

Fit für die neue EU-Maschinenrichtlinie

>> Die zum 29.12.2009 in Kraft getretene Maschinenrichtlinie 2006/42/EG stellt Maschinenhersteller vor beträchtliche Herausforderungen. Die Anbieter müssen ihre Produktpalette an erweiterte Bestimmungen für Maschinen sowie neue Anforderungen an Ergonomie, Steuerungen, Schutzeinrichtungen und verschiedene Emissionen anpassen. Die Perspectix AG bietet den Vertriebsorganisationen der Maschinenhersteller auf Basis ihres Produktkonfigurators «P'X5» das Werkzeug, mit dem modulare Nachrüst-Kits effizient vermarktet werden können.

her. Als Spezialist für den Vertrieb variantenreicher, beratungsintensiver Produkte bietet die Perspectix AG in ihrem PX5-Produktkonfigurator die Funktionalität für Retrofit-Umbauten, um bestehende Maschinen gemäss der neuen Maschinenrichtlinie auf den Stand der Technik zu bringen. Flexible Konfigurationslogik unterstützt Maschinenhersteller und ihre Vertriebsmitarbeiter bei der Umsetzung der Richtlinie 2006/42/EG. Die PX5-Software lässt sich vor Ort bei Kunden nutzen, um individuelle Maschinenkonfigurationen zu definieren, mit der Richtlinie abzugleichen und direkt kalkulierte Angebote für Nachrüstungen sowie Serviceaufträge zu generieren.

Die Hersteller können dazu grundlegende Eckdaten wie die Hüllgeometrie ihrer verschiedenen Maschinentypen mitsamt Ausstattungsoptionen sehr einfach in PX5

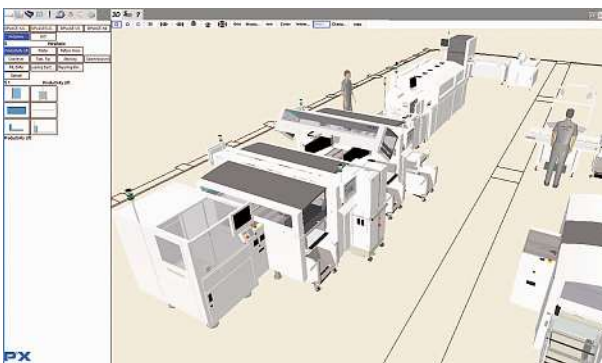
abbilden. Hierzu dienen bewährte Schnittstellen etwa zu dem 3D-CAD-System NX oder der PDM-Lösung Teamcenter von Siemens PLM Software und Standardformate wie JT. Die gute grafische Visualisierung in 2D und 3D sowie die interaktive Benutzerführung in PX5 erleichtern dabei die Abbildung bestehender Maschinen sowie die notwendige Umsetzung von Änderungen und Ergänzungen.

Sicherheitsbereiche sicher bewerten

Hier kommt eine weitere Stärke von PX5 zum Tragen: Durch die vorhandene Möglichkeit einer Anlagenzusammenstellung in dem Produktkonfigurator können Vertriebsmitarbeiter räumliche Fertigungsgegebenheiten der Kunden bei der Konformitätsprüfung direkt einbeziehen. Abstän-

de zwischen Maschinen und Zuführeinrichtungen oder Sicherheitszäunen lassen sich bei Anpassungen direkt visuell überprüfen und als Betriebsfall simulieren. Damit veranschaulicht PX5 beispielsweise, ob ein notwendiger erweiterter Maschinenzugriffsräum für einen besseren Mitarbeiterschutz Auswirkungen auf angrenzende Installationen oder Kabelstränge hat.

Zusätzliche, aufgrund der neuen Richtlinie erforderliche Aufrüstungsmassnahmen, wie ergänzende Sensoren, Warnlampen oder spezielle Schutzzäune, sind als Ausrüstungsoptionen ebenfalls rasch im virtuellen 3D-Raum ergänzt. Selbst Anpassungen der Maschinensteuerungen lassen sich aus dem Konfigurator ableiten. Die Vertriebsmitarbeiter verfügen in PX5 so über eine präzise Beratungsgrundlage gegenüber Kunden.



Der Produktkonfigurator «P'X5» bietet die Funktionalität für Retrofit-Umbauten, um bestehende Maschinen gemäss der neuen Maschinenrichtlinie aufzurüsten.



3D-Visualisierung sowie interaktive Benutzerführung in «P'X5» erleichtern die Abbildung bestehender Maschinen sowie die notwendige Umsetzung von Änderungen und Ergänzungen.

WEGWEISER

Mit PLM zum Erfolg

Die Perspectix AG in Zürich hat sich seit der Gründung 1996 kontinuierlich zum technologisch führenden Lösungsanbieter für den Vertrieb und die technische Projektierung variantenreicher Produkte in technischen Industrien entwickelt. Nutzer von «PX5 Visual Product Selling» profitieren von Erfahrungen aus komplementären Anwenderbranchen: Maschinenbau, Anlagenbau, Elektrotechnik, Einrichtungs-, Lager- und Logistiksysteme. Mit der Verbindung von Vertrieboptimierung und Product Lifecycle Management in einer zukunftsweisenden Technologie ist Perspectix heute strategischer Lieferant namhafter Hersteller und Partner führender IT-Häuser.

Angebot und Serviceauftrag direkt vor Ort

Über eine einfache und zuverlässige technische Konformitätsprüfung hinaus bedeutet der Einsatz von PX5 einen weiteren erheblichen Nutzen für den Vertrieb und die Kunden: Jeder Konfigurationsvorgang umfasst automatisch eine logische Prüfung sowie eine kaufmännische Kalkulation, so dass der Vertriebsmitarbeiter auch gleich ein Angebot mitsamt Serviceauftrag und Dokumentation generieren kann. PX5 nutzt dazu die Stammdaten aus Teamcenter sowie aus ERP-Systemen wie SAP, um über Verbaue- und Validierungslogik eine hohe Kostentransparenz bei den Serviceaufträgen zu garantieren. Die Vertriebsmitarbeiter können für jede Maschine der Kunden die neue «Risikobeurteilung» vornehmen und damit individuelle Modernisierungsmassnahmen für Software und Hardware als Serviceauftrag ableiten.

Maschinenrichtlinie für Modernisierung nutzen

Der Einsatz des PX5-Lösungspakets im Rahmen der Konformitätsprüfung eröffnet Herstellern und Kunden zugleich ein beachtliches Potenzial für Modernisierungsmassnahmen. Viele Änderungen an Maschinen bieten die Chance, deren Effizienz zu erhöhen, um etwa eine Wegeoptimierung zu erreichen, Stillstandzeiten zu verkürzen oder den Betriebsmittelverbrauch zu reduzieren. Erforderliche Updates der Maschinensteuerungen aufgrund von zusätzlichen Sicherheitsmassnahmen bergen ebenfalls ein beachtliches Potenzial für einen wirtschaftlicheren Betrieb.

Auch hier bietet PX5 eine leistungsfähige Grundlage durch eine konsistente Abbildung aller Produkt- und Verknüpfungsregeln, die das gesamte Umfeld eines

Produkts in Aufstellungsplanungen und Projektierungsvorschlägen einschliesslich Verkabelung, Verrohrung, Steuerungssoftware und Dienstleistungen berücksichtigen. Die hinterlegten technischen und kaufmännischen Berechnungen zeigen oftmals Optimierungspotenziale auf, die durch den Nachweis verbesserter Betriebskosten (Lifecycle-Costs) auch wirtschaftlich attraktiv sind.

Servicegeschäft ausbauen

Parallel zu der gewonnenen Sicherheit für die Mitarbeiter im Maschinenumfeld erhalten Kunden wertvolle Anhaltspunkte für Modernisierungsmassnahmen. Der Anwendungsfall «Konformitätsprüfung» verdeutlicht zugleich das Potenzial des PX5-Produktkonfigurator für einen Auf- und Ausbau des Dienstleistungsgeschäfts im Bereich beratungsintensiver und variantenreicher Investitionsgüter. Angefangen bei einer regelbasierten, präzise kalkulierten und transparenten Produktkonfiguration im individuellen Beratungsprozess bis hin zum Aftersales-Bereich. PX5 ermöglicht eine einfache Bereitstellung sämtlicher vertriebsrelevanten Informationen für ein effizientes Retrofit-Geschäft. Vertriebsmitarbeiter können Anwendungsfälle vorab konfigurieren, um dann vor Ort bei und mit den Kunden direkt Serviceaufträge zu erstellen und zu offerieren. <<

Information
 Perspectix AG
 Hardturmstrasse 253
 8005 Zürich
 Tel. 044 445 95 95
 Fax 044 445 95 96
 info@perspectix.com
 www.perspectix.com



Mehr als Metall.

Metall

Lasern. Stanzen. Richten. Abkantern. Schweißen. Zerspanen.

Fahrzeugrückhaltesysteme

Leitplanken. Stahlgleitwände. Anpralldämpfer. Infrastrukturschutz. Montage.

Heizung | Kälte | Sanitär

Beraten. Projektieren. Installieren. Revidieren. Unterhalten.



Mehr als Metall

Gysi AG

Zugerstrasse 30
 Postfach 262
 CH-6340 Baar

Tel. +41 41 761 41 41
 Fax +41 41 761 71 00
 www.gysi.ch