

Mit CAD-Daten zum Kunden

Anbieter von modularen Investitionsgütern erweitern ihre PLM-Plattform mit CRM-Konfigurationslösungen und gewinnen damit durchgängige Prozesse zur Erfüllung von Kundenwünschen.

In vielen Unternehmen müssen Entwicklungsingenieure an komplexen CAD- und PDM-Systemen kundenspezifische Produktvarianten für den Angebotsprozess erzeugen. Sie werden dabei in der Entwicklungsarbeit behindert, es passieren Kommunikationsfehler zwischen den Abteilungen und im Kundengespräch, es gibt Termin- und Mobilitätsprobleme oder aber erfüllbare Kundenwünsche werden abgewehrt. Durch die intelligente Verwendung vorhandener Daten sorgen CRM-Lösungen mit Konfigurationsfunktionalität dafür, dass Produktinformationen in einer einheitlichen, kundenorientierten Sicht dargestellt werden. Diese Lösungen ergänzen das entwicklungslastige PLM-Rückgrat des Unternehmens um eine mobile Lösung für den technischen Vertrieb.

CAD-unabhängig

Der Konfigurator P'X5 der Perspectix AG z.B. übernimmt Konstruktionsdaten von Komponenten oder Baugruppen in übli-

chen Formaten heutiger 3D-Systeme. Per Plug-in lassen sich die Schnapp-Punkte der Einbaulogik bereits in der CAD-Umgebung zufügen. Für die Konfiguration werden die Geometriedaten mittels Level-of-Detail-Funktionalitäten reduziert, so dass das geistige Eigentum der Anbieter geschützt bleibt. Kunden erhalten nur Hüllgeometrien mit speziell definierten Informationen. Dennoch behalten die leichtgewichtigen Daten ihre Bezüge zur echten Baugruppe in der Konstruktion. Umgekehrt lassen sich die Resultate der Konfiguration nach Auftragseingang im CAD-System verwenden, um ganze Baugruppen automatisch zu erstellen und die zugehörigen Zeichnungssätze für die Montage auszugeben. Im Katalog des Konfigurators findet der Benutzer alle standardisierten Verkaufs- und Planungselemente, die er in 3D als intelligente Objekte interaktiv kombinieren kann. Durch die Verwendung der Geometriedaten vermeidet er während der Lösungsfindung sowohl räumliche als auch formale Fehler.

Einheitliche Wissensbasis

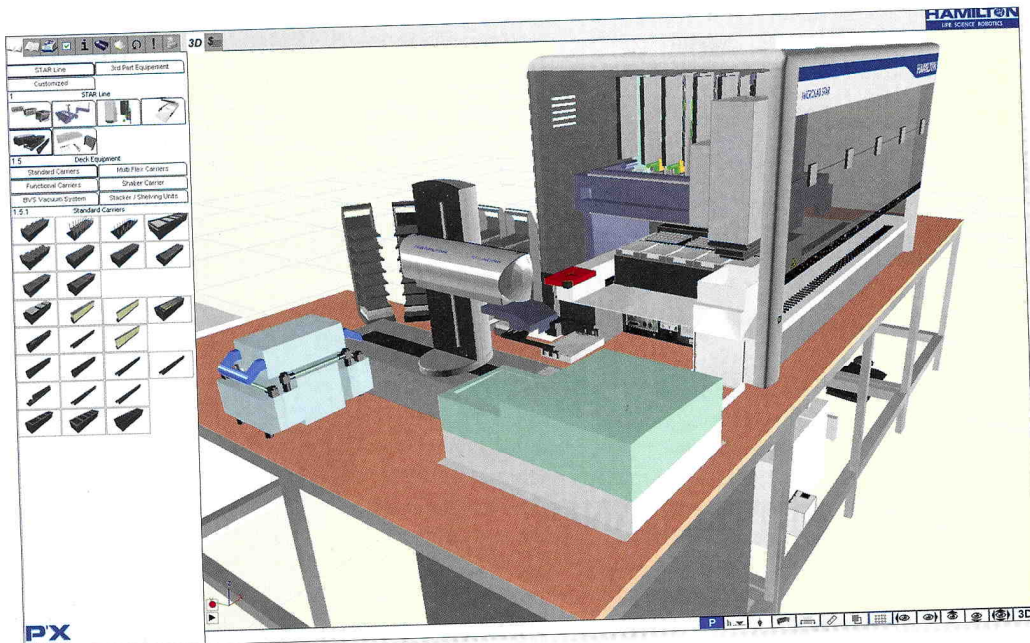
Der Konfigurator überführt die unterschiedlichen Varianten und Optionen des Projekts in eine Vertriebsstückliste und kalkuliert mit aktuellen Preisinformationen aus ERP-Lösungen den Angebotspreis. Über PDM-Schnittstellen werden die Stamm- und Transaktionsdaten bidirektional abgeglichen und die verschiedenen Stücklisten-Ausprägungen für die unterschiedlichen Abteilungen regelbasiert konsistent gehalten. Auch Ergebnisdokumentationen lassen sich zur weiteren Verwaltung an die PDM-Lösung übergeben. Vertrieb und Technik stehen so Produkt- und Projektdaten auf einer einheitlichen Grundlage zur Verfügung. Mit der intelligenten Schnittstelle zu den PLM-Prozessen können Vertriebsmitarbeiter unabhängig von Konstruktion und Produktentwicklung, regelbasiert Produktvarianten auslegen und in dreidimensionalen Layoutplanungen präsentieren.

Automatisierte Prozesse

Durch den Mehrwert der 3D-Daten in Verbindung mit der wissensgesteuerten Automatisierung wird Arbeitsaufwand eingespart, Fehler und Kommunikationslücken lassen sich vermeiden. Zudem kann der Vertrieb Kunden intensiver beraten, mehrere Konzeptvarianten zügig präsentieren sowie flexibler auf Änderungswünsche reagieren. Die CAD-unabhängige Konfiguration entlastet die Entwicklungsabteilung von der Erstellung von Angebotsvisualisierungen. Auch mehrstufige Vertriebsorganisationen aus Handelsvertretungen, Niederlassungen, Projektierungs- und Planungsbüros, Innen- und Aussendienst arbeiten schneller, leichter und reibungsloser zusammen. ■

Autor Dr. Philipp Ackermann ist Geschäftsführer der Perspectix AG in Zürich.

www.perspectix.com



So kann eine Maschinenauslegung und Aufstellungsplanung in 3D aussehen: Ohne Beeinträchtigung der Entwicklungstätigkeit greift der technische Vertrieb nun direkt auf CAD- und PDM-Daten zurück, um kundenspezifische Varianten für konkrete Projekte zu erstellen, dreidimensional zu präsentieren und sowohl technisch als auch wirtschaftlich zu überzeugen.