

Akute Wertschöpfung, aber mit System Verbesserungen, die sofort funktionieren (Taxi-Prinzip)

Einleitung

Globalisierung, volatile Wertströme und Lieferketten sowie steigende Anforderungen an Kostentransparenz zwingen Unternehmen dazu, ihre Prozesse fortlaufend, aber auch schneller als früher zu verbessern.

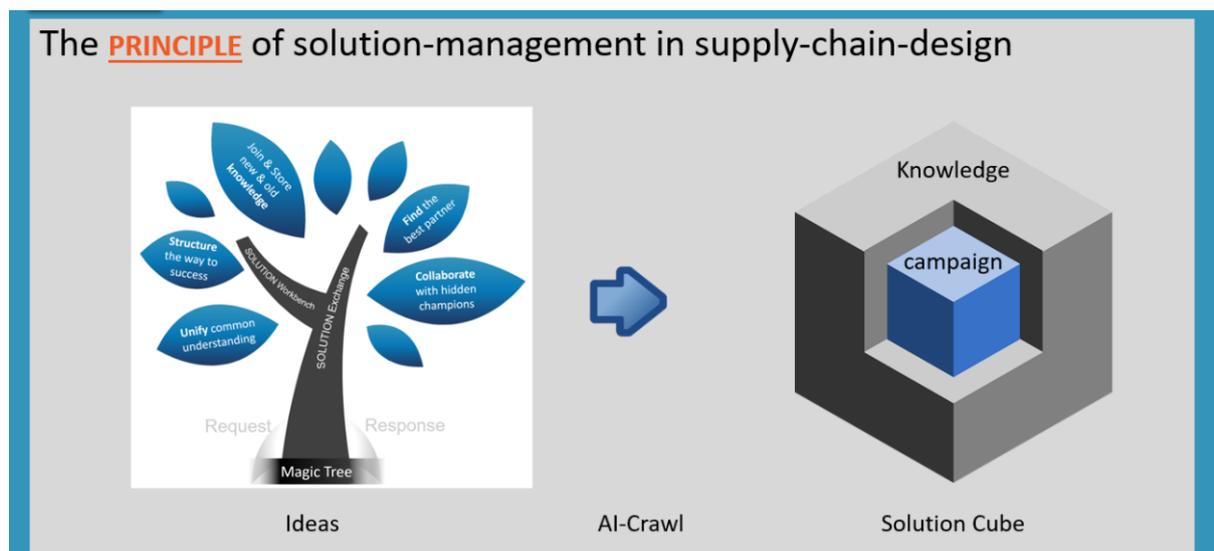
Die Herausforderung: Technische Anforderungen treffen auf einen fragmentierten Markt der überkomplex scheint. Kunden, wie Lieferanten verstehen Spezifikationen unterschiedlich. Einkauf und Engineering sprechen nicht dieselbe Sprache.

Und dann? Wird geraten, nachverhandelt, Excel sortiert – statt faktenbasiert zu entscheiden.

Die bestehende System-Landschaft ist strategisch gut ausgerichtet, aber oft wegen der schieren technischen Masse zu träge.

Klassische Auswahlprozesse, die sich auf Bauchgefühl, Excel-Tabellen und Einzelgespräche stützen, stoßen in diesem „System“ an ihre Grenzen. Die Lösung liegt in der **datenbasierten, systemübergreifenden Zusammenarbeit** – vom Engineering, dem sich anbahnenden Kundenprojekt über den Einkauf bis zur Markteinschätzung.

Die Brückentechnologie von **catuuga** bietet mit ihren Modulen **SOLWO**, **SOLEX**, **SOLMA** und dem Expertennetzwerk **SCOUTS** ein leistungsfähiges ECO-System, das genau diese Integration abbildet.



Dieses Whitepaper zeigt, wie Unternehmen durch den gezielten Einsatz von „Experten und Tools auf Zeit“ nicht nur schneller, sondern auch belastbarer und intelligenter entscheiden können.

1. Systemüberblick

Modular – und auf Zeit nutzbar

Jetzt das Beste aus Ihren Daten herausholen

Jedes Modul innerhalb der „catuuga-Tools auf Zeit“ erfüllt eine spezifische Funktion. Gemeinsam ermöglichen sie die Unterstützung Lücken in Ihren digitalen Prozessen vorübergehend zu schließen. Wie?

✓ Anforderungen klar erfassen

SOLWO - die **SOL**ution **WO**rkbench - strukturiert technische Anforderungen verständlich & standardisiert und fungiert so als temporäre Engineering-Workbench.

Technische Anforderungen – egal ob schon strukturiert oder bisher nur als Freitext – werden hier KI-automatisiert so aufbereitet, dass sie direkt im weiteren Prozess methodisch nutzbar sind.

Mit **SOLWO** haben Sie eine klare Struktur, die Basis für alles, was danach passiert – von der Suche nach neuen Geschäftspartnern bis zur datengetriebenen Auswertung um wirtschaftliche Potenziale zu heben.

✓ Passende Partner finden & aktivieren

SOLEX - die **SOL**ution **EX**change - bringt auf dieser Datenbasis die richtigen Partner ins Spiel mithilfe KI-gestützter Suche, Merkmalsemantik und einem Interface, das Rückfragen und Varianten intelligent steuert.

Mit **SOLEX** erreichen Sie nicht nur bekannte Lieferanten, sondern entdecken neue, passende Kompetenzen - weltweit.

✓ Preise und Machbarkeit objektiv bewerten

SOLMA – für das **SOL**ution **MA**ufacturing – bereit technische Sachmerkmale (SML) KI-gesteuert auf, analysiert eingehende Angebote datenbasiert – mit Regressionsanalysen, Preismodellen und Marktbenchmarks. So werden Entscheidungsprozesse objektivierbar.

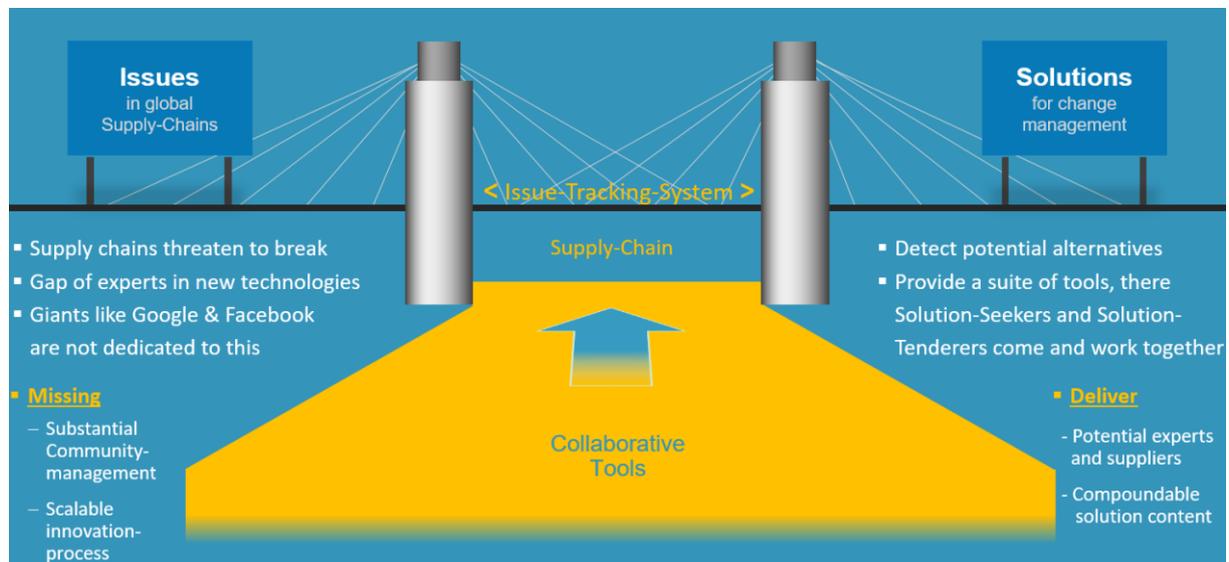
Mit **SOLMA** analysieren Sie Angebote quantitativ – und erkennen frühzeitig tendenzielle Zusammenhänge und somit Risiken wie auch Potenziale.

✓ Marktwissen direkt an Bord und ins System holen

Die **SCOUTS** schließlich sind das ergänzende, menschliche „Element auf Zeit“:

Ein weltweites Expertennetzwerk, das potenzielle Lieferanten aufspürt, validiert, onboardet – und mit Marktkennntnis dort agiert, wo Algorithmen allein an ihre Grenzen stoßen.

Mit den **SCOUTS** kommen Menschen ins Spiel: validierte Kontakte, geopolitisches Gespür und verlässliche Insights zu Regionen, Fertignern, Reifegrad & Geschwindigkeit.



Warum Brückenprozesse ein echtes Investment sind:

- ✓ **Schneller startklar** – ganz ohne IT-Großprojekt
Wir bringen alles mit
- ✓ **Rollenübergreifend einsetzbar** – Engineering, Einkauf, Business Development
- ✓ **Modular & anschlussfähig** – SAP, PLM, PIM?
Kein Problem, wir nutzen nur Industriestandards.
- ✓ **Von Best Practice zur Integration** – Sie nutzen, was funktioniert, und integrieren später nur das, was sich in der Praxis bewährt hat.
Wir übertragen die Erfolge in Ihre Systeme.

Wo auch immer Sie anfangen – es gehört in ein ECO-System

Ob Sie bei der Bauteilerfassung starten oder bei der Margenverbesserung:

Jeder Schritt in der **catuuga-Welt** zahlt auf ein größeres Ziel ein – in **eine durchgängige, zukunftsichere Wertschöpfung**. Was heute als Unterstützung nebenher läuft, wird morgen Teil Ihrer integrierten Plattform.

Kurz: Was wirkt, bleibt. Was verbindet, wächst.

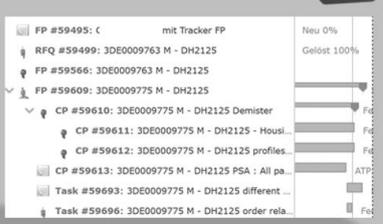
2. Ziel der „Brückentechnologie“

Die konsequente Verbindung mit der individuellen Systemlandschaft im Mandat auf Zeit und die vorübergehende Nutzung dieser Systeme, bietet weit mehr als „und jetzt noch eine Software?“ – sie schafft ein **intelligentes ECO-System**. Ziel ist es,

- Engineering-Anforderungen systematisch, nachvollziehbar und normgerecht in den Wertschöpfungsprozess zu überführen,
- ein- wie ausgehende Angebote entlang objektiver Kriterien zu bewerten, statt aus dem Bauch zu entscheiden,
- neue Lieferanten datenbasiert und zugleich persönlich zu identifizieren und zu qualifizieren,
- Transparenz und Nachvollziehbarkeit zu steigern – in internen Diskussionen ebenso wie gegenüber dem Management oder Kunden.

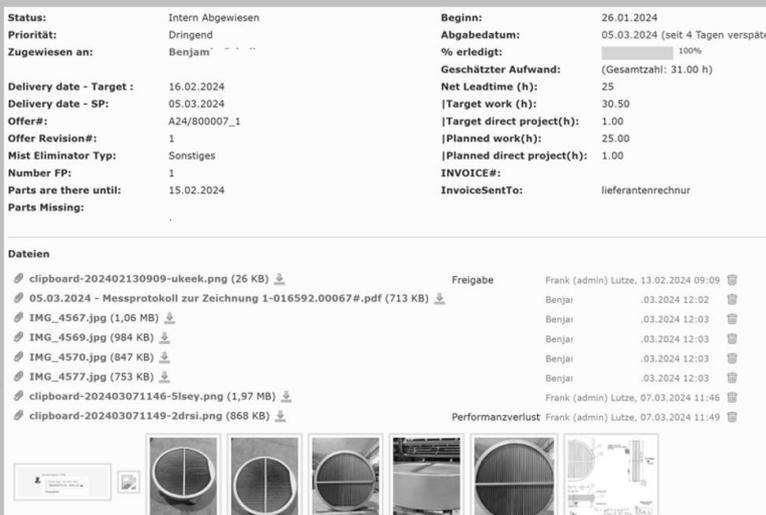
Das Ergebnis: **ein durchgängiger Entscheidungsprozess, der Geschwindigkeit, Qualität und Verlässlichkeit skaliert.**

1. Work in Progress on local site



- FP #59495: c mit Tracker FP Neu 0%
- RFQ #59499: 3DE0009763 M - DH2125 Gelöst 100%
- FP #59566: 3DE0009763 M - DH2125
- FP #59609: 3DE0009775 M - DH2125
- CP #59610: 3DE0009775 M - DH2125 Demister
- CP #59611: 3DE0009775 M - DH2125 - Hous...
- CP #59612: 3DE0009775 M - DH2125 profiles...
- CP #59613: 3DE0009775 M - DH2125 PSA : All pa...
- Task #59693: 3DE0009775 M - DH2125 different ...
- Task #59696: 3DE0009775 M - DH2125 order rela...

2. Graphical Supply-Chain-Control Center



Status:	Intern Abgewiesen	Beginn:	26.01.2024
Priorität:	Dringend	Abgabedatum:	05.03.2024 (seit 4 Tagen verspätet)
Zugewiesen an:	Benjam	% erledigt:	100%
Delivery date - Target :	16.02.2024	Geschätzter Aufwand:	(Gesamtzahl: 31.00 h)
Delivery date - SP:	05.03.2024	Net Leadtime (h):	25
Offer #:	A24/800007_1	Target work (h):	30.50
Offer Revision#:	1	Target direct project(h):	1.00
Mist Eliminator Typ:	Sonstiges	Planned work(h):	25.00
Number FP:	1	Planned direct project(h):	1.00
Parts are there until:	15.02.2024	INVOICE#:	
Parts Missing:		InvoiceSentTo:	lieferantenrechner

Freigabe

clipboard-202402130909-ukeek.png (26 KB)	Frank (admin) Lutze, 13.02.2024 09:09
05.03.2024 - Messprotokoll zur Zeichnung 1-016592.00067#.pdf (713 KB)	Benjar, 03.2024 12:02
IMG_4567.jpg (1,06 MB)	Benjar, 03.2024 12:03
IMG_4569.jpg (984 KB)	Benjar, 03.2024 12:03
IMG_4570.jpg (847 KB)	Benjar, 03.2024 12:03
IMG_4577.jpg (753 KB)	Benjar, 03.2024 12:03
clipboard-202403071146-Slsey.png (1,97 MB)	Frank (admin) Lutze, 07.03.2024 11:46
clipboard-202403071149-2drsl.png (868 KB)	Frank (admin) Lutze, 07.03.2024 11:49

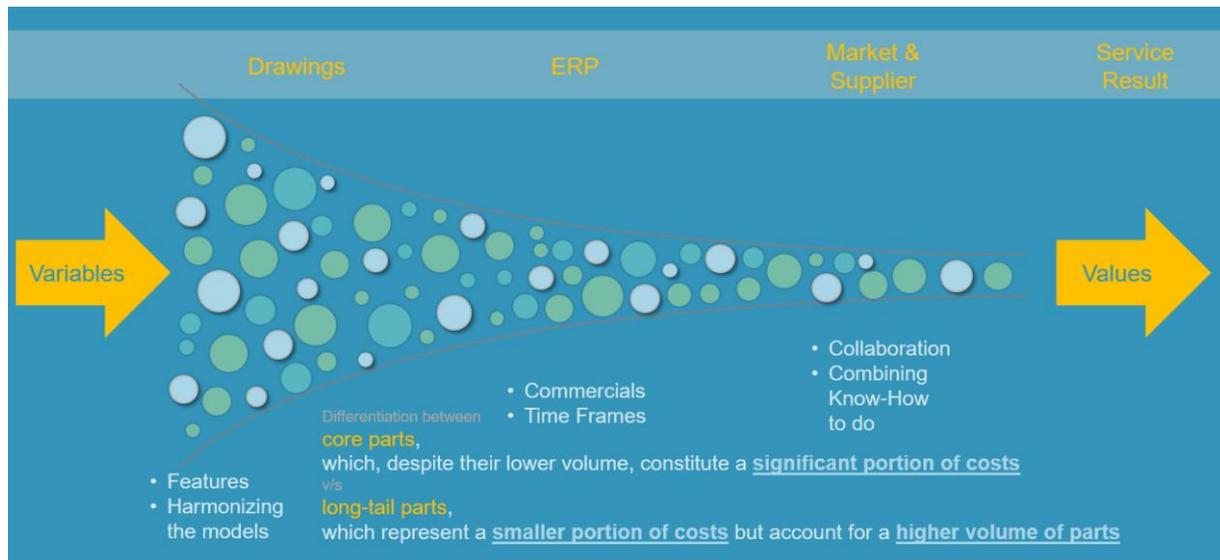
Performanzverlust



3. Brückenprozesse auf Zeit – „step-by-step – go ahead“

Der eigentliche Soll-Prozess zwischen **Projektierung/Engineering, Einkauf, Marktanalyse** und **Lieferantenqualifizierung** wird über die Module **SOLWO, SOLEX, SOLMA** und die **SCOUTS** vollständig digital abgebildet und kann dort, wo bereits strategische Systeme etabliert sind integriert werden:

1. Im **SOLWO-Modul** modellieren Engineering-Teams technische Anforderungen strukturiert und handeln normkonform – z. B. über Sachmerkmale (SML), eCI@ss-IRDIs, Volumendaten oder digitalisierte Funktionseigenschaften.
2. Diese Anforderungen werden automatisiert an das **SOLEX-Modul** überführt, wo passende Lieferanten auf Basis semantischer Merkmale identifiziert werden. Lieferanten können Rückfragen stellen, Varianten anbieten oder alternative Fertigungstechnologien vorschlagen. Diese werden dann an SOLWO und SOLMA rückgeführt.
3. Parallel analysiert das **SOLMA-Modul** alle Angebote quantitativ – etwa durch merkmalsbasierte Preismodellierung, Volumen-/Preis-Regressionsanalysen oder Cluster-Benchmarks.
4. Die **SCOUTS** liefern ergänzend Marktwissen aus ihrer Region: Sie prüfen Lieferanten, sammeln Performance-Indikatoren (z. B. Fertigungstiefe, Response-Zeiten) und geben qualitative Rückmeldung zur strategischen Passung.
5. Am Ende steht eine dokumentierte Entscheidung mit datenbasierter Begründung – revisionsicher, transparent und KPI-fähig.



Diese Brückentechnologie macht aus Ihren **Variablen** Unternehmenswerte und eröffnet eine Marktstellung taktischer Vorteile. Sie ermöglicht dadurch nicht nur schnellere Entscheidungen, sondern auch eine bessere Vorhersagbarkeit zukünftiger Wertschöpfungs-Prozesse.

Warum ist das ein taktisches Novum?

Weil es Unternehmen erstmals ermöglicht, **sofort Wirkung zu erzielen, bevor die eigentliche Systemtransformation beginnt.**

Das taktische Novum liegt darin, dass Sie mit der catuuga-Plattform nicht zuerst die Welt der IT verändern müssen, um messbar besser zu entscheiden. Sie starten **leichtgewichtig, prozesssicher** und **rollenübergreifend** – und bauen damit parallel schon die Bausteine für Ihre künftige Plattformwelt auf. Denn es werden nur Industrie-Standards genutzt.

4. Datenstruktur, die sofort funktioniert ohne Systembruch – das Taxi-Prinzip

Mit der Brückentechnologie von catuuga muss der „Mandant“ **nicht** erst Monate in Schnittstellen oder komplexe Datenmodelle investieren. Stattdessen nutzt du ein **sofort einsatzbereites Format**, das perfekt zwischen Engineering, Einkauf und Geschäftspartnern funktioniert:

- Technische Anforderungen werden klar und verständlich strukturiert – z. B. Werkstoff, Geometrie, Funktionen.
- Lieferanten verstehen sofort, was gefordert ist – kein Ratespiel, kein Interpretationsspielraum.
- Rückmeldungen (z. B. Preise, Alternativvorschläge, Arbeitsfortschritt) sind direkt auswertbar – alles standardisiert, ohne manuelles Nachpflegen.

Der Vorteil: Dieses Modell ist **nicht als starres Zielmodell gedacht**, sondern als **interoperabler Brückenkopf**, der zwischen den etablierten Legacy-Systemen und agilen Plattformen vermitteln kann. Die Lösung dient als „**Brückenarchitektur**“, um existierende Wertströme behutsam zu digitalisieren; quasi als akute Wertschöpfung. Es fungiert wie ein **Adapter**, der Technik und Markt effizient miteinander verbindet.

Weil wir auf gängige Industriestandards setzen, lassen sich einzelne Elemente oder das gesamte System jederzeit in die bestehende oder künftige Systemwelt einfügen – nahtlos und ohne doppelten Aufwand.

Es ist wie bei einem **Taxi**: Man steigt ein, kommt schnell ans Ziel, und später übernimmt das eigene Auto, aber dann dauerhaft und strategisch.



5. Temporäre Lösung mit maximalem Impact

Erst Wirkung, dann Integration. Nicht andersrum.

Das TAXI-Prinzip: Gast auf Zeit, Impuls für Dauer

Die Plattform wird bewusst „auf Zeit“ neben etablierten Systemen betrieben:

- um Best Practices zu erarbeiten,
- um sichere Entscheidungen zu ermöglichen,
- und dann Stück für Stück integriert zu werden.

Die Module SOLWO, SOLEX, SOLMA und die SCOUTS fungieren nicht für eine langfristige Softwareinstallation, sondern als **leichtgewichtige Expertenstruktur auf Zeit**. So wie man ein externes Kompetenzteam ins Haus holt oder einfach in ein Taxi steigt, holt man sich hier ein Vehikel, das Prozesse **temporär stützt, beschleunigt** und **erfahrbar** macht– bis man es später in die eigene Systemlandschaft, den eigenen Fuhrpark überführt.

Was bedeutet das in der Praxis?

- Projekte starten **ohne monatelange Vorlaufzeit**, weil nichts strategisch umgebaut werden muss
- Alle Erkenntnisse aus erfolgreichen Projekten fließen in ein individuell angepasstes Vorgehen.
- Später entscheidet der Kunde selbst: Plattform behalten, anbinden oder intern nachbauen.

Das wirkt wie ein externer Beschleuniger:

Es entsteht schnell ein eingespieltes Team mit klaren Workflows, validierten Datenstrukturen und Best Practices – die im Alltag **Zeit, Geld und Unsicherheit sparen**.

Und wenn's läuft?

Taktische Werte werden dann in strategisches Vermögen transformiert und auf Wunsch begleiten SOLWO & Co. diese Integration und ziehen sich dann elegant zurück.

Design Your Solution
catuuga

contact@catuugafriends.com

www.catuuga.com

www.catuugafriends.com

www.p-aa-s.com