



PlastiVation plant und konzeptioniert Product Lifecycle Management (PLM) mithilfe von valantic

Das Unternehmen: PlastiVation

PlastiVation unterstützt Unternehmen dabei, ihre Kunststoffproduktion digital, effizient und intelligent zu gestalten. Das deutsche Maschinenbau-Startup mit Hauptsitz in München hat dafür ein für die Kunststoffindustrie einzigartiges Geschäftsmodell aufgestellt, das auf zwei Säulen basiert: Eine Handelsvertretung mit Maschinenbau.



Als Handelsvertretung vertreibt das Startup die Spritzgießmaschinenbaureihe 'NEO series' der chinesischen Marke Tederic in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Diese kommen unter anderem in der Automobil-, Verpackungs-, Medizin-, Logistik- und Bauindustrie sowie für die Produktion von Haushaltswaren und Verbrauchsgütern zum Einsatz.

Zudem entwickelt PlastiVation eine eigene Spritzgießmaschine, die für eine spezifische Anwendung die leistungsfähigste Maschine im Markt sein soll. Ihr Name: Hurricane.





Die Herausforderung: hohe Transparenz und teilautomatisiertes Datenmanagement im gesamten Engineering-Prozess

Spritzgießmaschinen für die Kunststoffindustrie sind sehr variantenreiche Produkte. Je nach Kunde und Einsatzszenario variieren die Konfiguration der Maschine, Stücklisten, interne Abläufe, Montage- und Service-Prozesse. Das dedizierte Ziel von PlastiVation bestand im Rahmen der Entwicklung einer eigenen Spritzgießmaschine deshalb bereits in einem sehr frühen Stadium darin, durch eine „Single Source of Truth“ wie einem Product Lifecycle Management (PLM) mehr Transparenz in den gesamten Engineering-Prozess zu bringen.

Das PLM ist als Herzstück des Entwicklungsprojekts geplant, das weitreichende Wettbewerbsvorteile wie Transparenz sowie Zeit- und Kostenvorteile realisiert. Außerdem sollte die Zusammenarbeit mit dem chinesischen Industrialisierungspartner Tederic jederzeit gewährleistet sein.

Lösungen & Ergebnisse im Detail

Die PLM-Spezialisten von valantic haben in Rahmen von Workshops ihre Expertise und Kompetenz weitergegeben. valantic wird in der Industrie als neutraler, anbieteragnostischer PLM-Berater mit hoher Lösungskompetenz wahrgenommen. Ziel war es, Klarheit zu schaffen und Lösungen zu identifizieren, die die Anforderungen und Prozesse von PlastiVation am besten unterstützen.








In den Workshops identifizierte Anforderungen & Ziele

- Einbinden aller Fakultäten an der Entwicklung neuer Produkte, vom Salesteam bis zum Servicetechniker
- Cloubasierte Lösungen/SaaS sind zu bevorzugen, auch mit Blick auf das Thema Sicherheit (Daten, Zugriff, etc.)
- Flexibles Erweitern, Kürzen und Ändern von Lizenzen (gerne auch auf monatlicher Basis) muss problemlos möglich sein
- Zusammenarbeit mit internationalen Partnern im gleichen System (Dienstleister, Entwicklungspartner, etc.)
- Datenhoheit liegt immer bei PlastiVation
- Zugriff bzw. Mirroring der Daten in die Systeme der Partne
- Sharing von Lizenzen oder Nutzung von Lizenzen der Partner

Identifizierte Funktionalitäten/Must-haves eine PLM-Anwendung

- BOM-Management (Stücklisten-Management)
- Revisionierung/Versionierung
- Norm- und Kaufteil-Bibliothek
- Konfigurationsmanagement (Engineering)
- Neutraldatenmanagement inklusive eines kostenneutralen Zugriffs für Lieferanten
- Einbindung von eCAD
- Einbindung von externen Engineering-Tools (z.B. MBSE Tool iQuavis von iSiD, Safeexpert und weitere)
- Anbindung an das ERP-System

Drei Vorteile auf einen Blick

-  Deutlich höhere Transparenz im gesamten Engineering-Prozess (Single Point of Truth)
-  Signifikant geringere Zeit- und Kostenaufwände
-  Deutlich gesteigerte Produktivität und Effizienz im gesamten Unternehmen





„Spritzgießmaschinen für die Kunststoffindustrie sind variantenreiche Produkte. Wir wollten eine Single Source of Truth.“



Christian Wukonig
Manager Product Architecture and Engineering Systems bei PlastiVation

Das deutsche Maschinenbau-Startup PlastiVation mit Hauptsitz in München hat sich nichts Geringeres vorgenommen, als die Kunststoffindustrie zu revolutionieren. Das zeigt sich schon im Unternehmensnamen: Das „V“ steht für Vision; „Plasti“ plus „vation“ ist ein Kunstwort, abgeleitet aus Plastics und Innovation. Das 2021 vom Entrepreneur und anerkannten Branchenexperten Bengt Schmidt gegründete Unternehmen überzeugt durch ein einzigartiges Geschäftsmodell: Eine Handelsvertretung mit Maschinenbau.

Als Handelsvertretung vertreibt PlastiVation die Spritzgießmaschinenbaureihen der chinesischen Tederic Machinery Ltd. in Deutschland. Das 2003 in Hangzhou gegründete Unternehmen hat sich in den letzten Jahren zu einem der drei führenden chinesischen Spritzgießmaschinenhersteller entwickelt. Die Maschinen von Tederic überzeugen durch hohe Flexibilität, Prozessstabilität, Zuverlässigkeit und Wirtschaftlichkeit. „Die Partnerschaft mit Tederic steht auf

einem starken Fundament, ebenso wie die Zusammenarbeit mit strategischen Partnern beispielsweise in den Bereichen Service oder Maschinenbauperipherie“, betont Bengt Schmidt, CEO und Gründer von PlastiVation.

„Die Hurricane wird für eine spezifische Anwendung die leistungsfähigste Spritzgießmaschine im Markt sein.“

Bengt Schmidt
CEO und Gründer von PlastiVation



Parallel dazu entwickelt PlastiVation eine eigene Spritzgießmaschine, die Hurricane. „Diese wird für eine spezifische Anwendung die leistungsfähigste Maschine im Markt sein. Eine Maschine, mit der Unternehmen der Kunststoffindustrie ihre Produkte digital, effizient und intelligent managen können“, verspricht Schmidt.

Spritzgießmaschinen sind variantenreiche Produkte. Je nach Einsatzszenario ändern sich die Stücklisten, die Konfiguration der Maschinen sowie interne





Abläufe, Montage- und Serviceprozesse. PlastiVation war deshalb auf der Suche nach einer Lösung, die mehr Transparenz in den gesamten Engineering-Prozess bringt. „Wir wollten eine Single Source of Truth, die für unsere Ingenieure auch das Datenmanagement übernimmt. Spritzgießmaschinen sind Multi-Purpose-Produkte. Wir müssen aus Gründen der Transparenz und Übersicht immer nachvollziehen können, wie eine bestimmte, für einen Kunden gefertigte Maschine konfiguriert ist und welche Komponenten und Varianten verbaut wurden – vom Engineering über die Montage bis zum Service“, erläutert Christian Wukonig, Manager Product Architecture and Engineering Systems bei PlastiVation.

Workshops: Empfehlungen bis hin zur Vendor-Wahl

valantic wird in der Branche als produkt- und anbieterneutraler Berater wahrgenommen. Im Rahmen der Workshops haben die Berater*innen und PLM-Expert*innen von valantic gemeinsam mit PlastiVation Lösungen diskutiert und Handlungsoptionen ausgelotet, die für PlastiVation den größten Mehrwert bringen. „Wir gehen in unseren Workshops mehrere dutzend Themenfelder auf Machbarkeit und Praktikabilität durch“, erklärt Christoph Dengler,

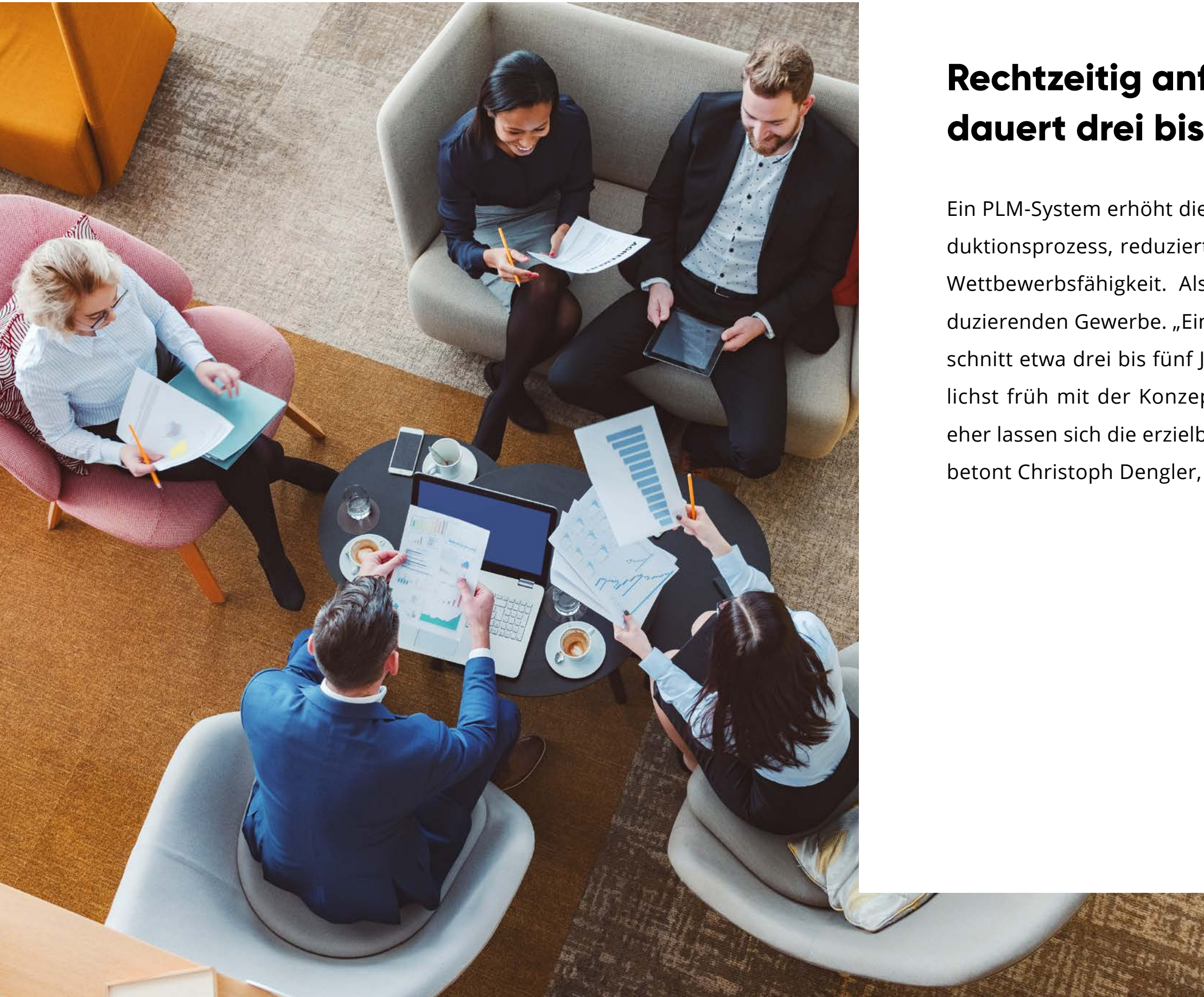
„Ein Product Lifecycle Management-System (PLM) bringt Transparenz und Übersicht ins gesamte Unternehmen, vom Engineering- über den Montage-Prozessen bis zum Support. Dadurch lassen sich entscheidende Wettbewerbsvorteile erzielen.“

Christoph Dengler
PLM-Experte und Operations Manager bei valantic

Operations Manager bei valantic. „Die Workshops bei PlastiVation waren produktiv und hat großen Spaß gemacht, denn es trafen Leute aufeinander, die sich bereits sehr gut auskannten und die ihre Erfahrungen ausgetauscht haben. Am Ende eines Workshops geben wir Empfehlungen mit Handlungsvorschlägen“, erläutert er weiter.

PlastiVation hat durch die Workshop mit valantic größere Klarheit über die Must-haves eines Product Lifecycle Management Systems (PLM) und über die Anforderungen und Ziele gewonnen. „Einige Kolleginnen und Kollegen bei PlastiVation haben befürchtet, sie würden sich mit einem PLM-System ein Monster zu sich ins Haus holen. Diese Sorgen konnten wir zerstreuen“, erzählt Dengler schmunzelnd.





Rechtzeitig anfangen: Ein PLM-Projekt dauert drei bis fünf Jahre

Ein PLM-System erhöht die Transparenz und Effizienz über den gesamten Produktionsprozess, reduziert deutlich Zeit- und Kostenaufwände und stärkt die Wettbewerbsfähigkeit. Als Single Source of Truth ist es das Herzstück im produzierenden Gewerbe. „Ein PLM-Projekt dauert aller Erfahrung nach im Durchschnitt etwa drei bis fünf Jahre. Ich empfehle jedem Unternehmen, sich möglichst früh mit der Konzeption und Einführung auseinanderzusetzen. Desto eher lassen sich die erzielbaren Benefits und Wettbewerbsvorteile realisieren“, betont Christoph Dengler, PLM-Experte und Operations Manager bei valantic.

Über PlastiVation

Die PlastiVation Machinery GmbH wurde 2021 in München (Deutschland) von Bengt Schmidt gegründet. Der Entrepreneur und Unternehmer hat in über 20 Jahren zahlreiche Managementpositionen bei einem internationalen Branchen- und Technologieführer in der Kunststoff- und Gummiindustrie verantwortet. Das Geschäftsmodell des Start-ups ist für die Branche einzigartig und steht auf zwei Säulen: Eine Handelsvertretung mit Maschinenbau. Als exklusiver Vertreter für Deutschland vertreibt PlastiVation mit einem starken und erfahrenen Experten-Team die Spritzgießmaschinen der Tederic NEO series und bietet zudem umfassende Service- und Anwendungsleistungen. Gleichzeitig verfolgt das Unternehmen das ambitionierte Ziel, in den kommenden Jahren eine eigene Spritzgießmaschinenbaureihe zu entwickeln: Die ‚Hurricane‘ wird für eine spezifische Anwendung die leistungsfähigste Maschine im Markt sein. All dies stützt die Vision des Unternehmens: Mit einem einzigartigen Geschäftsmodell die Kunststoffproduktion digital und elektrisch gestalten.

www.plastivation.com



Über valantic

valantic ist die N°1 für die Digitale Transformation und zählt zu den am schnellsten wachsenden Digital Solutions-, Consulting- und Software-Gesellschaften am Markt. Dabei verbindet valantic technologische Kompetenz mit Branchenkenntnis und Menschlichkeit. Über 500 Blue Chip Kunden vertrauen bereits auf valantic – davon 28 von 40 DAX-Konzernen und ebenso viele der führenden Schweizer und österreichischen Unternehmen. Mit mehr als 3.500 spezialisierten Solutions-Beratern*innen und Entwickler*innen (2023e) und einem Umsatz von mehr als 500 Mio. Euro in 2023e ist valantic in Deutschland, Österreich und der Schweiz an 24 Standorten und international an weiteren 8 Standorten vertreten. valantic organisiert sich in einer einzigartigen Struktur aus Competence Centern und Expertenteams – immer genau auf die Digitalisierungsbedürfnisse von Unternehmen abgestimmt. Von der Strategie bis zur handfesten Realisation. Das Leistungsspektrum umfasst die Bereiche Digital Strategy & Analytics, Customer Experience (CX), SAP Services, Supply Chain Excellence, Produktlebenszyklusmanagement (PLM) sowie Financial Services Automation.

www.valantic.com

Kontakt

Shahin Khazanbeik

Senior Vice President
valantic Supply Chain Excellence GmbH

M +49 160 565 7892



valantic Supply Chain Excellence GmbH

Standort München

Birketweg 21
80639 München
Deutschland

T +49 89 578399-0

Standort Böblingen

Konrad-Zuse-Straße 12
71034 Böblingen
Deutschland

T +49 7031 2096210

info@sce.valantic.com
www.valantic.com

Juni 2023