

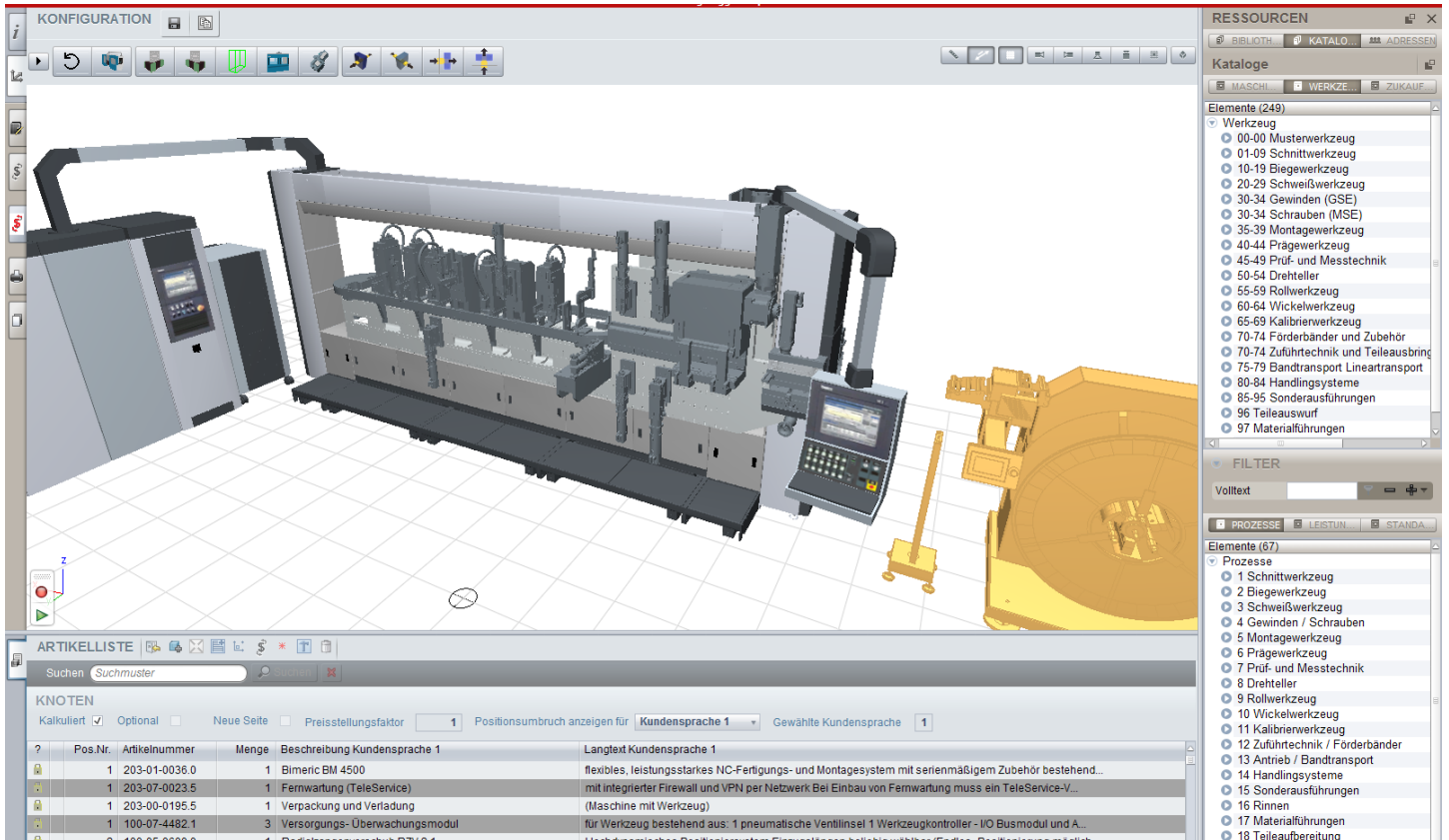


Mit Produktkonfiguration Vertriebsprozesse digitalisieren

Vor über 20 Jahren begann Perspectix damit, die 3D-Technologie für den technischen Vertrieb zu erschliessen. Die Vision des „Visual Product Selling“ macht seitdem Produkte wie Möbelsysteme, Maschinen, Anlagen oder Fahrzeugeinrichtungen dreidimensional sichtbar, damit sie bereits optimal geplant werden können. Dazu arbeitet Perspectix in intensiver Projektarbeit mit den Kunden zusammen, bis eine optimale Lösung für die jeweilige Aufgabe gefunden ist. Das Ziel: Durchgängig digitale Prozesse von der Konstruktion über den technischen Vertrieb und die Handelsorganisation bis zu den Endkunden – und zurück in

Fertigung, Montage und Auslieferung. Dazu integriert sich der Produktkonfigurator P'X erfolgreich in vorhandene CAD-, PDM- und ERP-Systeme.

Immer schneller scheint die Digitalisierung von Geschäftsprozessen voranzuschreiten – immer höher steigen die Anforderungen an erfolgreiche Vertriebsorganisationen. Doch damit die Befriedigung individueller Kundenbedürfnisse schnell und genau gelingt, müssen die Abläufe zwischen Produktentwicklung und technischem Vertrieb verbessert werden. Der Aussendienst profitiert dann von leistungsfähiger 3D-Konfiguration und Visualisierung.



Wichtige Unternehmensfunktionen

Die Vertriebsfunktion gilt selbst in innovativen High-tech-Unternehmen der Industrie als entscheidend für den Unternehmenserfolg. Deshalb sollten, neben allen Bemühungen um Industrie 4.0 die durchgehende Digitalisierung der Vertriebsprozesse einschliesslich der Schnittstelle zur Produktentwicklung ein wichtiges Anliegen sein: Sie sichern die vollständige Aufnahme, detaillierte Umsetzung und fehlerfreie Erfüllung von Kundenbedürfnissen. Die P'X Sales Solution stellt die Konfiguration, Projektierung und Kalkulation variantenreicher Produkte in technischen Branchen auf eine erfolgreiche Basis und führt zu digitalen Abläufen mit hohen Effizienzgewinnen.

Verbindung von Produktentwicklung und Vertrieb

Im Zentrum der P'X Sales Solution steht ein kundenspezifisch anpassbarer Produktkonfigurator, der den technischen Vertrieb nahtlos mit den Informationsquellen PLM/PDM und ERP integriert. Durch diesen integrierten Lösungsansatz fließt das aktuelle Produktwissen aus der Konstruktion vertriebsgerecht in den Kundendialog ein. In einem ersten Schritt werden Produktkataloge aus CAD-Daten erstellt, die auf spezielle Hüllgeometrien reduziert wurden. Die notwendige Produktlogik wird in einem Regelwerk hinterlegt, das alle Kombinationsmöglichkeiten der

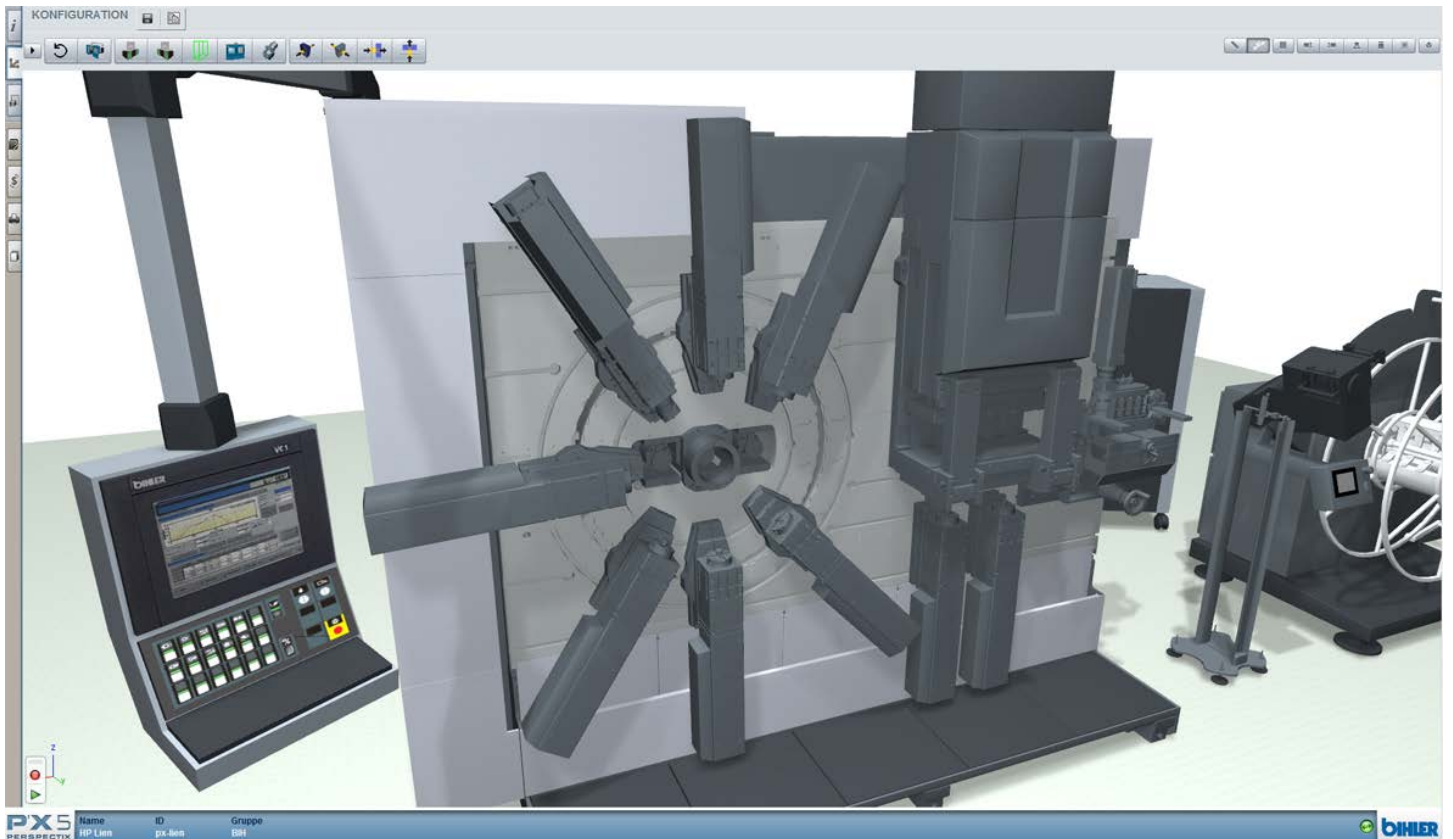
Komponenten abdeckt. Damit wird das für den Vertrieb notwendige Produktwissen bereitgestellt. Wichtiger noch: Produktentwicklung und technischer Vertrieb verfügen über eine bidirektionale Kommunikationsplattform.

Technisch und kaufmännisch fehlerfreie Angebote

Aus den fertigen Katalogen lassen sich alle gültigen Varianten eines Produkts in einem 3D-Raum interaktiv kombinieren. Neben dem Maximalstücklisten-Ansatz kann ein objektorientierter Top-down-/Bottom-up-Ansatz verfolgt werden. Durch die Kombination von 3D-Modellen und Produktlogik werden räumliche und formale Fehler vermieden. Auf dieser Basis überführt P'X die Angebotsvariante in eine akkurate Vertriebsstückliste und kalkuliert mit aktuellen Preisinformationen, aus einem ERP-System ebenso wie aus eigenen Grundlagen, automatisch den Angebotspreis.

Perfekte Kundentermine

Das effiziente Sales Engineering verkürzt die Zeit zwischen Anfrage und erstem Angebot. Eine Konfiguration vor Ort sorgt für umfassende Erfüllung der Anforderungen und bietet hervorragende Möglichkeiten der 3D-Präsentation. Höherer Angebotsdurchsatz und weniger Korrekturschleifen reduzieren die Pro-



zesskosten. Neuheiten lassen sich schneller am Markt platzieren. Die Trefferquote steigt und damit der Verkaufserfolg.

Weltweite Vertriebsnetzwerke zentral befähigen

Erfolgreicher Export ist auch eine Frage der effizienten Kommunikation – mit einer eigenen Vertriebsorganisation ebenso wie mit Vertriebspartnern. Dabei geht es einerseits um Sprachen, andererseits um aktuelle Produktinformationen, die ein Vertriebsnetzwerk zu selbstständigem Handeln befähigen. Die Architektur der P’X Sales Solution wurde von Anfang an hervorragend auf diese Anforderungen ausgerichtet. Der Hersteller pflegt den gesamten Datenbestand mit leistungsfähigen Funktionen in den gewünschten Sprachen auf einem zentralen Server. Eine enge ERP-Integration sorgt für die richtigen Konditionen in den jeweiligen Währungen und für Informationen über aktuelle Liefertermine. So lassen sich Updates über Nacht realisieren – neue Produkte können zeitgleich für den Weltmarkt bereitgestellt werden. Darauf greifen alle internen und externen Vertriebsmitarbeiter webbasiert zu.

Lokale Konfiguration am Laptop

Am Point of Sale werden die Endprodukte im Dialog mit den Kunden am Laptop konfiguriert oder präsent-

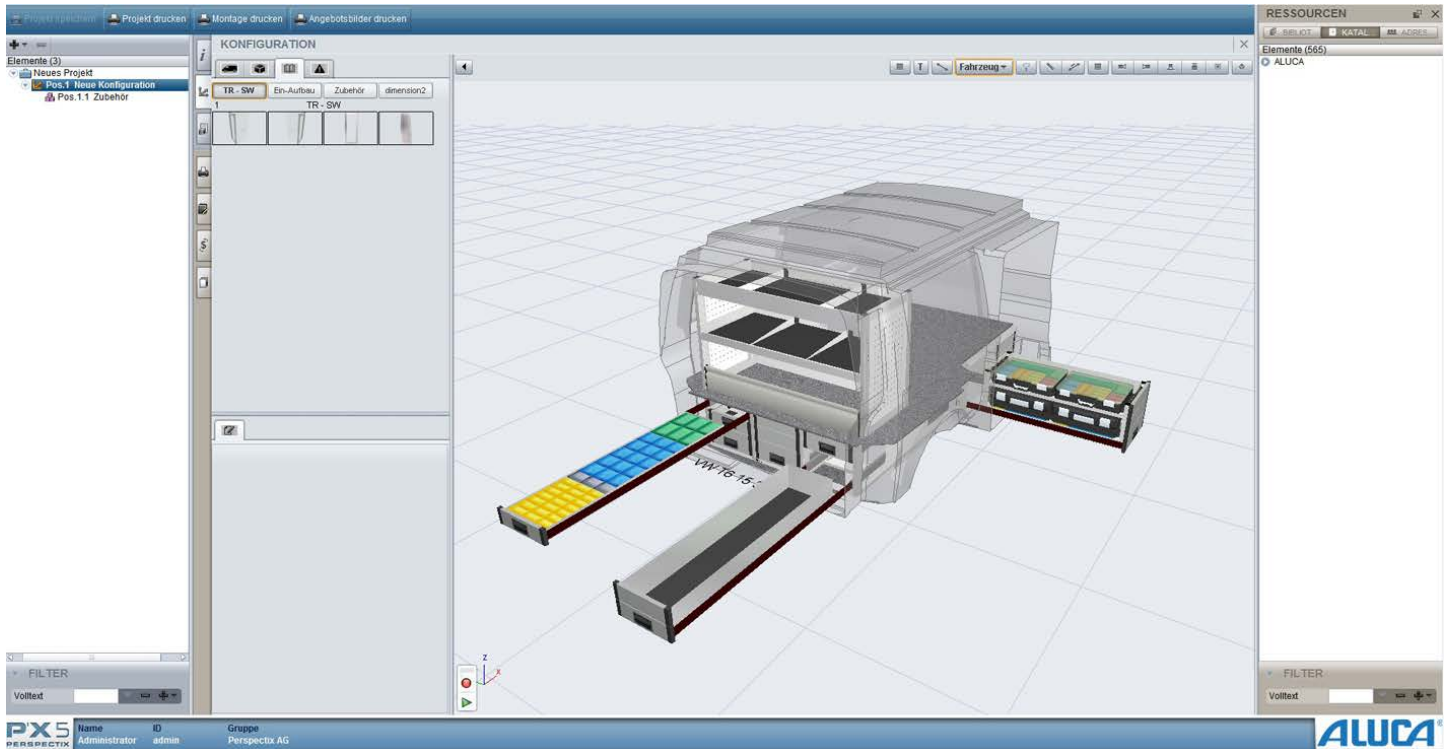
tiert. Dokumentvorlagen lassen sich direkt befüllen, um Angebote, Aufstellpläne, 3D-Detailansichten oder Stücklisten mit Preisinformationen zu erzeugen. So können Vertriebsmitarbeiter regelbasiert Produktvarianten auslegen und in dreidimensionalen Layoutplanungen realistisch präsentieren. Die Durchgängigkeit reduziert Arbeitsaufwand, eliminiert Fehler und verbessert die interne Kommunikation.

Zentrale Produktion und Versand

Online gelangen die Konfigurationsdateien an die Zentrale, wo sie nach einer Prüfung an das ERP-System übergeben werden. Die Hüllgeometrien lassen sich im CAD-System verwenden, um Baugruppen automatisch zu erstellen und bei Bedarf Sonderkonstruktionen durchzuführen. Mit den Warenbegleitpapieren entstehen aussagekräftige Montagepläne, die eine Aufstellung vor Ort erleichtern. Durchgehende Prozesse sorgen so für termin- und kostengerechte Produktlieferungen und Abnahmen auf der ganzen Welt.

Mit der Globalisierung gewinnen

Wer im Rahmen seiner Globalisierungsstrategie lokale Hersteller übernimmt, will die Produkte möglichst schnell und nahtlos in das Produktportfolio integrieren. Auch die Fortschritte der eigenen Produktent-



wicklung müssen effizient auf unterschiedliche Märkte gebracht werden: Die „Time-to-Market“ entscheidet oft über den wirtschaftlichen Erfolg. Dafür bietet Perspectix die richtige Marketing-Plattform, eine Drehscheibe zwischen Entwicklungsabteilungen und Vertriebsorganisationen. Mit relativ geringem Aufwand können eigene Mitarbeiter komplexe Produktsysteme abbilden, um sie in kürzester Zeit dem Weltmarkt zur Verfügung zu stellen.

Wurden Produktwissen und Anwendungstechnik einmal in fehlerfrei reproduzierbarer Art konserviert, stehen sie für neuartige Geschäftsmodelle bereit. Als Hersteller kann man sein Produktangebot um wertvolle Dienstleistungen für seine Kunden ergänzen. In wenigen Schritten lassen sich rundum perfekte Projektvorschläge erzeugen, die sich kurzfristig realisieren lassen. Ebenso kann ein Hersteller die Produktkataloge aus der P'X Sales Solution weiteren Partnern der Lieferkette zur Verfügung stellen, welche diese in ihre Anwendungsfälle integrieren können. So führt die Digitalisierung ohne Medienbrüche zu innovativen Geschäftsmodellen.

Über Perspectix

Die Perspectix AG in Zürich realisiert durchdachte Software-Lösungen für den technischen Vertrieb und die Ladenplanung. Seit der Gründung 1996 hat sich das Unternehmen kontinuierlich zum technologisch führenden Lösungsanbieter für den Vertrieb und die Projektierung variantenreicher Produkte entwickelt.

Nutzer der P'X Sales Solution profitieren von Erfahrungen aus komplementären Anwenderbranchen: Maschinenbau, Anlagenbau, Elektrotechnik, Einrichtungs-, Ladenbau-, Lager- und Logistiksysteme. Mit der P'X Store Solution erhalten Anwender eine maßgeschneiderte Lösung für Ladenplanung und Filialauswertung.

Wegen der Verbindung von Vertrieboptimierung, grafischer Projektierung und Product Lifecycle Management in einer zukunftsweisenden Technologie ist Perspectix heute strategischer Lieferant namhafter Hersteller und Handelsketten sowie Partner führender IT-Häuser.