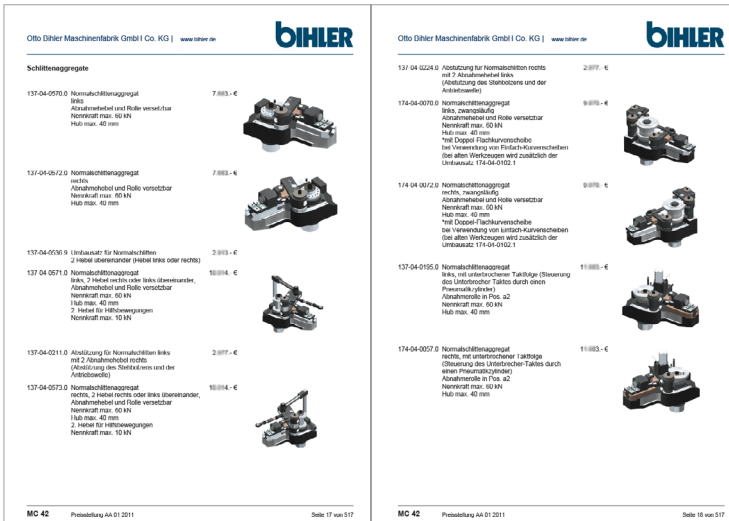


Einheitliche und transparente Angebots- und Katalogerstellung

Kundenwünsche hundertprozentig zu erfüllen, ist seit mehr als sechs Jahrzehnten das Erfolgsrezept der Otto Bihler Maschinenfabrik. Das gelingt dem Unternehmen durch sein modular aufgebautes Produktspektrum und seine umfassende Lösungskompetenz. Die vertriebsorientierte P'X Industry Solution der Perspectix AG leistet heute eine perfekte Prozessunterstützung. Die Software ermöglicht dem Anlagenbauer, nach aussen mit dreidimensionalen Maschinenkonzepten zu glänzen. Intern profitiert das Unternehmen durch eine

sehr schnelle und einheitliche Erstellung von Angebotsdokumenten, Produktkatalogen und Preislisten.

Zeit ist Geld – und die spart die Otto Bihler Maschinenfabrik bereits, wenn im Technischen Verkauf eine Anfrage auf den Tisch kommt. Denn mit sehr schnell ausgearbeiteten Angeboten und klar verständlichen 3D-Abbildungen der möglichen Produktionslösung hat Bihler schon am Start die Nase vorn. In der Regel treten Kunden mit einer komplexen Fertigungsaufgabe an Bihler heran und erwarten schnellstmöglich eine Lösung, die einen gewissen Werkstückdurchsatz zu einem bestimmten Preis leisten kann.



Dafür erstellt das Unternehmen ein Maschinenkonzept, das standardisierten Baukastenelemente wie verschiedene Maschinengrundtypen, Aggregate sowie Zuführeinheiten zusammenfasst und diese mit den Lösungen des Sonderwerkzeugbaus verknüpft. Durch die starke Ausfächerung des Produktspektrums in einzelne miteinander kombinierbare Bausteine erfüllt Bihler von der Standardmaschine bis zur individuellen Komplettlösung die ganze Bandbreite der Kundenwünsche.

3D-Konfiguration für mehr Kundenorientierung

Pro Jahr gehen etwa 1200 Angebote über die Schreibtische der zehn Mitarbeiter des Technischen Verkaufs – der Schnittstelle von Vertrieb und Konstruktion bei Bihler. Diese Menge manuell zu bearbeiten, würde viel Zeit und Mühe kosten. Damit das variantenreiche Produktspektrum schnell und standardisiert abgebildet werden kann, gehört seit einigen Jahren eine softwaregestützte Produktkonfiguration zum informationstechnischen Pflichtprogramm. Das vertriebsorientierte Werkzeug P'X Industry Solution der Perspectix AG unterstützt den Technischen Verkauf mit regelbasierter Maschinenauslegung und dreidimensionaler Lösungskommunikation.

Das Regelwerk der Software enthält das gesamte Bihler-Expertenwissen, um Maschinen richtig zusammenstellen zu können. Das intelligente Baukastensystem beachtet während der Konfiguration alle Aspekte der Produktlogik, etwa funktionale Abhängigkeiten und Vollständigkeit oder räumliche Begrenzungen. Eine Machbarkeitskontrolle verringert das Spezifikationsrisiko und verbessert auf diese Weise die Beratungsqualität. „Diese Plausibilitätsprüfung unterstützt uns sehr, weil wir dadurch

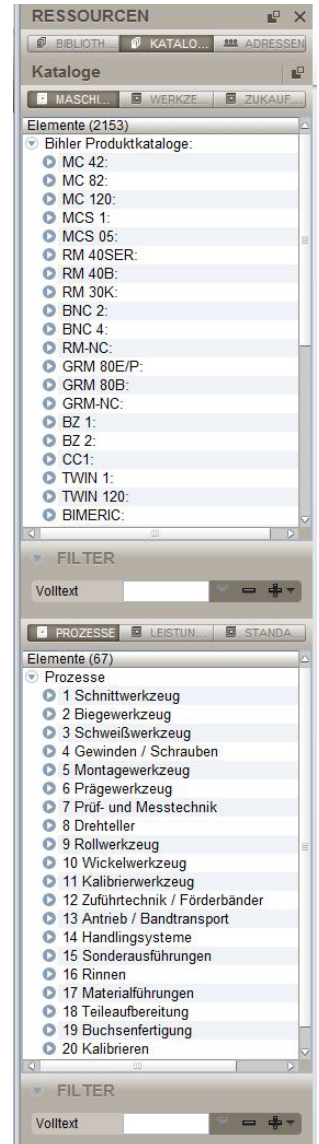
wesentlich weniger Fehler in unseren Angeboten haben und uns aufwendige Nacharbeiten ersparen“, sagt Bernd Haussmann, Leiter des Technischen Verkaufs.

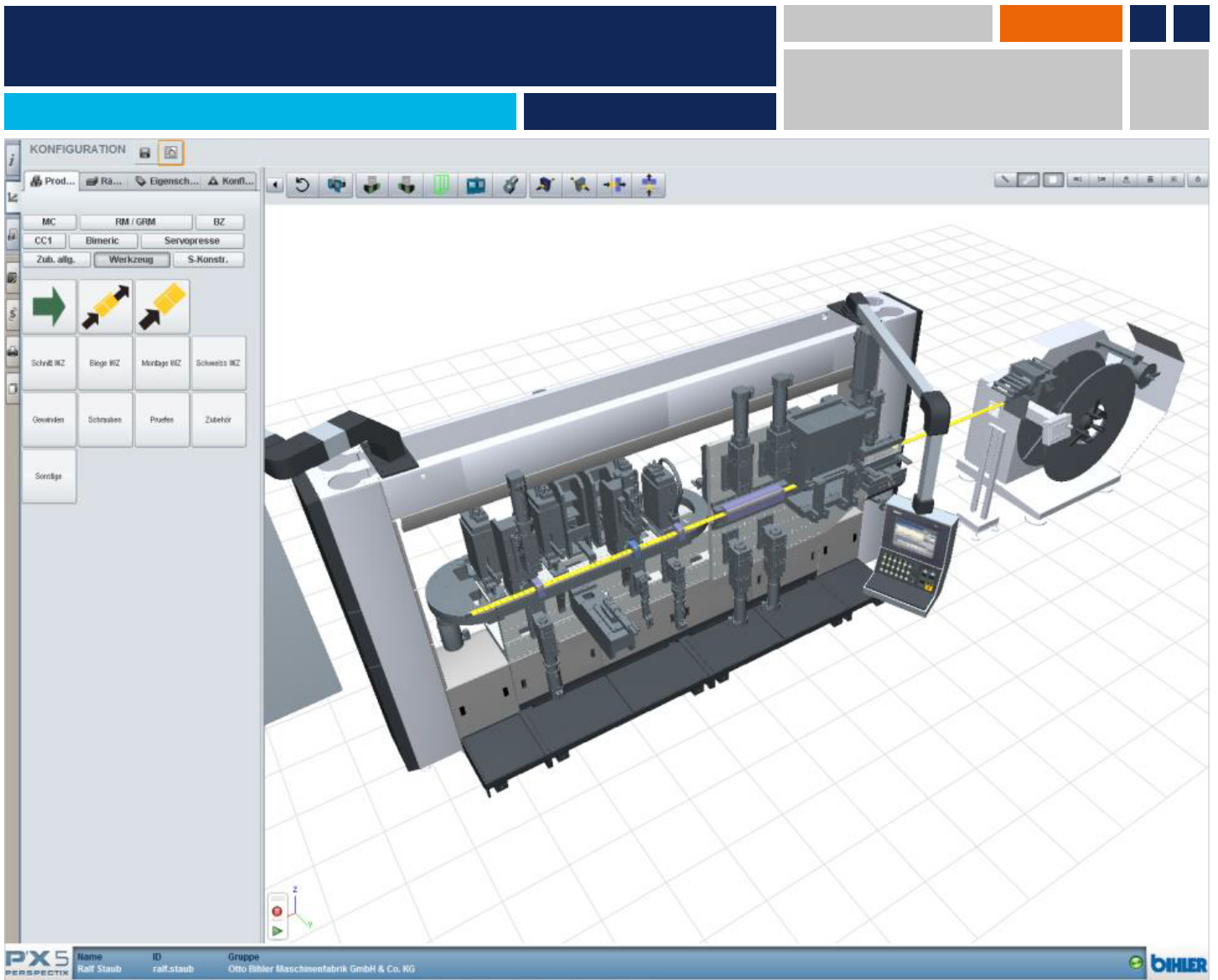
Als Ergebnis der Konfiguration ist die kundenindividuelle Lösung dreidimensional ausgelegt und visualisiert. Solche 3D-Präsentationen begünstigen in Beratungsgesprächen eine schnelle Verständigung. Da der Kunde seine Maschine als virtuelle Lösung vor sich hat, kann er Zusammenhänge nachvollziehen, dadurch seine Wünsche besser ausdrücken und frühzeitig auf die weitere Ausgestaltung Einfluss nehmen.

Die Software verwendet dafür Komponentenvisualisierungen im JT-Datenformat, die von den 3D-CAD-Modellen abgeleitet und mit Schnappunkten für ein leichteres Kombinieren versehen wurden. Die 3D-Konfiguration benötigt daher kein eigenes CAD-System und belastet ebenso wenig die Konstruktionsabteilung, die sich auf ihre Entwicklungsarbeiten konzentrieren kann.

30 Prozent weniger Aufwand für Angebotserstellung

Der Produktkonfigurator ermöglicht eine einheitliche, nachvollziehbare und transparente Angebotserstellung. Die Änderungen durch die Erweiterung der Software im Jahr 2016 sind weitreichend. Thomas Bair erklärt: „Durch einen werkzeugbezogenen Aufbau des Angebotes und die kostenstellengerechte Kalkulation der Werkzeuge ist jetzt die Basis für weiterführende, interne Aufgaben und Projekte geschaffen. Der Informationsgehalt des Angebots für interne Zwecke erhöht sich deutlich. Eine kritische Nachkalkulation sowie die Analysen von Einschätzungen sind





nun besser möglich.“

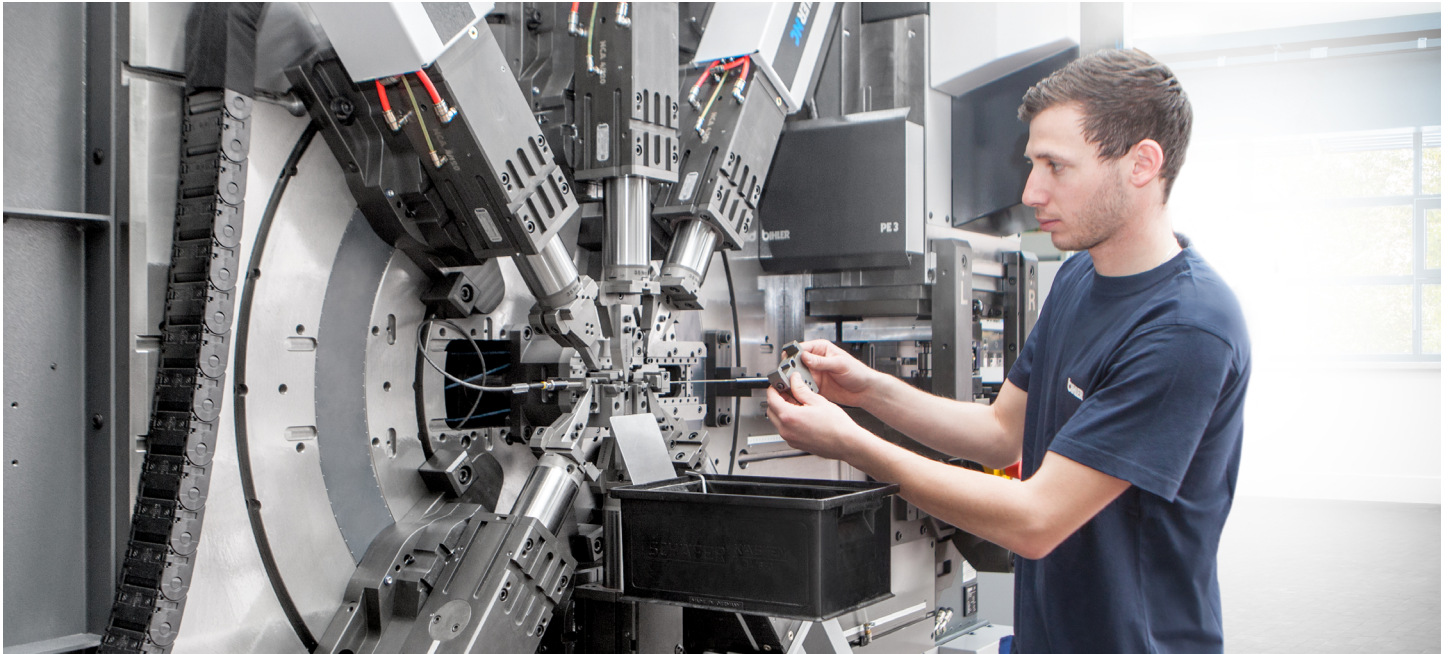
Das umfangreiche Portfolio, allem voran die allgemeinen Leistungen, bieten den Verkäufern die Möglichkeit, gezielt auf Kundenwünsche einzugehen und die daraus entstehenden Mehraufwände durch passende Angebotsartikel abzudecken. So sind viele neue Artikel des Leistungsangebotes aus Erkenntnissen von abgeschlossenen und laufenden Projekten entstanden. Regelmässig verwendete Dienstleistungen wie Schulungen, Versuche, Projektierungen, Probelauf und Produktion, Adaption von Kundenwerkzeugen oder Sonderwünsche lassen sich jetzt einfach in Bibliotheken als Projektbausteine hinterlegen und auf Bedarf schnell in die Angebotsstruktur einbinden. Der Verkäufer wird durch neue Standardtexte und das erweiterte Portfolio in der Angebotserstellung deutlich unterstützt.

Übersichtliche, baugruppenbezogener Angebote

Eine wesentliche Änderung bei der Erweiterung des Produktkonfigurators ist die Erstellung von baugruppenbezogenen Angeboten. Das Werkzeugangebot

wird dabei anhand des Prozessflusses auf der vorgesehenen Anlage aufgebaut. Dazu erzeugt der Technische Verkäufer für den Ordner „Werkzeugtechnologie“ Unterordner entsprechend den auf der Maschine laufenden Prozessen wie zum Beispiel Schnittwerkzeug, Biegewerkzeug, Kalibrierwerkzeug usw. In jeden Werkzeugordner zieht er die zugehörigen Maschinenbauartikel, Zukaufsysteme und Werkzeugartikel. Jeder Werkzeugordner spiegelt dadurch übersichtlich das komplette Werkzeug und die zugehörigen Bewegungseinheiten wider. Der Gesamtpreis einer Station ist schnell erfasst und lässt sich beurteilen.

Für die Konstruktionsabteilung ist nun genau ersichtlich, welche Maschinenbauartikel für welches Werkzeug angeboten wurden und somit für diese Station zur Verfügung stehen. Dementsprechend können die Mitarbeiter die Konstruktion auslegen. Die Zuordnung der Maschinenbauartikel zum Werkzeug muss nicht mehr von der Konstruktionsabteilung übernommen werden. Eine baugruppengerechte Planung und



Organisation kann bereits im technischen Verkauf in der Angebotserstellung stattfinden. Eine Beurteilung der Angebotspreise im Nachhinein durch das Gegenüberstellen mit der Nachkalkulation ist zudem auch pro Baugruppe möglich. Dadurch können Schwachstellen in der Angebotserstellung sowie Auftragsumsetzung erkannt und verbessert werden.

Katalogaktualisierung im Handumdrehen

Mit Hilfe der Software von Perspectix beschleunigt Bihler ebenso die Erzeugung von Katalogen und Preislisten. Für einen einzigen Katalogzyklus in den drei Standardsprachen Deutsch, Englisch und Französisch und der Berücksichtigung anderer regionalspezifischer Aspekte, dann müssen die Verantwortlichen für einen einzigen Katalogzyklus 555 einzelne PDF-Dokumente erstellen und an alle relevanten Mitarbeiter sowie Vertriebsorganisationen verteilen. Diese Arbeit nahm in der Vergangenheit rund zwei Wochen in Anspruch, da deren Prozesskette mehrere Stationen zu durchlaufen hatte. Ein separates Softwarewerkzeug mit eigener Datenbank verwaltete die Komponentenpreise und war nur per Schnittstelle mit dem Konfigurator verbunden. In mühevoller Kleinarbeit mussten die Informationen aus beiden Seiten in Beziehung gebracht und miteinander abgeglichen werden.

Jetzt pflegen die Bihler-Mitarbeiter die Preislisten direkt in der P'X Industry Solution und können auf das alte Werkzeug einschließlich seiner Datenbank und deren Verwaltung verzichten – mit gerngesehenen positiven Nebeneffekten: Artikel müssen nicht mehr doppelt gepflegt werden. Dadurch ist die Gefahr gebannt, dass Ungereimtheiten zwischen den beiden Systemen entstehen. Zudem freut sich die IT, dass sie sich fortan um eine Schnittstelle weniger kümmern muss.

95 Prozent Prozesszeit gespart

Preise zu aktualisieren und anzupassen verläuft nun in der P'X Industry Solution wesentlich einfacher und schneller. Insbesondere die Standardteile aus dem Bihler Maschinenbau lassen sich sehr rasch in die Datenbank einspeisen. Die Preiskalkulation für das zusammengestellte Produkt erfolgt selbsttätig und simultan zur Konfiguration. Gemeinsam mit den Automatismen, die P'X für die Dokumenterstellung etabliert, reduziert sich der Arbeitsaufwand enorm. „Früher benötigten wir zwei Wochen, heute reicht ein halber Tag aus. Mit wenigen Klicks sind alle Kataloge fertig und können ohne Nachbearbeitung ins Intranet gestellt werden. Durch die Software ersparen wir enorm viel Zeit“, beschreibt Ralf Staub die erreichten Verbesserungen.

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, Sortimentsgestaltung und Filialauswertung.