

Individuelle Investitionsgüter im Internet anbieten

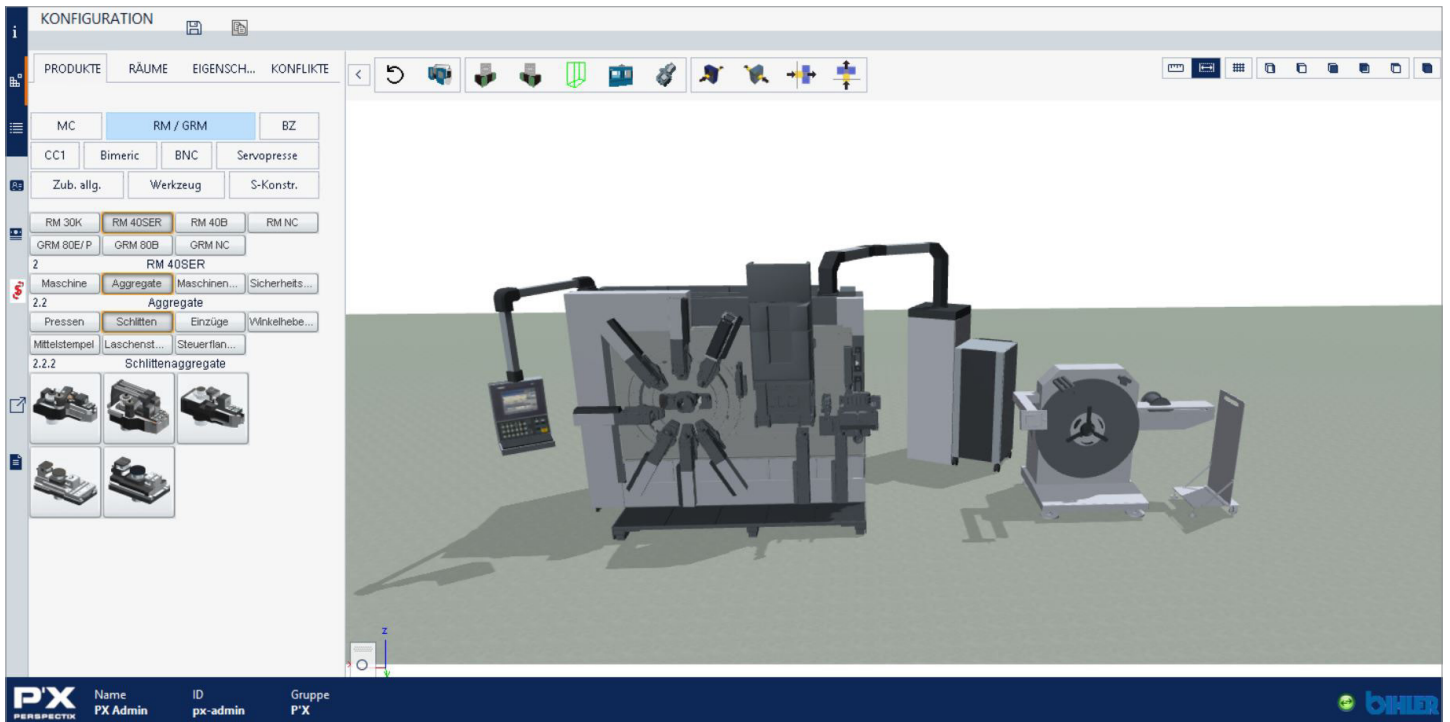
Spätestens seit der Corona-Pandemie ist klar: Alle Wege im Investitionsgütervertrieb führen in Zukunft über das Internet. Nur für Hersteller kundenspezifischer, komplexer Produktsysteme wurde bisher noch kein gangbarer Weg gefunden: Wie soll man etwas im WWW anbieten, das es noch garnicht gibt? Der Software-Anbieter Perspectix hat eine Lösung gefunden und seine Digitalisierungslösung um einen Webkonfigurator und einen Consumer Communicator erweitert.

Die Digitalisierung der Kundeninteraktionen gilt für B2B-Unternehmen nicht erst seit Corona als erster Schritt zu neuen Geschäftserfolgen. Die Customer Journey zur Erfüllung individueller Kundenbedürfnis-

se beginnt immer häufiger bei Google. Wohl dem, der dort gefunden wird – und noch besser, wenn er sofort ein Angebot platzieren kann. Gerade für Anbieter komplexer, technischer Produktsysteme scheint dies unmöglich zu sein: Ihre Kunden erwarten meist maßgeschneiderte Lösungen, die nicht nur exakt zu festen Rahmenbedingungen passen, sondern auch sehr spezifische Herausforderungen lösen müssen. Damit dies gelingen kann, müssen allerdings die „Hausaufgaben“ erledigt werden.

Produktkonfigurator als Schnittstelle

Nach dem Aufbau eines modularen Produktportfolios wird der kundenspezifisch anpassbare Produktkonfigurator der P'X Industry Solution eingeführt, der den technischen Vertrieb nahtlos mit den Informationsquellen PLM/PDM und ERP integriert. Durch diesen integrierten Lösungsansatz fließt das aktuelle Pro-



duktwissen 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 erhält der Vertrieb das notwendige Produktwissen in einem 3D-Baukasten, mit dem er eigenständig Kundenanforderungen erfüllen kann. Darüber hinaus verfügen Produktentwicklung und technischer Vertrieb nun über eine effiziente bidirektionale Kommunikationsplattform. Mit dem virtuellen Produktbaukasten lassen sich alle gültigen Varianten eines Produkts in einem 3D-Raum interaktiv kombinieren. Neben dem Maximalstücklisten-Ansatz können objektorientierte Top-down- oder Bottom-up-Ansätze verfolgt werden. Durch die Kombination von 3D-Modellen und Produktlogik werden räumliche und formale Fehler vermieden. Eine akkurate Vertriebsstückliste wird mitgeführt; der Angebotspreis wird bereits während der Konfiguration nach aktuellen Preisinformationen aus einem ERP-System kalkuliert. Dabei können diverse Aufschläge ebenso wie kundenspezifische Rabatte aus dem CRM-System berücksichtigt werden.

Perfekte Online-Präsentationen

Nun verkürzt das effiziente Sales Engineering bereits die Zeit zwischen Anfrage und erstem Angebot. Eine

Konfiguration vor Ort sorgt für umfassende Aufnahme der Anforderungen und bietet hervorragende Möglichkeiten der 3D-Präsentation. Höherer Angebotsdurchsatz und weniger Korrekturschleifen reduzieren die Prozesskosten. Neuheiten lassen sich schneller am Markt platzieren. Doch wo persönliche Termine nicht angebracht sind, eröffnet Perspectix mit einem Consumer Communicator neue Möglichkeiten: Der Konfigurationsvorschlag wird mit erklärenden Dokumenten in einem projektbezogenen Web-Frontend bereitgestellt. Die eingeladenen Kunden greifen über einen sicheren Weblink darauf zu und können das Projekt sofort in 3D-Ansichten betrachten. Die üblichen Funktionen wie Drehen und Zoomen stehen ebenso zur Verfügung wie Markieren und Kommentieren. Der Betrachter wählt zwischen der gesamten Aufstellungsumgebung oder einer Detailansicht – Angebots- oder Stücklisten-Informationen können in ergänzenden Dokumenten bereitgestellt werden. So wird die Kommunikation in Video-Konferenzen oder am Telefon wesentlich erleichtert. Die verwendete Technologie erlaubt den Zugriff in allen gängigen Browsern ebenso wie die Anwendung mit Mobilgeräten.

Weltweite Vertriebsnetzwerke zentral befähigen

Viele Hersteller unterhalten ein weltweites Vertriebsnetzwerk mit eigenen Niederlassungen und Vertriebspartnern. Diese müssen mit aktuellen Produktinformationen in ihren Sprachen zu selbst-



ständigem Handeln befähigt werden, damit sie ihrerseits effizient mit ihren Kunden kommunizieren können. In der P`X Industry Solution pflegt der Hersteller den gesamten Datenbestand in den gewünschten Sprachen auf einem zentralen Server. Eine enge ERP-Integration sorgt für die richtigen Konditionen in den jeweiligen Währungen und die aktuelle Lieferbereitschaft. Mit den leistungsfähigen Funktionen können Hersteller über Nacht neue Konditionen, Produkte oder Produktlinien weltweit bereitstellen. Darauf greifen alle internen und externen Vertriebsmitarbeiter webbasiert zu.

Lokale Konfiguration in Landessprache

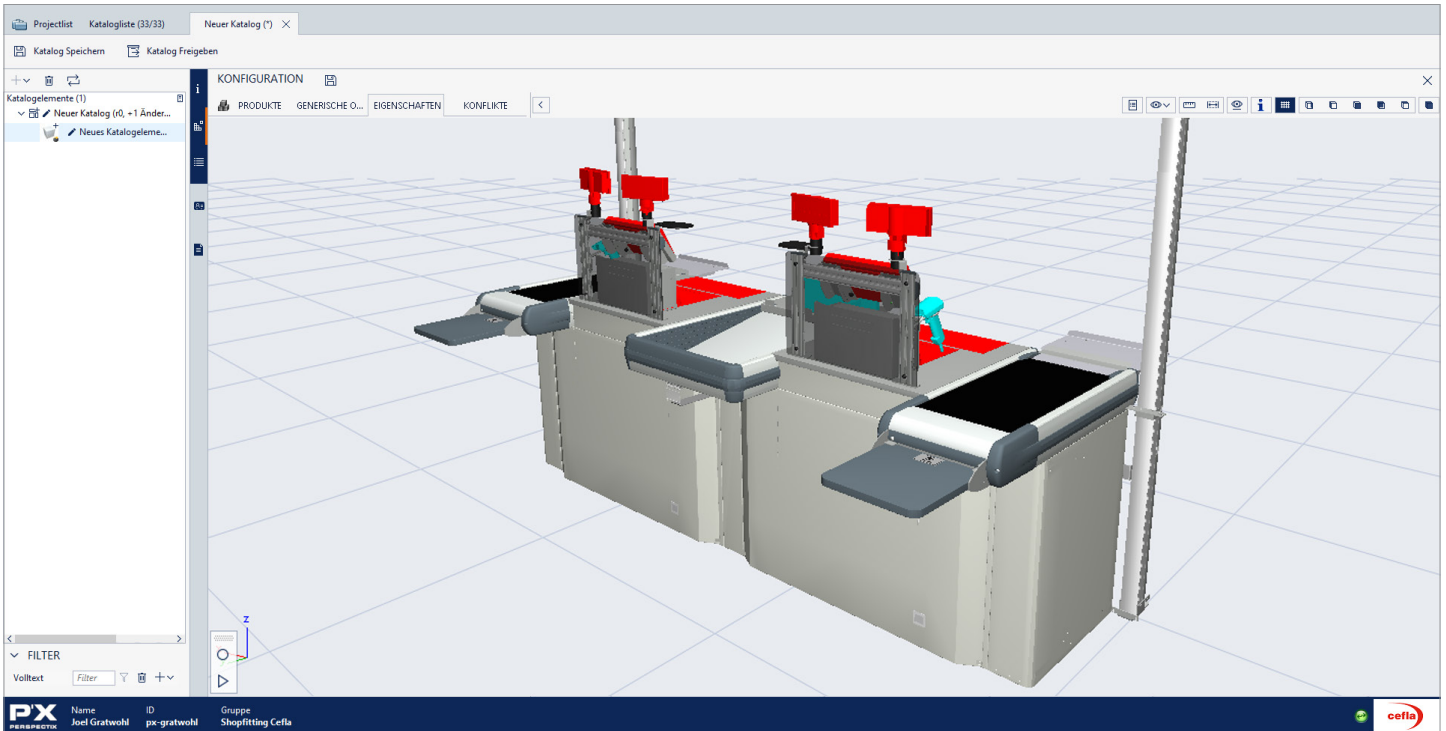
Damit verfügt die weltweite Vertriebsorganisation über die gleichen Möglichkeiten, Endprodukte zu konfigurieren und zu präsentieren, wie die Zentrale. Dokumentvorlagen lassen sich direkt befüllen, um Angebote, Aufstellplanungen, 3D-Detailansichten oder Stücklisten mit Preisinformationen zu erzeugen. Vertriebsmitarbeiter legen regelbasiert Produktvarianten aus und präsentieren dreidimensionale Layoutplanungen auf dem jeweiligen Grundriss. Die Durchgängigkeit reduziert Arbeitsaufwand, eliminiert Fehler und verbessert die interne Kommunikation.

Zentrale Produktion und Versand

Die externen Konfigurationsdateien gelangen Online an die Zentrale, wo sie nach Prüfung zur Produktion an das ERP-System übergeben werden. Die Hüllgeometrien lassen sich im CAD-System verwenden, um die Erstellung von Baugruppen anzustoßen und bei Bedarf Sonderkonstruktionen auszulösen. Mit den Warenbegleitpapieren entstehen aussagekräftige Montagepläne für die Aufstellung und Inbetriebnahme vor Ort. Durchgehende Prozesse sorgen so für termin- und kostengerechte Produktlieferungen und Abnahmen auf der ganzen Welt.

Webkonfigurator für komplexe Produktsysteme

Damit sind bereits viele Hersteller organisatorisch bestens aufgestellt. Produktwissen und Anwendungstechnik wurden in fehlerfrei reproduzierbarer Art konserviert. So können sie ohne großen Aufwand den zweiten Schritt zu neuen Geschäftsmodellen im Internet tun. Perspectix bietet dazu den P`X Webkonfigurator an, der die vorhandene Datenbasis verwendet. Zusammen mit den vorhandenen Integration zu CAD und ERP senkt dies den Anfangsaufwand erheblich und halbiert den späteren Pflegeaufwand. Je nach Komplexität und Funktionalität werden die Hersteller ihr Produktportfolio für das Web-Angebot aufbereiten. Mit vorkonfigurierten Modulen und



branchenspezifischen Komponenten lassen sich die Benutzerfreundlichkeit und damit die Verkaufserfolge steigern. Der speziell auf hohe Usability ausgerichtete Webkonfigurator führt die Anwender mit einer ansprechenden 3D-Visualisierung von Modulen und Komponenten im Einbauraum schnell und sicher zu dem gewünschten Ergebnis. Der Interessent fordert mit der Projektdatei sein individuelles Angebot an. Der technische Vertrieb kann diese Projektdatei nahtlos in der P`X Industry Solution bearbeiten, nach der Beratung Anpassungen durchführen und ein treffsicheres Angebot mit 3D-Ansichten, Aufstellplanung, Stücklisten und Dienstleistungen versenden. Die vorhandene Vertriebsorganisation lässt sich wahlweise in diesen Prozess integrieren. Durch die vom Endanwender bereits gelieferte qualifizierte Anfrage reduzieren die Anbieter ihren Beratungsaufwand, generieren neue Geschäftsmöglichkeiten im Internet und erhöhen schließlich nicht nur den Umsatz, sondern auch die Kundenzufriedenheit.

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 Industry Solution profitieren von Erfahrungen aus komplementären Anwenderbranchen: Maschinenbau, Anlagenbau, Elektrotechnik, Einrichtungs-, Ladenbau-, Lager- und Logistiksysteme. Mit der P`X Retail 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.