

MHPePaper

# SIMPLE VARIANCE

Variantenvielfalt flexibel,  
nachhaltig und zukunftssicher  
managen und dabei Kosten  
und Komplexität reduzieren.



**70%** weniger Aufwand bei der Portfolioplanung

**100%** valide Komponenten

Geeignet für Portfolios jeglicher Größe und Komplexität

Zusammenführung der Daten aus PDM, PLM und ERP

**100%** maßgeschneiderte Lösung

**“Variantenvielfalt ist gut, solange man sie beherrscht!”**

## INHALT

Selbstcheck

Aktuelle Herausforderungen der Industrie

Erfolgsfaktor Variantenmanagement

Erfolgreiches Variantenmanagement mit SimpleVariance

Usecase: Preiskalkulation

Usecase: Stücklistenebene

Usecase: Verteilraten

Usecase: Kombinatorik

Über MHP

# Selbst- check

**Wissen Sie**  
wie viele verschiedene  
Produktvarianten Sie  
auf dem Markt  
anbieten?

**Wissen Sie**  
welche Produkt-  
varianten profitabel  
sind?

**Wissen Sie**  
ob Ihr  
Produktportfolio zu  
den Kunden-  
bedürfnissen passt?

**Wissen Sie**  
welche Optimierungs-  
potenziale in Ihrem  
Produktangebot  
liegen?

**Wissen Sie**  
welche Anzahl Sie  
von jeder Variante  
verkaufen?

Fragen,  
die Ihnen beim  
Meistern der  
Komplexität und der  
Variantenvielfalt  
begegnen

# Die Industrie steht derzeit vor großen Herausforderungen



## Digitalisierung

Die Art und Weise, wie Unternehmen Prozesse, Arbeitsmethoden und Verbraucherverhalten nutzen, verändert viele Geschäftsmodelle und die damit verbundenen Wertschöpfungsketten radikal.



## Individualisierung

Die Umstellung von einem Verkäufer- auf einen Käufermarkt zwingt die Unternehmen dazu, bei ihren Produktvarianten zunehmend individuelle Kundenwünsche zu berücksichtigen.



## Nachhaltigkeit

Die Transformation zur Klimaneutralität zwingt die Unternehmen dazu, sich auf neue, nachhaltigere Wertschöpfungsnetze und reduzierte Produktportfolios einzustellen, was eine detaillierte Planung erfordert, um weiteres Wachstum zu ermöglichen.



## Umfang des Produktportfolios

Die Verwaltung Ihrer Produktvarianten zur Bedienung bestehender oder zur Ausweitung auf neue Märkte ist für ein wirtschaftliches und nachhaltiges Wachstum unumgänglich.



## Technische Validierung

Die Planung oder Anpassung des Produktportfolios sollte so erfolgen, dass die Auswirkungen jeder Veränderung leicht zu verstehen und zu optimieren sind.



## Generische Berechnungen

Die variantenspezifische Berechnung von technischen und betriebswirtschaftlichen Kennzahlen auf Basis von historischen oder modellierten Daten zum Produktportfolio ist die Grundlage für wirtschaftliches Planen und Handeln.

# Erfolgsfaktor Varianten- management

## Variantenvielfalt – Fluch und Segen zugleich

Gesättigte Märkte und der andauernde Trend zur Anpassung an individuelle Kundenwünsche (Mass Customization) führen zu stetig wachsender Produktvielfalt bei gleichzeitig fallenden Stückzahlen - bis hin zur Losgröße 1.

Für Fertigungsunternehmen stellt diese Individualisierung eine große Herausforderung dar: Die flexiblere Produktion erfordert eine komplexere Planung als die herkömmliche Serienfertigung. Skaleneffekte verringern sich, gleichzeitig steigen die Kosten für Entwicklung, Einkauf und Produktionsplanung erheblich.



Trotz dieser Herausforderungen wird die Fähigkeit, unterschiedliche Kundenpräferenzen oder einzigartige Anforderungen neuer Märkte zu erfüllen, zum Schlüsselfaktor für Wettbewerbsfähigkeit und zukünftiges Umsatzwachstum.

Für Hersteller wird es daher zunehmend wichtiger, in ihrer Produkt- und Variantenplanung auf vermeidbare Komplexität zu verzichten um weiterhin Skaleneffekte zu realisieren.

## Balanceakt zwischen Individualisierung und Standardisierung

Aber wie schaffen Unternehmen die perfekte Balance zwischen individueller Produktvielfalt und Profitabilität durch standardisierte Prozesse?

Durch die Etablierung eines konsequenten Komplexitäts- und Variantenmanagements. Neben der Vereinfachung und Standardisierung von Prozessen und einem verbesserten Informationsfluss ist vor allem Transparenz über Kosten und Verantwortlichkeiten ein entscheidendes Ergebnis eines systematischen Variantenmanagements.

Das Ziel: Bereits zu Beginn des Prozesses unnötige Komplexität vermeiden, verbleibende Komplexität gezielt zu beherrschen und darauf aufbauend eine stetige Analyse, Validierung und Optimierung vorzunehmen ebnet den Weg zu nachhaltig erfolgreichem Variantenmanagement und damit langfristigem Geschäftserfolg.



**Varianten-  
vielfalt ist gut  
solange man sie  
beherrscht.**



# Erfolgreiches Variantenmanagement mit SimpleVariance



## Beherrschen Sie die Komplexität Ihres Produktportfolios?

Ausufernde Produktvarianz und immer kürzer werdende Produktlebenszyklen führen zu sinkenden Skaleneffekten und verlangen nach einer zentralen Lösung.

Mit dem Variantenmanagement SimpleVariance von MHP unterstützen wir Sie bei einer reibungslosen Planung, Wartung, Validierung und Bewertung Ihrer Produkte entlang des gesamten Produktlebenszyklus.

Mit SimpleVariance geben wir Ihnen ein Tool an die Hand, das Transparenz und Standardisierung in Ihr Variantenmanagement bringt: Durch die Zusammenführung und Visualisierung der Markt- und Technik-sicht behalten Sie stets den Überblick über Produkt-varianz, -absatz und -kosten.

Mithilfe unseres End-to-End-Lösungsansatzes - von der individuellen Beratung über die passende Methodik bis zum erfolgreichen Roll-out Ihrer kundenspezifischen Lösung - garantieren wir Exzellenz über die gesamte Projektlaufzeit. Damit schaffen wir die Grundlage für nachhaltige Resultate.

## 360-Grad-Blick auf Ihr Produktportfolio

SimpleVariance verschafft Ihnen einen 360°-Blick über Ihr Produktportfolio – damit bewältigen Sie Ihre Variantenvielfalt über den gesamten Produktlebenszyklus.

Durch die Zusammenführung Ihrer Produktvarianten sowie die Integration von Kosten und Stückzahlen wird ein holistisches Portfoliomanagement möglich.

### SimpleVariance unterstützt Sie bei:

- der Portfolio-Planung & -Optimierung
- der Portfolio-Validierung
- der Portfolio-Auswertung & -Analyse

### Vorteil:

- Effiziente Unterstützung bei der Reduzierung von Varianten & Komplexität
- Effektive Analyse, Bewertung und Umsetzung von Maßnahmen
- Höhere Datentransparenz entlang des Prozesses
- Variantenübergreifende Rentabilitätsberechnungen über das gesamte Produktportfolio



# Usecase: Preiskalkulation

**Können Sie Ihre Preiskalkulation uneingeschränkt im Variantenmanagement nutzen?**

<b>Problem</b>	Als Unternehmen möchte ich die Preise meines hochvarianten Portfolios exakt in der Planung berücksichtigen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Plausibilisierung von Unternehmenszielen</li> <li>Unterstützung bei der Planungssicherheit von Umsatzzielen</li> <li>Zielkundengruppenermittlung (Preisstaffetten)</li> <li>Variantengenaue Preisberechnung auf Basis historischer oder modellierter Daten</li> <li>Validierung / Steuerung von Produktumsätzen und Ableitung von Maßnahmen</li> </ul>
<b>Vorgehen</b>	Aufnahme des Portfolios und Verknüpfung aller relevanten Artefakte	<p><b>Was biete ich an?</b> Aufnahme Portfoliodaten (Merkmale und Merkmalsausprägungen, Zwänge und Verbote)</p> <p><b>Zu welchen Preisen?</b> Aufnahme Preise und -berechnungen</p> <p><b>Wie viel setze ich ab?</b> Aufnahme Absatzzahlen (Plan/Ist)</p> <p><b>Welche Ziele habe ich?</b> Aufnahme Ziele (Absatz, Umsatz, Marktanteil, ...)</p> <p><b>Wie ist mein Status?</b> Abgleich der Ziele, Plan und Ist</p>
<b>Ergebnis</b>	Hohes Maß an Transparenz wird erreicht und notwendige Maßnahmen (zur Verbesserung der aktuellen Preisstrategie) können abgeleitet werden.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vollständige Verknüpfung und Abbildung des Portfolios inkl. KPIs</li> <li>Dynamische Berechnung der Preise (unter Einbezug von Kombinatorik und Berechnungsregeln)</li> <li>Abbildung von (geplanten) Maßnahmen und Berechnung ihrer Auswirkungen, sowie laufendes Tracking der Wirksamkeit</li> <li>Verknüpfung von Preisen mit Merkmals- und Merkmalsausprägungen</li> <li>Knoten in einem Variantenbaum</li> </ul>



# Usecase: Stücklistenebene

**Kennen Sie Ihre Produktvariantenkosten bis auf die Stücklistenebene?**

<b>Problem</b>	Als Unternehmen möchte ich die Kosten meines hochvarianten Portfolios variantengenau kontrollieren und steuern können.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Plausibilisierung von Unternehmenszielen</li> <li>Transparenz über die Kostentreiber jeder Produktvariante bis auf die Stücklistenebene</li> <li>Laufende Validierung und Steuerung der Produktkosten sowie Ableitung von Maßnahmen</li> <li>Unterstützung bei der operativen Kostenplanung und folgend der Margenoptimierung</li> </ul>
<b>Vorgehen</b>	Aufnahme der Produktvarianten und Verknüpfung aller relevanten Artefakte/Objekte.	<p><b>Was biete ich an?</b> Aufnahme Portfoliodaten (Merkmale und Merkmalsausprägungen, Zwänge und Verbote)</p> <p><b>Was verbaue ich?</b> Aufnahme Produktstruktur (Komponenten und Komponentenvarianten, Auswahlregeln, Stücklisten, -berechnungen)</p> <p><b>Zu welchen Kosten?</b> Aufnahme Kosten und -berechnungen</p> <p><b>Wie viel möchte ich produzieren?</b> Aufnahme Produktionszahlen/ Verteilraten (Plan/Ist)</p> <p><b>Welche Ziele und Rahmenbedingungen habe ich?</b> Aufnahme Ziele (Produktionskapazität, Gewinn/Verlust, Margen, Break-even, ...)</p>
<b>Ergebnis</b>	Hohes Maß an Kostentransparenz wird erreicht und notwendige Maßnahmen (zur Verbesserung der aktuellen Kostenstrategie) können dynamisch abgeleitet werden.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Produktkosten für jegliche (Teil-)Konfiguration und Variante exakt berechnen und darstellen</li> <li>Dynamischer Abgleich der Soll- und Ist-Kosten unter Einbezug von Verteilraten, Kombinatorik und (Gemein-)Kostenberechnungsregeln</li> <li>Ableitung von Entscheidungsgrundlagen für Produktvarianten und alle untergeordneten Elemente</li> <li>Kostenkalkulation und Identifikation aller relevanten Kostentreiber auf Basis von Verteilraten bis in die letzte Stücklistenposition</li> </ul>



# Usecase: Verteilraten

## Berücksichtigen Sie Verteilraten bei der Produkt- und Variantenpflege?

<b>Problem</b>	Bei der Planung und Pflege meines hochvarianten Portfolios möchte ich die geplanten und tatsächlichen Verteilraten zu jedem Zeitpunkt berücksichtigen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Plausibilisierung von Unternehmenszielen</li> <li>Unterstützung bei der Planungssicherheit von Umsatzzielen</li> <li>Laufende Validierung / Steuerung der Produktabsätze und Ableitung von Maßnahmen</li> <li>Transparenz über Absätze bei der Bearbeitung des Portfolios</li> </ul>
<b>Vorgehen</b>	Aufnahme des Portfolios und Verknüpfung aller relevanten Artefakte	<p><b>Was biete ich an?</b> Aufnahme Portfoliodaten</p> <p><b>Wie viel plane ich zu verkaufen?</b> Aufnahme von Verteilraten, Absatzmengen und -berechnungen</p> <p><b>Wie viel verkaufe ich tatsächlich?</b> Aufnahme / Anbindung der Bestelldaten</p> <p><b>Welche Ziele habe ich?</b> Aufnahme Ziele (Absatz, Umsatz, Marktanteil, ...)</p> <p><b>Wie ist mein Status?</b> Mapping der Artefakte und Abgleich der Ziele, Plan und Ist</p>
<b>Ergebnis</b>	Hohes Maß an Transparenz wird erreicht und notwendige Maßnahmen (zur Anpassung der aktuellen Strategie) können abgeleitet werden.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vollständige Verknüpfung und Abbildung des Portfolios samt den relevanten KPIs</li> <li>Dynamische Berechnung der Plan- und Ist-Zahlen (unter Einbezug von Kombinatorik, Berechnungsregeln, auch für Teilkonfigurationen)</li> <li>Abbildung von (geplanten) Maßnahmen und Berechnung ihrer Auswirkungen, sowie laufendes Tracking der Wirksamkeit</li> </ul>



# Usecase: Kombinatorik

## Können Sie das Wachstum Ihres Kombinatorik-Regelwerkes bewusst steuern?

<b>Problem</b>	Bei der Planung oder Anpassung meines Portfolios möchte ich die Auswirkung jeder Änderung einfach nachvollziehen und optimieren können.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Transparente Überführung des Inputs aus unterschiedlichen Bereichen (Entwicklung, Beschaffung, Sales) in Verbote und Zwänge</li> <li>Transparenz über die Wechselwirkung von Zwängen und Verboten</li> <li>Reduzierung der Redundanzen und Komprimierung des Regelwerks</li> <li>Transparenz der Auswirkungen von Zwängen und Verboten schon während deren Bearbeitung</li> </ul>
<b>Vorgehen</b>	Aufnahme des Portfolios und Verknüpfung aller relevanten Artefakte	<p><b>In welchem Kontext bewegen sich meine Regeln?</b> Aufnahme Portfoliodaten (Merkmale und Merkmalsausprägungen)</p> <p><b>Welche Regeln habe ich?</b> Aufnahme Zwänge und Verbote</p> <p><b>Wer stellt welche Anforderungen an mein Regelwerk?</b> Aufnahme der Stakeholder und deren Anforderungen</p> <p><b>Wie integriere ich die Anforderungen?</b> Mapping der Anforderungen auf das Portfolio und Anpassung des Regelwerks</p> <p><b>Wie halte ich mein Regelwerk up-to-date?</b> Aufbau eines durchgehenden Feedback-Loops mit den Stakeholdern</p>
<b>Ergebnis</b>	Hohes Maß an Transparenz wird erreicht und die Auswirkungen jeder Regel und Regelkombination lassen sich jeder Zeit nachvollziehen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vollständige Verknüpfung und Abbildung des Portfolios samt dem Regelwerk und den relevanten Anforderungen</li> <li>Bearbeitung der Zwänge und Verbote mit sofortiger Darstellung der Auswirkungen</li> <li>Nachvollziehbarkeit der Anforderungen die zu einzelnen Zwängen und Verboten geführt haben</li> <li>Analyse und Optimierung des Regelwerks</li> </ul>

## Herausgeber

### MHP Management- und IT-Beratung GmbH

Als Technologie- und Businesspartner digitalisiert MHP die Prozesse und Produkte seiner Kunden und begleitet sie bei ihren IT-Transformationen entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Als Digitalisierungspionier in den Sektoren Mobility und Manufacturing überträgt MHP seine Expertise in unterschiedlichste Branchen und ist der Premium-Partner für Thought Leader auf dem Weg in ein Better Tomorrow.

Weltweit betreut MHP über 300 Kunden: führende Konzerne und innovative Mittelständler. MHP berät sowohl operativ als auch strategisch und liefert ausgewiesene IT- und Technologie-Expertise sowie spezifisches Branchen Know-how. Als OneTeam agiert MHP international, mit Hauptsitz in Deutschland und Tochtergesellschaften in den USA, UK, Rumänien und China.

Seit 25 Jahren gestaltet MHP gemeinsam mit seinen Kunden die Zukunft. Über 3.000 MHPler\*innen vereint der Anspruch nach Excellence und nachhaltigem Erfolg. Dieser Anspruch treibt MHP weiter an – heute, morgen und in Zukunft.

## Ansprechpartner



**Christian Knörr**

Account Executive Digital Services  
MHP - A Porsche Company

**Email:** christian.knoerr@mhp.com  
**Tel.:** 0152 5524 8102



ENABLING YOU  
TO SHAPE A BETTER  
TOMORROW >>>

Bildrechte  
Adobe Stock, MHP Management und IT-Beratung GmbH

Layout  
Freiland Design

# 19 MHP Offices

in Germany, England, USA, China, Romania,  
Czech Republic, Austria, and Hungary.



## Germany

Ludwigsburg  
(Headquarters)  
Berlin  
Düsseldorf  
Frankfurt a. M.  
Ingolstadt  
Munich  
Nuremberg  
Wolfsburg

## International

Atlanta (USA)  
Reading (England)  
Cluj-Napoca (Romania)  
Timișoara (Romania)  
Prague (Czech Republic)  
Shanghai (China)  
Zell am See (Austria)  
Budapest (Hungary)