



Produktkonfiguration mit Perspectix

Wieland Electric integriert Vertrieb in PLM-Konzept

Wer im Vertrieb von Maschinen, Anlagen oder Elektronikkomponenten technisch überzeugen will, muss individuelle Lösungen definieren, die alle Anforderungen des Kunden erfüllen und mögliche Probleme bei der Umsetzung bereits im Vorfeld ausräumen.

Die Wieland Electric GmbH in Bamberg, international renommierter Anbieter von elektrischer Verbindungstechnik, hat sich dazu für den Produktkonfigurator P'X5 von der Perspectix AG entschieden.

Wieland Electric zählt zu den weltweit führenden Herstellern von Produkten für die elektrische Verbindungstechnik. Die Produktpalette des Unternehmens umfasst über 20.000 unterschiedliche Komponenten für die Anwendungsbereiche Automatisierungstechnik und Gebäudeinstallation.

In der Gebäudetechnik hat Wieland mit der steckbaren Elektroinstallation gesis® bereits vor über 25 Jahren den internationalen Standard geschaffen.

Die Anforderungen an Flexibilität und Komfort steigen in modernen Gebäuden ständig – die technische Ausstattung und Installation wird immer komplexer. Wo anspruchsvollste Gebäudevisionen Realität werden, kommt gesis zum Einsatz. Das flexible, zukunftsorientierte und wirtschaftliche System, dessen Produktpalette rund 9.500 Artikel umfasst, erfüllt die Wünsche von Bauherren, Architekten und Planern gleichermaßen.

Neues Planungstool

Wenn Wieland demnächst einen Auftrag über Artikel dieser umfangreichen Palette entgegen nimmt, wird die fertige Planung wesentlich einfacher und schneller ablaufen als bisher. Die auf der Basis der Perspectix-Software P'X5 realisierte Anwendung gesis® PLAN ermöglicht eine einzigartige Verbindung zwischen grafischer 2D/3D-Lösungsplanung und den wesentlichen CRM-Funktionen.

Ein leistungsstarkes Regelwerk automatisiert die Erstellung beispielhafter Planungen bis hin zu detaillierten Verkabelungsplänen, überprüft die Anpassung an die räumliche Geometrie und liefert darüber hinaus technische Informationen, zum Beispiel über den zu erwartenden Energieverbrauch oder die Brandlast.

Schon mit dem Einsatz von gesis werden laut Wieland Electric 30 Prozent der Kosten und 70 Prozent des Zeitaufwands für eine Installation eingespart. „Mit gesis PLAN werden wir



Produktdaten im PLM-integrierten Vertrieb

nun auch in Planungsbüros und Installationsunternehmen die Ausführungsplanung deutlich vereinfachen“, sagt Stephan Lauer, Leiter Vertrieb Deutschland Gebäudetechnik bei Wieland.

Mehrstufiger Anwenderkreis

Dazu wird das neue Planungstool auf mehreren Stufen des Verkaufsprozesses eingesetzt.

Der eigene Außendienst verwendet es in der Hauptsache zur Vermittlung des Konzepts der Wieland-Steckverbinder durch die beispielhafte Planung einzelner Räume mit vergleichender Auswertung der Kosten und Montagezeiten. Externe Planungsbüros erstellen damit grobe, aber auch detaillierte Planungen, die zur Ergänzung (etwa durch Rangierverteiler) und Vertiefung sowie Überarbeitung und Korrektur an die Projektierungsabteilung bei Wieland übergeben werden.

Die ausführenden Installationsbetriebe schließlich verwenden gesis PLAN zur Detaillierung und Abwandlung von Planungen sowie zur Erstellung von Angeboten über Material- und Dienstleistungen an

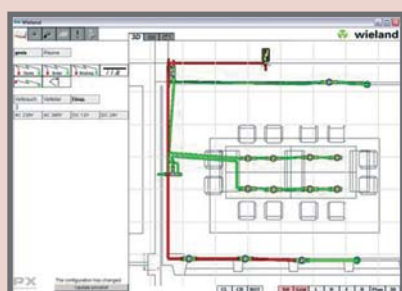
die Planer. Die Projektierung bei Wieland erarbeitet danach Verkabelungspläne und bereitet die Entwicklung von Rangierverteilern vor.

Offensichtliche Nutzeffekte

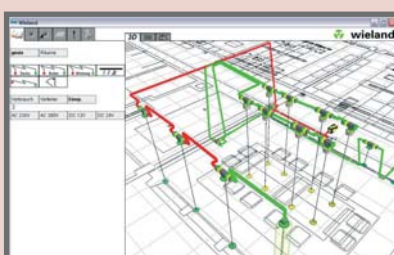
Auf allen Ebenen des Beratungsprozesses genießen die Beteiligten einen einfachen, grafischen Zugriff auf den gesamten Produktkatalog. Selbst komplexe Verkabelungslösungen lassen sich intuitiv im Raumkontext aufbauen – Grundrissdaten werden dazu per DXF/DWG-Schnittstelle in den Raumplaner importiert. Sofort lassen sich automatisch Stromkreis-, Last- und Leitungsauslegung berechnen und überprüfen. Anomalien wie Stromüberlastung oder Spannungsabfall werden dabei sofort erkannt.

Eine automatische Preisfindung einschließlich der Berücksichtigung von Staffelpreisen und kundenbezogenen Rabatten erleichtern die kaufmännische Abwicklung. Das hinterlegte Regelwerk und die mehrmalige Überprüfung aller technischen und kaufmännischen Bedingungen schließt übliche Fehler weitestgehend aus. Durch den gemeinsamen Datenzugriff gehören die Kommunikationsprobleme zwischen allen Beteiligten auf den vielen Stufen des Verkaufsprozesses der Vergangenheit an.

Die Reaktion auf Anfragen konnte bereits deutlich beschleunigt werden, weil der Zeitaufwand zur Angebotserstellung wesentlich geringer ausfällt. Die automatische, sehr präzise Preiskalkulation und



Die Vogelperspektive nutzen: Der technische Innendienst erstellt detaillierte Verkabelungspläne ...



... im Gebäudekontext und mit Stromkreis- und Lastberechnungen

die einfache Ausgabe fehlerfreier Angebotsdokumente mit aussagekräftigen Visualisierungen der jeweiligen Lösung sorgen ebenfalls dafür. „Änderungen und Anpassungen können in wenigen Minuten umgesetzt werden“, sagt Stephan Lauer. „Der Einsatz von gesis wird in Skizzen und Stücklisten mit Angabe der Montagezeiten überzeugend beschrieben.“ So kommt das Unternehmen auch strategischen Zielen näher, die mit gesis PLAN anvisiert werden: Die Verbesserung der Beratungsqualität und die Steigerung der Überzeugungskraft im technischen Vertrieb, besonders gegenüber Neukunden.

Technische Einbindung in das PLM-Konzept

Das technische Konzept hinter der ausgeklügelten Lösung sieht eine weitgehende Integration von P'X5 in das PLM-Konzept des Unternehmens und seine tragenden IT-Systeme vor. Dazu gehören auf der kaufmännischen Seite SAP R/3, im technischen Bereich I-deas NX und Teamcenter von UGS. Alle für das Regelwerk und die Produktbeschreibungen des Configurators notwendigen Stammdaten sollen aus diesen Quellen bezogen werden; P'X5 selbst wird nicht zum führenden System. Alle Stammdaten werden weiterhin in SAP R/3, ProductFinder und Teamcenter gepflegt. Die zur Visualisierung in P'X5 benötigten CAD-Daten lassen sich in den Formaten VRML oder JT exportieren und im Hinblick auf die spätere Verwendung optimieren. Dabei wurde für eine möglichst geringe Belastung der Konstruktionsabteilung gesorgt.

Die Teileklassifizierung inklusive der relevanten Attribute soll nach dem Konzept aus Teamcenter übernommen werden. Die daraus resultierende enge Integration zwischen Produktentstehung und Produktpflege einerseits, sowie dem gesamten Vertriebsnetzwerk andererseits, wird alle Aufgaben während eines Produktlebenszyklus erleichtern, wenn nicht automatisieren: Neue Produkte und überarbeitete Versionen spiegeln sich sofort im weltweiten Vertrieb, Erfahrungen aus Vertrieb oder Anwendung lassen sich

direkt in neuen Entwicklungen oder Varianten berücksichtigen.

Zentrale Unternehmensprozesse angehen

Der spielerische 'Plug & Play' Charakter, der zum Erfolg des gesis-Systems beiträgt, wird von gesis PLAN auf Basis von P'X5 auf den Vertriebsprozess übertragen. Die mehrstufige Vertriebsorganisation wird durch einheitliche Konfigurationsdateien nahtlos und fehlerfrei vernetzt. Doch der Effekt aus dem Einsatz des Configurators wird auch andere Prozesse bei Wieland verbessern und verkürzen. Mittelfristig soll das Tool daher zu einem umfassenden Planungs- und Verkaufswerkzeug für alle Produktlinien des Unternehmens ausgebaut werden: „Wir haben noch viel vor mit dem Software-Unternehmen Perspectix, das gesis PLAN entwickelte“, heißt es in der Kundenzeitschrift 'gesis NETWORK mag'.

P'X5 bei Fraunhofer IAO

■ Ebenfalls in enger Verbindung mit NX und Teamcenter erleben mittelständische Interessenten aus der Industrie P'X5 am Fraunhofer Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation (IAO) in Stuttgart. Das Konzept des 'Visual Product Selling' überzeugte die Verantwortlichen und führte zur Integration der Lösung in das Engineering Innovation Lab des Instituts. Der Entscheidung ging eine gründliche Untersuchung aller für diesen Aufgabenbereich am Markt verfügbaren Tools voraus. Perspectix überzeugte durch den konzeptionellen Ansatz, die umfangreiche Funktionalität und die Integrationstiefe von P'X5 mit den Software-Familien NX und Teamcenter, die wichtige Elemente des Engineering Innovation Lab sind. „P'X5 setzt in Aufbau, Umfang und Integrationsfähigkeit den heutigen Maßstab für den Stand der Technik“, sagt Dipl.-Ing. Holger Eckstein, Mitarbeiter am Fraunhofer IAO. ■

■ Perspectix
Heisinger Straße 12
87437 Kempten
Telefon: +49 831 575 85 85
Telefax: +49 831 575 85 89
■ www.perspectix.com

Autor: Dr. Thomas Tosse



CAD/CAM PLM
Competence

TEAMCENTER



NX UNIGRAPHICS



0700 / 87 44 63 67
info@vsg.de

www.vsg.de