

Prozesse zwischen Produktentwicklung, Vertrieb und Projektierung harmonisieren

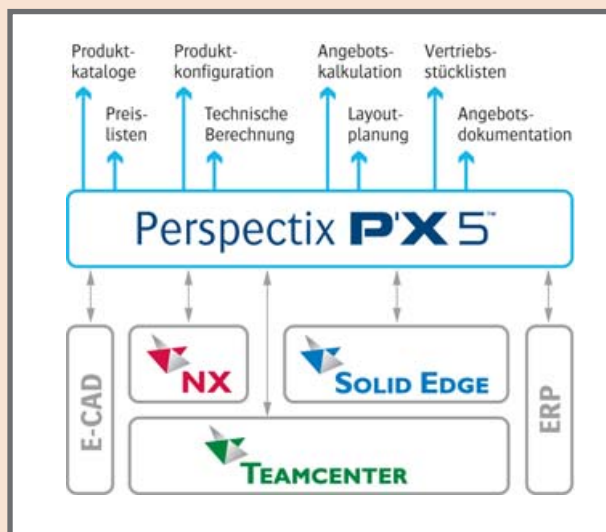
Viele Entwicklungsabteilungen haben in den vergangenen Jahren Intelligenz und Zeit in die Modularisierung und Standardisierung ihres Produktangebots investiert.

Doch das Zusammenspiel mit Vertrieb und Projektierung gestaltet sich nach wie vor schwierig: Unterschiedliche Stücklisten, unvollständige Daten, fehlendes Produktwissen und verschiedene Software-Systeme erweisen sich alltäglich als nervenaufreibende Erfolgsbarrieren. Das muss nicht so bleiben: Durch eine Partnerschaft zwischen UGS und der Perspectix AG, Zürich/Kempton, rückt eine Harmonisierung in greifbare Nähe.

Mit Lösungen wie Solid Edge, NX und Teamcenter haben viele Unternehmen ihr Wissenskapital bestens angelegt. Modularisierung und Standardisierung, wissensbasierte Konstruktion und detaillierte Prozesse bringen greifbare Ergebnisse und zahlen sich in Entwicklung und Produktion aus. Nun können sie den Nutzen dieser Daten einfach, mit geringem Aufwand und durchgängig bis in die technische Projektierung und den Vertrieb bringen und schließlich von besseren Verkaufsergebnissen profitieren. Der Produktkonfigurator P'X5 errichtet auf einfache Weise einen Informationskreislauf zwischen den beteiligten Bereichen und baut auf Daten aus Solid Edge, NX oder Teamcenter auf. Diese werden auf intelligente Weise mit kaufmännischen Informationen, zum Beispiel in SAP oder anderen ERP-Systemen, verknüpft.

PLM-XML und JT als Grundlagen

Technische Daten aus Teamcenter sowie 3D-Modelle aus Solid Edge und NX fließen über die beiden von UGS geschaffenen Standards PLM-XML und JT in den Konfigurator – und von dort wieder zurück. Diese Durchgängigkeit spart erheblichen Arbeitsaufwand während der Einrichtung und dem Betrieb des Produktkonfigurators, eliminiert Fehler und Kommunikationslücken. Die systematische Erzeugung spezieller JT-Modelle, zugeschnitten auf den Geometrie- und Informationsbedarf der Produktkonfiguration, wird wesentlich erleichtert.



Mit P'X5 von Perspectix integrieren Sie Ihre Vertriebsprozesse durchgängig in die UGS PLM-Lösung

Daneben ersparen sich Konstrukteure die laufende Erstellung von 3D-Daten für Visualisierungen, die der Vertrieb gerade benötigt. In manchen Unternehmen sind bereits ganze Arbeitsplätze damit ausgelastet, aus Entwicklungsdaten vorzeigbare 'Dummies' zu basteln.

Abgesehen von dem nicht unerheblichen Zeitaufwand birgt diese Arbeitsweise gleich mehrere Risiken:

- Die Entwicklungsabteilung verliert die Kontrolle über die weitere Verwendung ihrer Daten.
- Inkonsistente Daten stiften Verwirrung zwischen den Bereichen.
- Das vorgestellte Produktmodell repräsentiert nicht unbedingt die kaufmännisch optimale Lösung

Einfache Implementierung

Zeitaufwand wie Risiken lassen sich vermeiden, wenn man die bereits vorhandenen Datensätze mit der Intelligenz des Produktkonfigurators P'X5 verbindet. PLM-XML-Daten fließen in das Product Management Tool des Konfigurators und werden dort mit den ERP-Stammdaten verknüpft.

In einer grafischen Benutzeroberfläche werden die Produktdaten harmonisiert, mit vertrieblichen Merkmalen belegt und in standardisierten Varianten ausgeprägt. Produktstrukturen für Verkaufsbaugruppen, Planungsobjekte und Einzelteil-Sets lassen sich explizit modellieren. Kosten und Preise kalkulieren sich aus Varianten- und Strukturdefinitionen. Zur Klassifikation können Produktlinien in Kataloggruppen organisiert werden, die später in Print- oder Online-Katalogen ausgegeben werden.

Mit einem Plug-in für NX definieren Produktentwickler bereits in ihrem CAD-System, in Einzelteilen oder Unterbaugruppen, die Möglichkeiten einer späteren Verwendung im Produkt und implementieren eine Baukastensystematik. Zum Beispiel lassen sich 'Schnappunkte' festlegen, an denen sich später andere Module andocken sollen.

Wenn Produktmodule in NX erstellt und mit Teamcenter verwaltet werden, gelangen sie gleich im JT-Format in die 'Authoring Workbench' des Konfigurators.

Dort werden sie mit dem nötigen 'Beziehungswissen' angereichert. Ebenso lassen sich alle Merkmale, Abhängigkeiten, Regeln und Berechnungsformeln in dieser Umgebung testen und pflegen.

Vorteile für Vertrieb und Projektierung

Nach diesen wenigen Vorarbeiten gewinnen die Mitarbeiter im technischen Vertrieb mit dem Produktkonfigurator die Möglichkeit, Kundenbedürfnisse schnell und individuell zu erfüllen, ohne auf weitere Zuarbeiten anderer Bereiche angewiesen zu sein.

Sämtliche Produktinformationen liegen in einer Form vor, die Fehler oder technische und finanzielle Risiken minimiert. Aufstellungsplanungen und Projektierungsvorschläge werden im Hinblick auf Mechanik, Verkabelung, Verrohrung, Software, Dienstleistungen und Preise überprüft, so dass nur regelgerechte Konfigurationen entstehen können.



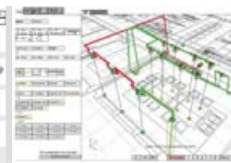
Maschinen-Konfiguration



Anlagen-Konfiguration



Komponenten-Konfiguration



Elektro-Konfiguration

PLM-integrierte technische Vermarktung

Kundenbedürfnisse erfüllen individuell & zeitnah		Configuration Engine
Vertriebserfolg steigern ergebnisorientiert & effizient		Sales Engine
Überzeugend kommunizieren visuell verständlich & konsistent		Presentation Engine
Nahtlos integrieren intern & extern in Prozesse & IT-Systeme		Connectivity Engine
Informationen harmonisieren prozessdurchgängig & wissensgesteuert		Content Engine

Die P'X5 Software erfüllt die Bedürfnisse aus Vertrieb und Projektierung

Mobiler Vertrieb auf Basis von Teamcenter

Dank leichtgewichtiger JT-Daten lassen sich Produktlösungen 'live' auf dem Laptop überzeugend präsentieren, gemeinsam mit dem Kunden konfigurieren und diskutieren. Noch vor Ort werden Angebote, beschreibende Dokumente und animierte Produktmodelle ausgegeben, die der Ansprechpartner im internen Abstimmungsprozess verwenden kann. Dateigrößen von wenigen Hundert Kilobyte erlauben eine uneingeschränkte Nutzung der Internet-Technologien in allen Kommunikationsprozessen. Daneben unterstützen flexible Replikations- und Synchronisierungsmechanismen die verteilte und mobile Arbeitsweise auf der Seite des Anbieters. Damit verbessert P'X5 mehrstufige Abstimmungsprozesse zwischen Innen- und Außendienst, Ländergesellschaften, Vertriebspartnern und Kunden.

Online oder offline erstellte Angebote werden in die PLM- und ERP-Systeme zurückgeführt und optimieren die Folgeprozesse in Detail-Engineering, Fertigung, Montage und Service-Logistik.

Zu Teamcenter existiert ein Connector für den bidirektionalen Transfer von Stamm- und Transaktionsdaten. Der Abgleich umfasst Dokumente und Stücklisten.

Auch in Form von JT-Daten können die Resultate der Konfiguration zurückgegeben werden.

Wissensbasierte Automatismen in NX oder Solid Edge lassen sich damit ansprechen, um ganze Baugruppen automatisch zu erstellen und die zugehörigen Zeichnungssätze auszugeben. ■■

Autor: Dr. Thomas Tosse

 **Perspectix**
Heisinger Straße 12, 87437 Kempten
Telefon: +49 831 575 85 85
Telefax: +49 831 575 85 89
Internet: www.perspectix.com

- Mobiles Vertriebs-Frontend für Teamcenter und NX
- Durchgängige Vertriebs-, Projektierungs- und Ersatzteilsystematik
- Variantenmanagement für modulare Produktsysteme
- Projektorientierter technischer Verkauf
- 3D Produktkonfiguration und Aufstellungsplanung
- Automatische Preisfindung und Angebotserstellung
- Stücklisten für Vertrieb, Auftragsabwicklung und Ersatzteilwesen
- ERP- und CRM-Integration