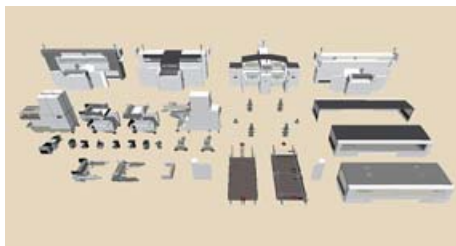


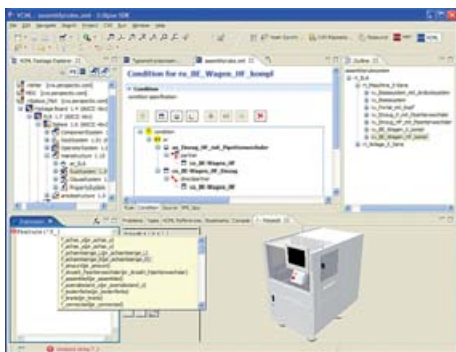
Intelligente Produktkataloge

Produktkonfigurator PX'5 nutzt 3D-Daten für Vertrieb und Projektierung

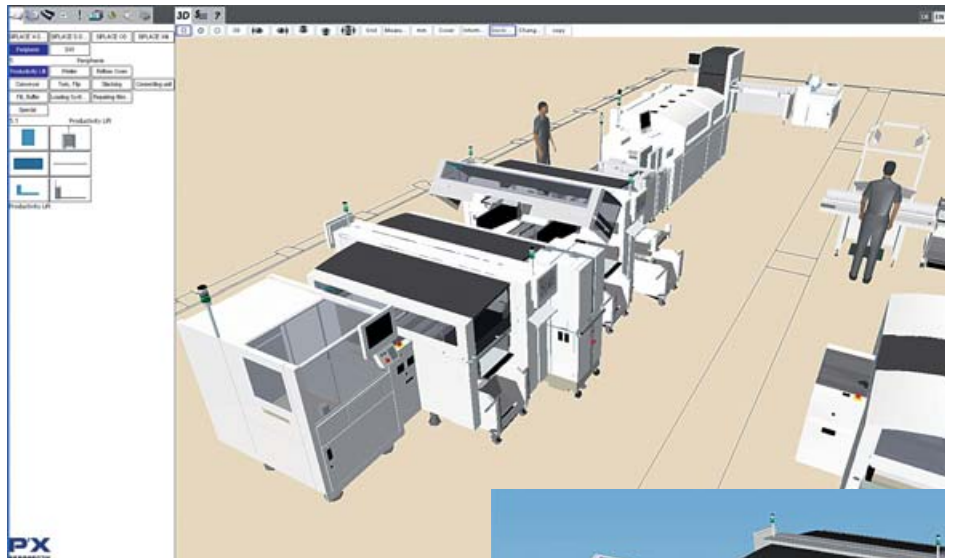
Wer mit NX oder Solid Edge technische Produktsysteme entwickelt, kann die gewonnene Modularität nun in Kundennutzen verwandeln: Mit dem JT-fähigen Produktkonfigurator PX'5 von Perspectix lassen sich die 3D-Daten auf einfache Weise für Vertrieb und Projektierung verwenden. Die 'schlanke' Lösung zur Auslegung und Aufstellungsplanung von kundenspezifischen Maschinen und Anlagen verbessert die weltweite Kundenkommunikation, stellt komplexe Sachverhalte mit allen notwendigen Details plastisch dar und überzeugt mit hoher Sicherheit von der vorgeschlagenen Lösung.



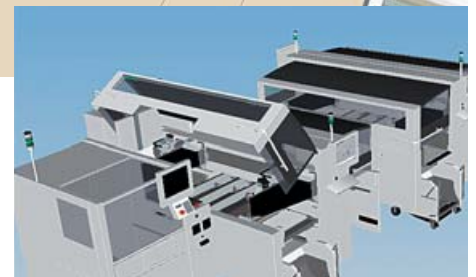
Baukasten: 3D-Maschinenelemente im JT-Format – Grundlage des modularen Produktbaukastens



Die JT-Baugruppen werden in einem interaktiven Editor um Vertriebsinformationen ergänzt.



Konfigurator: Effiziente und korrekte Maschinenauslegung im PX'5 Konfigurator



exportJT: Die 3D-Datenausgabe kann in Form von JT-Dateien ...

Als Foundation Partner von Siemens PLM Software hat die Perspectix AG mit PX'5 eine integrierte Software-Suite entwickelt, welche Informationen aus der Produktentwicklung mit CRM-Funktionen für den Vertrieb verbindet. Dabei stellt die durchdachte Lösung dem Anwender einfache Werkzeuge zur Verfügung, um technische Produktinformationen mit kaufmännischen Kundendaten zu verknüpfen.

Modularer Baukasten als intelligenter JT-Katalog

In einem ersten Schritt werden in NX oder Solid Edge angelegte Vertriebsbaugruppen zur Visualisierung im 'leichtgewichtigen' JT-Format ausgeleitet. Bei einer Datenverwaltung unter Teamcenter kann dieser Vorgang automatisiert werden: Dann werden die Daten mit der Freigabe der Baugruppen zur Verwendung in Vertrieb und Projektierung erzeugt. Die Reduktion der Geometriedaten mittels Level-of-Detail-Funktionalitäten beschränkt die Datenmenge, schützt das geistige Eigentum des Unternehmens: Kunden erhalten nur Hüllgeometrien mit speziell definierten Reference-Sets – und damit alle die Informationen, die sie tatsächlich benötigen. Technische Details bleiben dagegen dort, wo sie hingehören: in der Produktentwicklung.

Klassifikation nach Vertriebsgesichtspunkten

Im nächsten Schritt lassen sich die Geometriedaten im PX'5-Editor aus vertrieblicher Sicht ordnen. Die Anreicherung der JT-Daten mit Meta-Informationen wie Artikelbezeichnungen, Merkmalen wie Gewicht, Verpackungsvolumen, Preis oder anderen Leistungsparametern geht einher mit der Klassifikation nach neuen Sachmerkmalen. Dann wird die Variantenvielfalt nach Material oder Farben, Raster- und Freimaßen und vielen weiteren Optionen definiert. Mehrsprachige Textinformationen für Labels, technische Beschreibungen und Funktionsspezifikationen liefern international gültige Produkterklärungen. Die Strukturierung der Produkte in kundenspezifischen Katalogen kann nach funktionalen Kriterien oder nach Zugehörigkeit zu Produktgruppen erfolgen. Für die Kosten- und Preisberechnung werden Kalkulationsschemata angelegt, die alle technischen und kaufmännischen Parameter berücksichtigen. In wenigen Schritten werden aus Baugruppen vertriebsfähige Produkte.



... oder 3D-PDF erfolgen und hinterlässt bleibende Eindrücke bei Kunden und Partnern.

Vorschläge entstehen können. Online oder offline – eine visuelle Präsentation des kundenspezifischen Produkts überzeugt technische wie kaufmännische Entscheider von der Lösungskompetenz des Anbieters und der Machbarkeit des geplanten Projekts. Der Projektvorschlag kann dem Kunden in mehreren Standardformaten übergeben werden: JT-Daten lassen sich sofort für interne Einbau- und Aufstellplanungen verwenden. Eine Übergabe als 3D-PDF fasst technische Erklärungen und wirkungsvolle 3D-Visualisierung zusammen und fördert den internen Entscheidungsprozess. Eine mitlaufende Stücklistengenerierung und Angebotskalkulation liefert zu jedem Projekt sofort ein stimmiges Angebot. Zeitraubende Rückfragen und Abklärungen bleiben dadurch erspart – noch während einer Präsentation lässt sich direkt am Point of Sales der gewünschte Abschluss erreichen! +

MEHR INFORMATIONEN:

+ www.perspectix.com

AUTOR:

+ **Dr. Thomas Tosse, HTM**

mit JT!

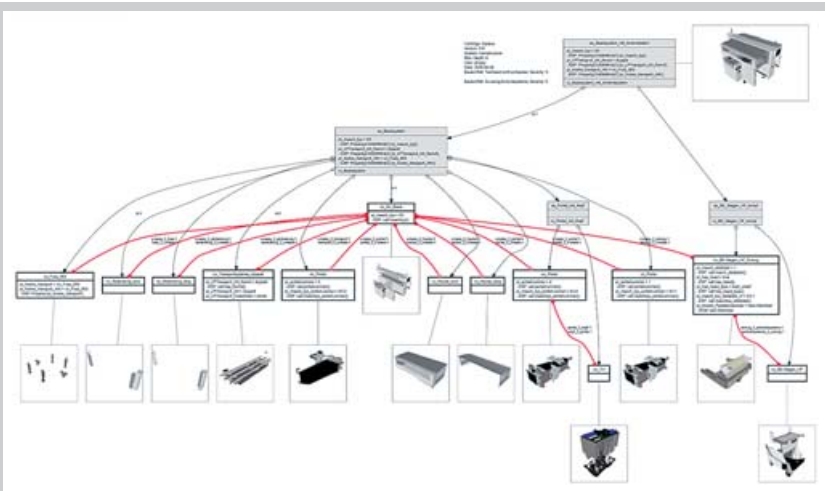
Varianten- und Verbau-Logik

Damit sich die definierten Module später vor Ort zu kundenspezifischen Produkten konfigurieren lassen, müssen nun Modulschnittstellen mit geometrischen Andockpunkten geschaffen werden. Die Verbaumöglichkeiten der Module werden mittels Ausschlusstabellen und Regeln eingeschränkt, damit nur 'sinnvolle' Kombinationen entstehen können. Die Definition der Produktstruktur kann Top-down als Maximal-Stückliste oder Bottom-up als Baugruppenregel erfolgen. Die Spezifikation von technischen Berechnungen und Regeln für das Systems-Engineering schließt diese Definitionsphase.

JT-basierte Produktkonfigurationen

Mitarbeiter in technischen Vertriebsorganisationen, im eigenen Außendienst wie bei Vertriebs- und Planungspartnern, gewinnen damit ein flexibles Werkzeug für eine reibungs- und fehlerfreie Erfüllung von Kundenbedürfnissen. Dank wissensgesteuerter Automatisierung erstellen sie schnell und individuell Anforderungen- oder Lösungskonfigurationen, ohne auf Zuarbeiten anderer Bereiche angewiesen zu sein.

Die abgesicherte Produktauslegung minimiert Fehler und damit technische wie finanzielle Risiken. Aufstellungsplanungen und Projektierungsvorschläge werden im Hinblick auf Mechanik, Verkabelung, Verrohrung, Software, Dienstleistungen und Preise überprüft, so dass nur regelgerechte

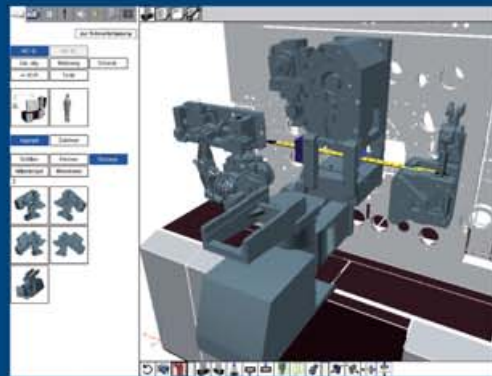


Produktstruktur: Regelbasierte Verbau-logik sorgt für eine korrekte Produktstruktur.

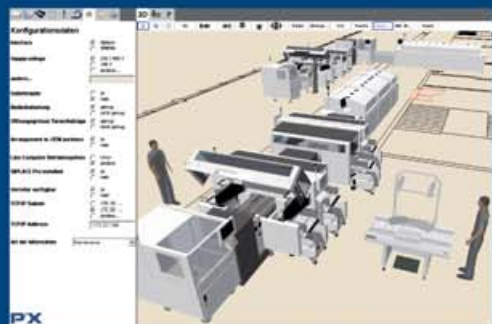
P'X 5™

Visual Product Selling

PLM-integrierte Vermarktung



Maschinenkonfiguration



Anlagenkonfiguration

3D Produktkonfiguration & Aufstellungsplanung mit JT

Variantenmanagement für modulare Produktsysteme

Angebotsgenerierung mit BOM- & Preiskalkulation

Mobiles Vertriebs-Frontend auf Teamcenter und NX



PERSPECTIX