



PLM-integrierter Vertrieb bei Bihler

P'X5 Visual Product Selling™ optimiert Verkauf und Technische Projektierung im Maschinenbau

Product Lifecycle Management (PLM) als wertschöpfende Handhabung von Produktdaten über den gesamten Lebenszyklus hinweg und entlang aller Kernprozesse eines Unternehmens kann die Wirtschaftlichkeit auch im Vertrieb massiv steigern. Die Otto Bihler Maschinenfabrik GmbH & Co. KG beweist anschaulich, dass eine konsequente Erweiterung des PLM-Gedankens in den Vertrieb hinein jene Potenziale freisetzt, die umfassendes PLM verspricht.

Das Unternehmen Otto Bihler Maschinenfabrik GmbH & Co. KG mit Sitz im bayerischen Halblech ist der weltweit führende Hersteller von Stanz-Biegeautomaten für die Umformtechnik. Stanz-, Biege-, Montage- und Schweißtechnik von Bihler hat weltweit ihren festen Platz in der Produktion von Massenteilen für Industrien wie dem Fahrzeugbau, der Elektrotechnik, der Medizintechnik oder der Automatisierungstechnik. Maschinensysteme von Bihler fertigen sowohl radial als auch linear. Schlüsseltechnologien wie Schweißen, Gewinden, Schrauben, Montieren usw. werden in die vollautomatischen Arbeitsabläufe integriert und sorgen in ihrer einzigartigen Kombination für eine unerreichte Relation von Output-Maximierung und -Qualität. Produkte, die auf Bihler-Maschinensystemen entstehen, sind fester Bestandteil unseres Alltags – seien es Einbauteile in Pkws, Mechaniken in einem Aktenordner, Steckdosen in der Wand oder Filmkapseln in Fotoapparaten.

Unternehmensweit wirksames PLM als Vorgabe



3D Konfigurator von Perspectix

Mit dem Ziel der Optimierung der gesamten Prozesskette von der Produktentwicklung, über die Vermarktung und die Fertigung bis zum Service startete Bihler im Jahr 2002 die Einführung des CAD/CAM-Systems Unigraphics NX

in Kopplung mit dem PDM-System Teamcenter Engineering. Von Beginn an war es für die Geschäftsleitung von entscheidender Bedeutung, die an komplexen Vertriebsaufgaben beteiligten Abteilungen Verkauf und Technische Projektierung mit einem wirkungsvollen, den vertrieblichen Bedürfnissen entsprechenden Instrumentarium auszustatten. Hintergrund dieser Überlegung: Die Potenziale von PLM sollten konsequent ausgeschöpft, PLM als eine unternehmensweit wirksame Offensive realisiert werden.



Einbezug der Sonderkonstruktion im Verkauf

Die Vorgaben an die vertriebsseitige Lösung wurden klar formuliert:

- Erhöhung der Beratungsqualität und frühzeitige Minimierung von Spezifikationsrisiken
- Verbesserung der Angebotserstellung im Hinblick auf Geschwindigkeit, Qualität und Wirtschaftlichkeit
- Entlastung der Konstruktionsabteilung von Arbeiten mit geringer Wertschöpfung
- Optimale Nutzung der Potentiale des modularen Baukastensystems der Bihler-Produkte
- Einbindung der auftragsspezifischen Sonderkonstruktion
- Mobile Einsatzmöglichkeit und geringer Schulungsaufwand
- Nutzung der Stammdaten aus und nahtlose Interaktion mit den UGS-Lösungen

3D Produkt- und Werkzeugkonfigurator als Lösung

UGS betraute mit der Realisierung die auf PLM-integrierte Vertriebslösungen spezialisierte Partnerfirma Perspectix. Auf Basis der generischen Konfigurations- und Angebotslösung von Perspectix konnten alle Anforderungen erfolgreich erfüllt werden:

Differenzierung durch gesteigerte Beratungsqualität

- Entwicklung detaillierter Lösungskonzepte in Zusammenarbeit mit dem Kunden mittels Kombination von Prozess-, Werkzeug- und Maschinenkonfiguration

- Wissenstransfer an die Verkaufsfront durch Bereitstellung archivierter Konzeptstudien und bestehender Maschinen-/Werkzeuglösungen
- Überzeugende Produktkommunikation auf Basis von 3D-Visualisierung und kontextnaher Bereitstellung kaufentscheidender Produktinformationen

Geschwindigkeit und Präzision in der Angebotserstellung

- Fehlervermeidung durch Kombination von logischer und geometrischer Überprüfung der Lösungsspezifikation
- Integration aller relevanten Lösungsaspekte aus Mechanik, Hydraulik, Pneumatik, Elektronik, Software und Service-Leistungen
- Länderspezifische Berechnung von Preisen und Konditionen in Echtzeit und vor Ort beim Kunden
- Automatische Erstellung von personalisierten Angebotsdokumenten, inkl. Visualisierung

Fokussierung der Konstruktionsabteilung auf hohe Wertschöpfung

- Automatisierung der bislang manuellen Re-Assemblierung von Konfigurationen aus dem Verkauf auf der Ebene von Modellen in Unigraphics NX
- Rentabilisierung bereits erarbeiteter Maschinen- und Werkzeug-Konzepte durch deren multiplizierende Bereitstellung im Verkauf
- Reduktion der nachträglichen Informationserhebung und Fehlerbereinigung durch Verlagerung der (vereinfachten) Spezifikationsaufgabe an die Verkaufsfront

Gezielte Nutzung des modularen Baukastensystems der Bihler-Produktlinien

- Realisierung des Vermarktungspotenzials der modularen Produktkonzepte von Bihler durch die Beherrschung der damit verbundenen Variantekomplexität im Verkauf



- Zusammenzug des gesamten Beziehungswissens des Baukastensystems – sowohl aus der Sicht der Konstruktion als auch des Vertriebs und des Service

Einbezug des Regelfalls Sonderkonstruktion

- Vollständige Erhebung von CAD-/PDM-lesbaren Informationen für kundenspezifische Sonderkonstruktionen mittels Annotationen an klassifizierten generischen 3D-Platzhalterelementen
- Substitution der Platzhalter nach der Auftragsbearbeitung durch konstruierte CAD-Baugruppen und -Einzelteile zur Bereitstellung der finalisierten Kundenlösung im Konfigurator (mobil und webbasiert) für den Post-Sales-Service

Integration von P'X5 /
Unigraphics NX /
Teamcenter



Mobile Einsatzmöglichkeit und geringer Schulungsaufwand

- Uneingeschränkte Nutzung der Konfigurations- und Angebotslösung im mobilen Vertrieb auf Laptop und über Web-Plugin
- Hohe Akzeptanz dank regelbasiertem 'geführtem Verkaufen' und grafisch-interaktiver Produktspezifikation am 3D-Geometriemodell
- Produktivität nach kurzer Zeit dank intuitiv erlernbarer Bedienungsweise

Integration in UGS-Lösungen

- Volle PDM-Integration mit Teamcenter Engineering als zentralem Datenpool
- Automatische Übergabe von Konfigurationsdaten, Stücklisten, Angebots- und Kundendaten aus der Vertriebslösung an die nachfolgenden Prozesse in Konstruktion, Fertigung und Service

Blick in die Zukunft

Die Entscheidung für die Perspectix-Lösung fiel bei Bihler nicht nur aufgrund der idealen Ergänzung der UGS-Systeme und der umfassenden Abdeckung aller Vorgaben an eine PLM-integrierte Vertriebslösung. Wesentlich war auch die Möglichkeit, nach der ersten Einführungsphase, in der Mitarbeiter von Perspectix, Bihler und UGS in einem Team eng zusammen arbeiten, die weitere Pflege der Applikation – insbesondere im Bereich Konfigurationslogik und Stammdatenintegration – in eigener Regie übernehmen zu können.

Der kundenseitige Ausbau der Lösung auf Basis der P'X5 Authoring Workbench steht auf zwei Säulen:

- Hoher Automatisierungsgrad der Übernahme und Integration von Daten aus dem CAD-/PDM- sowie aus dem PPS-System. Somit kann der maßgebliche Teil der Datenpflege in den Fachabteilungen und deren Systemen zeitnah und effizient mit dem dort vorhandenen Know-how erfolgen.
- Anreicherung der übernommenen Produktdatenbasis um vertriebspezifisches Konfigurationsregelwerk in der P'X5 Authoring Workbench. Perspectix stellt Bihler eine komplette Pflegeumgebung zur Verfügung, die von Mitarbeitern aus dem Product Management und der Entwicklung rollenspezifisch genutzt wird. Auf diese Weise entsteht ein maximaler Eigenpflegegrad mit entsprechend positiver Payback-Wirkung.

Bihler startet den Einsatz der P'X5-Vertriebslösung im Kreis der eigenen, internationalen Vertriebsorganisation. Die Bereitstellung der Applikation für Großkunden als Plattform für die Bewirtschaftung des eingesetzten Bihler-Maschinenparks ist eine erfolversprechende Option für die Zukunft, in der Bihler die PLM-Potenziale weiter über die eigenen Unternehmensgrenzen hinaus ausdehnen wird. ■■

- Anbieter: Perspectix AG, Thomas Marxer
Heisinger Straße 12, D-87437 Kempten
marxer@perspectix.com, www.perspectix.com
- Anwender: Otto Bihler Maschinenfabrik GmbH & Co. KG
Lechbrucker Straße 15, D-87642 Halblech



CADCAM PLM
Competence

Unigraphics[®]



0700 / 87 44 63 67
info@vsg.de
www.vsg.de