet, das den Mitarbeitern überall im Lager den sofortigen Systemzugriff ermöglicht. So können Schritt für Schritt die verschiedenen Positionen vom Wareneingang abgearbeitet werden, gleiches gilt für die Picklisten der Auftragsbearbeitung und letztlich für den Versand der kommissionierten Artikel. „Alle Prozesse werden in Echtzeit erfasst. Und wir haben eine Fehlerquote im Promillebereich“, erläutert Niemes die Vorteile der beleglosen Kommissionierung. Viermal gehen die Artikel im Durchlauf von Wareneingang bis -ausgang durch die Hände der Mitarbeiter und werden

gleichzeitig gemäß des Vier-Augen-Prinzips mittels des Barcodes überprüft. Der Warenfluss wurde optimiert, die Auftragsdurchlaufzeiten reduziert, die Datentransparenz durch die Vernetzung aller Prozesse in Echtzeit gesteigert – Zeit für neue Projekte.

yourSetup

Seit etwa 9 Monaten unterstützt NieRuf seine Kunden interaktiv bei der Auslegung von Anlagen. Das Tool „yourSetup“ hat die Funktion einer erweiterten Angebotsmappe. Holzinger spezifiziert: „Häufig fragen Kunden ein bestimmtes Teil an, im Beratungsgespräch stellen wir dann fest, dass weitere Artikel benötigt werden, da z.B. eine komplette Anlage geplant ist. Falls eine Kundenzeichnung vorhanden ist, pflegen wir diese in yourSetup ein. Hinzu fügen wir Informationen wie zum Beispiel zum Durchflussmedium oder zur Durchflussleistung. Das

System legt die Anlage entsprechend aus, stimmt Komponenten aufeinander ab und zeigt die möglichen technischen Lösungen an. Aufgrund dieser Zeichnung kann eine Stückliste mit sämtlichen – von NieRuf lieferbaren – Artikeln generiert werden. In Video-calls oder Teams Meetings kann der yourSetup-Vorschlag ausführlich besprochen werden. Zugang zur Zeichnung und Stückliste erhält der Kunde über einen individuellen Code. Auch nach dem Call kann er für einen Zeitraum von 30 Tagen die Stückliste bearbeiten und Positionen entfernen oder hinzufügen und die Mengenangabe ändern. Für viele Kunden ist es ein Aha-Effekt – wenn sie das erste Mal mit yourSetup gearbeitet haben. Sie können die Stückliste und Zeichnung als Basis für ihre Kalkulation nutzen oder ihrem Einkauf vorlegen. Mission erfüllt: Es dem Kunden so einfach wie möglich zu machen.“



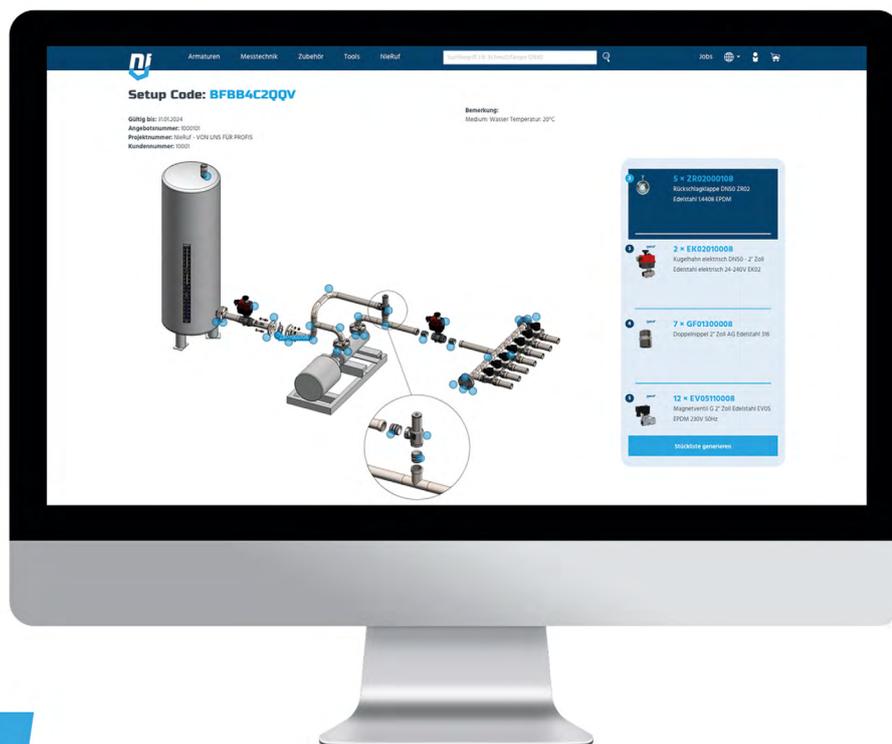
Kundenanfrage



Beratungsgespräch



Erstellung Stückliste



ANGEBOTSMAPPER

Der Angebotsmapper Foto: NieRuf

Produktkonfigurator

Im April ging der NieRuf-Produktkonfigurator live. Ein bisher einzigartiges Tool, das NieRuf In-house entwickelt und programmiert hat. „Es erinnert ein wenig an die Online-Konfiguration eines Pkws“, vergleicht David Niemes. „Mit dem Unterschied, dass bei NieRuf Armaturen mit Antrieb für die kundeneigene Anwendung konfiguriert werden. Und zwar so, dass auf Basis der Konfiguration bestellt und ein fertiges Produkt geliefert werden kann. Im Idealfall ohne weitere Rückfragen.“

Für die Nutzung des Konfigurators ist ein Kundenkonto keine Voraussetzung. Die Konfigurationen werden bei NieRuf gespeichert und sind mittels Code abrufbar. Fertiggestellte Konfigurationen können zudem per WhatsApp oder E-Mail verschickt werden und natürlich in einem bestehenden Kundenaccount gespeichert werden. Der Produktkonfigurator ist frei zugänglich und führt die Nutzer in fünf Schritten durch die Konfiguration. Nach Eingabe der Grundeinstellungen, also Be-

jeder vorgenommenen Auswahl bzw. Änderung in Echtzeit aktualisiert. Dann geht es weiter mit der Auswahl des Antriebs: elektrisch oder pneumatisch. Je nach Auswahl kommen weitere Auswahlmöglichkeiten hinzu. Bei Auswahl elektrisch z.B. die Spannung. Sind Optionen verfügbar, z.B. bei Auswahl eines pneumatischen Antriebs ein Positionsrückmelder, so werden diese im nächsten Schritt unter Optionen angezeigt. Zuletzt besteht die Möglichkeit, Zubehör hinzuzufügen. Die angezeigten Auswahlmöglichkeiten bei Optionen und Zubehör basieren immer auf der bis hierhin getätigten individuellen Zusammenstellung. In der Übersicht wird nicht nur der Nettogesamtpreis und die von NieRuf vergebene Konfigurationsnummer angezeigt; der Kunde kann eine Angebotsanfrage senden, die Konfiguration für seine eigenen Unterlagen umbenennen, eine Zusammenfassung der technischen Eigenschaften als pdf downloaden und eine STL-Datei der Armatur downloaden, die in Zeichnungen der Anlage verbaut

„Wir wollen uns nicht hinter einem Login verstecken.“

triebsparameter, wie Mediendaten (flüssig, gasförmig, etc.), Medientemperatur, Betriebsdruck, Sicherheitsfaktor und Zulassungen sowie Auswahl des Produkttyps (Abspercklappe oder Kugelhahn), werden die technischen Parameter bestimmt. Parallel baut sich mit jedem Klick (z.B. Bauform, Material, Nennweite) die entsprechende 3D-Datei auf und der Preis wird angezeigt. Beides wird mit

werden kann. Das Angebot umfasst eine Stückliste aller zu verbauenden Artikel, runtergebrochen bis auf die kleinste Mutter und Gewindestifte. Alle Artikel werden inklusive Stückzahl und Artikelnummer aufgeführt. „Der Produktkonfigurator bietet eine erhebliche Zeitersparnis und ist trotzdem ausgelegt auf die individuellen Anforderungen beim Kunden“, betont Holzinger. „Wir decken eine unglaubliche Variantenviel-



Der Produkt-Konfigurator Foto: NieRuf

falt ab. Alle Bauteile und Komponenten sind auf Lager verfügbar, der Kunde bestellt gemäß Konfiguration und erhält ein fertiges Produkt.“ Der Produktkonfigurator wurde gerade gelauncht, aber David Niemes ist schon wieder einen Schritt weiter. Bestrebt, auch in Zukunft die Richtung vorzugeben, plant er bereits ein neues Online-

Tool. Der Ventilmanager, so der Projektname, wird Kunden mittels einer digitalen Anlage beim Management von Ereignissen und Wartungsplänen assistieren. Ein Tool mehr, das es den Kunden ermöglicht, sich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren, dank der Werkzeuge von NieRuf. Mehr wird an dieser Stelle nicht verraten.



Daten & Fakten:

Unternehmen:	NieRuf GmbH
Produkte:	Von A wie Abspercklappe bis Z wie Zwischenflansch-Rückschlagklappe. Nennweiten von 1/8" bis DN800.
Märkte:	www.nieruf.de www.nieruf.it www.nieruf.fr www.nieruf.com www.nieruf.pl
Gründung:	2014
Mitarbeiter:	12
Standorte:	1
Geschäftsführer:	David Niemes
Adresse:	NieRuf GmbH Zeppelinstrasse 11 74354 Besigheim Deutschland
Email:	info@nieruf.de
Telefon:	+49 (0)7143 / 9666-900