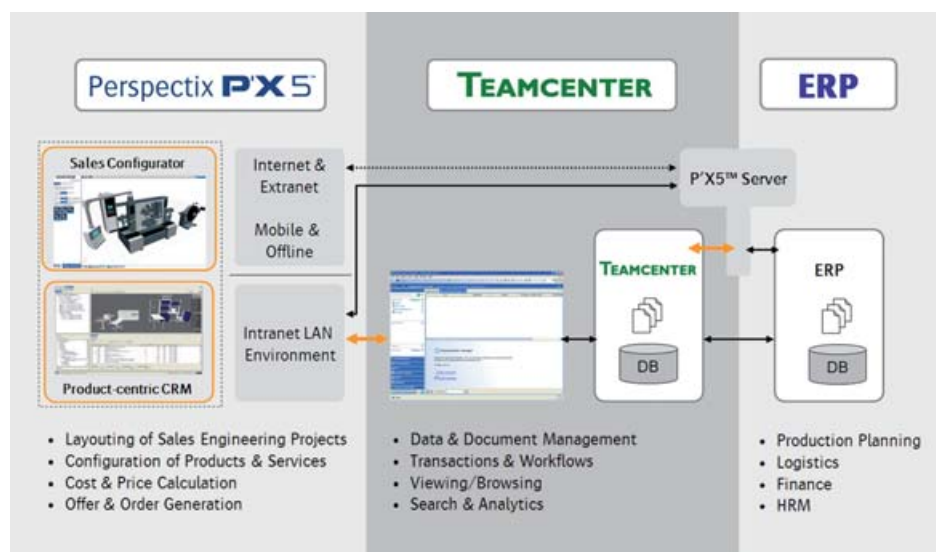


# Produktkonfigurator P´X5

Tiefere Integration in Teamcenter

Mit dem grafischen Produktkonfigurator P´X5 gibt die Perspectix AG Investitionsgüter-Anbietern unterschiedlicher Branchen ein leistungsfähiges Werkzeug zur Konfiguration modularer Produktsysteme in die Hand. Dabei werden mit überschaubarem Aufwand Daten aus PLM-Systemen genutzt.



Als Foundation-Partner von Siemens PLM-Software bietet die Perspectix AG für ihren Produktkonfigurator P´X5 Integrationsschnittstellen zu Teamcenter und NX, um den Vertrieb nahtlos in die PLM-Prozesse einzubinden. Genutzt werden dabei die offenen Standardformate und Schnittstellen von Siemens PLM Software wie JT Open, NX Open und PLM XML. Vertriebsbeauftragte können damit, unabhängig von der Konstruktion und Produktentwicklung, regelbasiert Produktvarianten auslegen und in dreidimensionalen Layouts realistisch präsentieren und kundengerechte Angebote erzeugen. Die integrierte P´X5 Software-Suite harmonisiert sämtliche Prozesse zwischen Endkunden, Vertriebsorganisation, Projektierung und Auslegungsplanung. Für Anwender des PDM-Systems Teamcenter gab es bisher neben anderen Möglichkeiten der Datenübernahme und Verknüpfung eine eigene Schnittstelle, um Strukturen für Konstruktionsstücklisten aus dem P´X5 Konfigurator in Teamcenter zu übertragen.

## Neue Schnittstelle gemeinsam mit TESIS PLMware entwickelt

In enger Zusammenarbeit mit dem Spezialisten TESIS PLMware wird dieser Leistungsumfang nun deutlich erweitert. Die neue Entwicklung unterstützt zusätzlich die Teamcenter Unified Architecture. So können die in P´X5 definierten Produktkonfigurationen in Teamcenter als neue 'Assembly Items' angelegt werden. Während in P´X5 leichtgewichtige JT-Visualisierungsdaten genutzt werden, lassen sich die in Teamcenter angelegten Stücklisten in NX oder Solid Edge als native Solid-Parts öffnen und für die Sonderkonstruktion weiter nutzen. Doch damit nicht genug: Neben der Konstruktionsstückliste werden auch ergänzende Dokumente in Formaten wie JT, PDF oder RTF zur weiteren Verwaltung an Teamcenter übergeben. Beliebige Datensätze, zum Beispiel generierte Angebote oder exportierte JT-Modelle, können mit beliebigen Items aus einer Baugruppenstruktur in Teamcenter

assoziativ verknüpft werden. Die Vorteile sind offensichtlich: Projektdaten werden ohne Medienbruch zwischen Vertrieb und Technik übergeben. Mit der neuen Schnittstelle zwischen P´X5 und Teamcenter wird zusätzlich das Zusammenspiel zwischen dem Konfigurator und dem Variantenmanagement von Teamcenter (Options & Variants, Modular Variants) weiter ausgebaut. Damit wird das Miteinander von Konstruktion und technischer Vertriebsunterstützung harmonisiert und effektiver gestaltet: Doppelarbeiten und Fehlinformationen lassen sich mit der neuen Schnittstelle noch wirksamer ausschalten.

## Mobiles Sales Front-end für Teamcenter

Die 'Configuration Engine' hat Perspectix vor einiger Zeit mit einem 'Project Organizer' ergänzt, der bereits bei vielen Unternehmen Erfolge zeigt: Er unterstützt Mitarbeiter im Innen- wie Außendienst des Vertriebs mit den Funktionen eines her-

## PLM-integrierte Vermarktung

kömmlichen Systems zum Customer Relationship Management, allerdings zugeschnitten auf die speziellen Anforderungen des Projektgeschäfts im technischen Vertrieb. Mit der neuen Teamcenter-Schnittstelle lässt sich zusätzlich zum P'X5 Configurator nun auch der P'X5 Project Organizer an Teamcenter anbinden. Damit kann P'X5 die Anforderungen des technischen Vertriebs und der Projektierung im Angebotsprozess als Front-end zu Teamcenter abdecken.

Der Project Organizer wurde durch die Verwendung schlanker Datenstrukturen auf einen mobilen Einsatz vorbereitet. Am 'Point of Sale' des Investitionsgüteranbieters, in Landesgesellschaften, bei Vertriebspartnern, vor Ort bei Endkunden, unterwegs oder im Home-Office stellt P'X5 dem Vertriebsmitarbeiter alle für seine Aktivitäten nötigen Informationen bereit. Neben den Kundendaten gehören dazu vor allem die Projektinformationen. Schlanke, übergreifende und individuelle Projektübersichten verschaffen sofortigen Überblick über aktuelle Stände: Von der Investitionsabsicht zur Anfrage, vom Angebot zur Auftragsbestätigung konkretisieren sich langfristig angelegte Projekte.

Synchronisationsfunktionen erlauben einen schnellen Datenabgleich zwischen lokaler und zentraler Datenhaltung sowie nach dem mobilen offline-Betrieb, selbst bei einer Vielzahl von Vorgängen. Eine Übergabe an Kollegen oder eine kontrollierte Beteiligung weiterer Projektmitarbeiter wird vom System komfortabel unterstützt. Regelbasiert lassen sich auch gezielt Workflows anstoßen, um den Angebotsprozess technisch wie auch finanziell abzusichern. Weil Daten- wie Projektstrukturen sowie deren Workflow-Regeln sich von Kunde zu Kunde unterscheiden, können diese ebenso wie die grafische Benutzerschnittstelle individuell angepasst werden. Projekte lassen sich in einem Projektbaum in Teilbereiche gliedern, denen jeweils ein Informationskopf zur Übersicht zugeordnet ist. Weitere Karteikarten-Ansichten geben den Blick auf Konfigurationen, Artikellisten, die Kostenstruktur sowie die zugeordneten Dokumente in Standardformaten frei.

### Internationale Vertriebsorganisationen

Gerade für die internationalen Vertriebsprozesse im Investitionsgütergeschäft stellt P'X5 wertvolle Unterstützung zur Verfügung. Per Update lassen sich technisch und kaufmännisch exakte, gültige Daten zum Stichtag bereitstellen, der Übersetzungsaufwand für die Mehrsprachigkeit wird wirksam begrenzt. Die Preiskalkulation geht in ihren Funktionen weit über eine Kalkulation der gewählten Artikel hinaus. Neben mehreren Währungen und Mehrwertsteuersätzen lassen sich etwa Zonen- oder Farbzuschläge für Sonderfarben wie auch verschiedene Rabatte definieren. Neben dem reinen Warenwert und üblichen Konditionsstaffeln können verschiedene Fracht- und Transportspesen sowie Montagekosten berücksichtigt werden. Der Vertrieb verfügt so über die gesamten Möglichkeiten einer komplexen Konditionspolitik. Die transparente online/offline-Synchronisierung für den Außendienst verhindert Kommunikationsfehler und Doppelarbeiten – und sorgt letztlich für die Zufriedenheit des Endkunden, der genau das bekommt, was er bestellt hat.

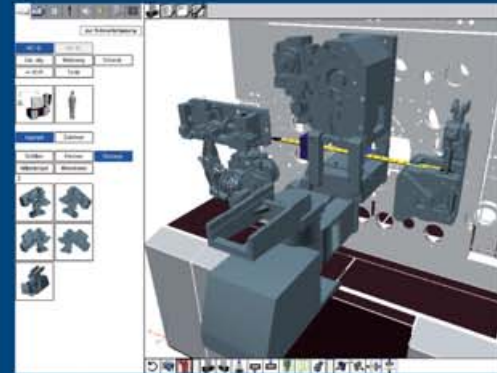
### Kooperation von TESIS PLMware und Perspectix

Zur technischen Umsetzung der neuen Schnittstelle zwischen P'X5 und Teamcenter haben TESIS PLMware und Perspectix eine Technologie-Partnerschaft geschlossen. Sowohl das Teamcenter Gateway for SAP von TESIS PLMware als auch P'X5 von Perspectix bilden über Schnittstellen zwischen Teamcenter und ERP-Software von SAP integrierte Wertschöpfungsketten und schaffen durchgängige Datenflüsse zwischen technischer und logistischer IT.

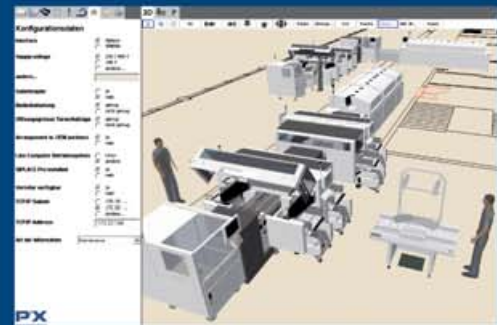
In der Zusammenarbeit sehen beide Firmen Synergien, die in Zukunft weiter ausgebaut werden. +

#### KONTAKT:

+ [www.perspectix.com](http://www.perspectix.com)



Maschinenkonfiguration



Anlagenkonfiguration

3D Produktkonfiguration &  
Aufstellungsplanung mit JT

Variantenmanagement für  
modulare Produktsysteme

Angebotsgenerierung mit  
BOM- & Preiskalkulation

Mobiles Vertriebs-Frontend  
auf Teamcenter und NX

# P'X

## PERSPECTIX