

Marktführer Produktkonfiguration

Dr. Axel Brinkop

33. Ausgabe
18. Februar 2016

Brinkop Consulting
August-Becker-Str. 2
D-76889 Oberschlettenbach

www.brinkop-consulting.com

Einleitung

Der "Marktführer Produktkonfiguration" soll Unternehmen, die ein Konfigurationsprojekt initiieren wollen, einen Überblick über den deutschsprachigen Markt verschaffen. Ihnen liegt die 33. Ausgabe des Marktführers vor, der von mir seit 2007 regelmäßig aktualisiert wird.

Der Marktführer konzentriert sich auf Anbieter von Konfigurationssoftware, die Produktkonfiguration als Kerngeschäft betreiben. Die Produktkonfiguratoren lassen sich eigenständig und sogleich integriert in die bestehende Softwarelandschaft betreiben, Schnittstellen sind tägliches Geschäft.

Nicht berücksichtigt sind in dieser Ausgabe des Marktführers Anbieter, die Produktkonfiguration ausschließlich als zusätzliches Modul ihres Systems anbieten.

Im ersten Teil des Marktführers finden Sie eine Einführung in die Thematik. Dieser Teil bietet den theoretischen Hintergrund zum Anbieter-Teil.

Im zweiten Teil haben die Anbieter das Wort. Auf jeweils zwei Seiten finden Sie eine erste Einführung in die Softwarelösungen, die zurzeit auf dem deutschen Markt angeboten werden, inklusive Selbstdarstellung und Referenzen.

Für weitergehende Informationen stehe ich gerne zur Verfügung. Eine telefonische Erstberatung unter +49 (6398) 993369 ist kostenfrei.

Faktoren zur Wahl von Konfigurationssoftware stelle ich im Seminar „Aspekte der Produktkonfiguration“ vor. Nähere Informationen finden Sie auf Seite 9.

Dr. Axel Brinkop
18. Februar 2016

Faktoren zur Wahl von Konfigurationssoftware

Dr. Axel Brinkop

Welche Faktoren sollten bei der Wahl einer Konfigurationssoftware berücksichtigt werden? Einsatzgebiete und Zielgruppen des Produktkonfigurators sind naheliegende Kriterien. Die Schwierigkeit bei Konfigurationsproblemen liegt in den Abhängigkeiten zwischen den Komponenten. Die Möglichkeiten zur Formulierung der Abhängigkeiten sind daher wichtige, aber nicht alleinige Kriterien. Je nach Zielgruppe erhält die Gestaltung der Oberfläche sehr hohes Gewicht, die Anpassung der kaufmännischen Angebotskalkulation wird zum KO-Kriterium oder die Möglichkeiten zur Gestaltung von Dokumentvorlagen werden besonders wichtig. Nicht zu vernachlässigen sind ebenfalls die systemtechnischen Rahmenbedingungen, damit die Produktkonfiguration nahtlos in die bestehende IT-Landschaft integriert werden kann.

1. Begriffsklärung

Auf dem Weg von der Forschung in die industrielle Praxis haben die Begriffe "Produktkonfiguration" und "Produktkonfigurator" einen Bedeutungswandel durchlaufen.

In der KI versteht man unter einem Konfigurierungsproblem "die Erstellung einer Struktur mit vorgegebenen Eigenschaften durch die Kombination einer bestimmten Menge von Objekten" [Brinkop 99]. Übertragen auf die Bestimmung eines Produkts, wird nach dieser Definition bei der Produktkonfiguration das Produkt allein durch eine Kombination von bereits bekannten Komponenten festgelegt. Davon zu unterscheiden ist die Produktparametrierung, bei der bestimmte Eigenschaften des Produkts geeignet zu parametrieren sind, und die Produktauslegung, bei der häufig komplexe Berechnungen zur Bestimmung der erforderlichen Produktstruktur und deren Eigenschaften herangezogen werden.

Diese Unterscheidungen sind wichtig bei der Betrachtung von Softwaremethoden zur Lösung derartiger Aufgabenstellungen. In der Praxis wird aus Sicht der Anwender nicht zwischen diesen Aufgabenstellungen unterschieden. Es soll hier die Sicht der Anwender eingenommen werden, aus diesem Grund wird im weiteren von folgender Definition ausgegangen.

Produktkonfigurator: Ein Werkzeug, das hilft ein Produkt so zu bestimmen, dass es vorgegebenen Anforderungen genügt.

Ein Produktkonfigurator kann auf verschiedene Weise erstellt werden, er kann speziell programmiert werden oder es kann ein Werkzeug zu seiner Erstellung benutzt werden. Die Software zur Erstellung eines Produktkonfigurators wird als **Konfigurationssoftware** bezeichnet.

2. Geschäftsprozesse

Bei der Produktkonfiguration kann man generell zwischen drei Themen unterscheiden: Produktfindung, vertriebliche Produktkonfiguration und produktionsorientierte Produktkonfiguration. Abbildung 1 zeigt die einzelnen Themen mit ihren jeweiligen Ergebnissen.

Bei der **Produktfindung** wird ausgehend von den Anforderungen des Kunden das geeignete Produkt oder die geeignete Produktgruppe bestimmt. Bei dieser Aufgabe kommen typischerweise elektronische Produktkataloge mit Suchmöglichkeiten und sogenannte "Produktatgeber" zum Einsatz.

Die Unterstützung in der Produktfindung ist besonders für Nicht-Produktexperten wie neue Vertriebsmitarbeiter oder Endkunden von Interesse. Im vertrieblichen Einsatz reduziert eine gute Produktfindung die Einarbeitungszeit neuer Mitarbeiter und ebenso die Markteinführungszeit für neue Produkte.

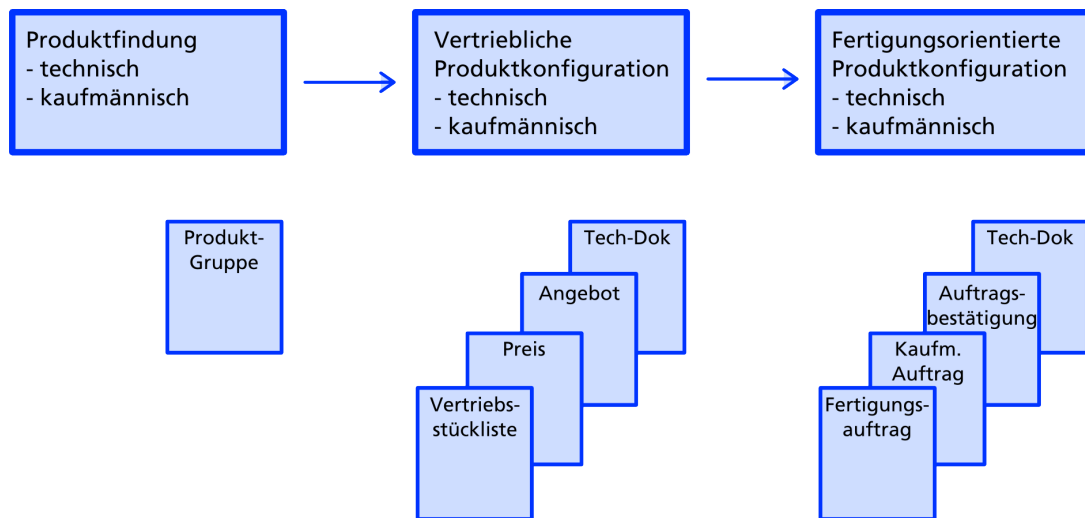


Abbildung 1: Themen der Produktkonfiguration

Ergebnis der **vertrieblichen Produktkonfiguration** ist ein Angebotsdokument, das an den Kunden geschickt werden kann. Inhaltlich müssen dazu folgende Aufgaben bearbeitet werden.

- technisch korrekte und vollständige Produktspezifikation,
- kaufmännische Angebotskalkulation,
- Angebotsdokumenterstellung,
- Technische Dokumentation,
- Produktvisualisierung.

Der Einsatz der vertrieblichen Produktkonfiguration wirkt sich primär auf die Performanz des Vertriebs (geringere Bearbeitungszeit, höherer Durchsatz) und die Fehlerreduktion (technisch korrekte und vollständige Spezifikation, mit richtigem Preis) aus.

Die **fertigungsorientierte Produktkonfiguration** unterstützt bei der Auftragserfassung. Wird sie losgelöst vom Vertrieb betrieben, so übernimmt sie auch die Aufgabe der Auftragsklärung, bei einer Kopplung wird diese Aufgabe von der vertrieblichen Produktkonfiguration bereits bearbeitet. Ergebnis der fertigungsorientierten Produktkonfiguration sind alle fertigungsrelevanten Informationen.

Die Fehlervermeidung durch den Einsatz eines Produktkonfigurators zur Erzeugung der fertigungsrelevanten Informationen kann die Auftragsbearbeitungszeit deutlich reduzieren, da zeitraubende Rückfragen beim Kunden im Vorfeld vermieden werden können.

Wichtig ist ebenfalls, welche Benutzergruppen mit dem Produktkonfigurator arbeiten sollen. Hierbei kann man unterscheiden zwischen

- Kunde,
- Vertriebspartner,
- Vertriebsmitarbeiter,
- Innendienstmitarbeiter.

Die Gestaltung der Oberfläche wird für den Kunden anders ausfallen als für den Innendienstmitarbeiter, der Vertriebsmitarbeiter sieht andere kaufmännische Informationen als der Vertriebspartner etc.

Geschäftsprozesse und Zielgruppe wirken sich auch auf die Wahl der Systemtechnik aus. Beispielsweise erfordert die Unterstützung von Innendienstmitarbeitern bei der Auftragserfassung ein hohes Maß der Integration mit dem ERP System (siehe dazu Abschnitt 5. Systemtechnik).

3. Modellierung

Die Erstellung eines Produktkonfigurators kann auf verschiedene Weise erfolgen. Die initiale Erstellung kann je nach Verfügbarkeit von Ressourcen durch den Anbieter der Konfigurationssoftware, durch die IT-Abteilung oder durch die Fachabteilung erfolgen.

Die Pflege des Produktkonfigurators jedoch sollte auf jeden Fall durch die Fachabteilung, idealerweise durch das technische und kaufmännische Produktmanagement erfolgen, damit die Vorteile des Einsatzes eines Produktkonfigurators zum Tragen kommen. Abbildung 2 stellt die Rollen der beteiligten Personengruppen dar.

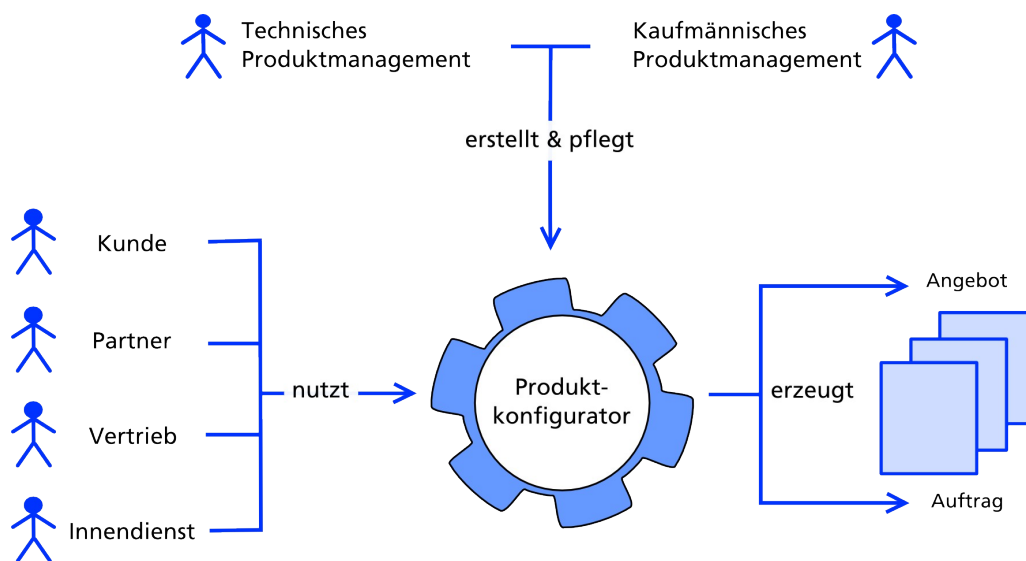


Abbildung 2: Rollenverteilung

Die Fachabteilung pflegt das Produktwissen. Neue Erkenntnisse und Fehlerkorrekturen werden zeitnah im Produktkonfigurator umgesetzt. Durch die Nutzung des Konfigurators wird dieses Wissen zum Vertrieb und Innendienst transferiert und unmittelbar in der täglichen Arbeit genutzt.

Die Schwierigkeit bei Konfigurationsproblemen liegt darin, dass die einzelnen Komponenten nicht unabhängig voneinander gewählt werden können, sondern in vielfältigen Abhängigkeiten zueinander stehen. Zur Charakterisierung der Komplexität des Konfigurationsproblems werden gerne die folgenden Klassifikationen zur Hilfe genommen.

- "Pick-to-order" (PTO): Die einzelnen Komponenten des Produkts (Angebots) werden unabhängig voneinander, ohne Unterstützung durch den Produktkonfigurator, ausgewählt. Eventuelle Abhängigkeiten zwischen den Komponenten werden durch den Benutzer berücksichtigt.
- "Configure-to-order" (CTO): Die Komponenten des Produkts können nicht unabhängig voneinander gewählt werden, Abhängigkeiten sind zu berücksichtigen.
- "Assemble-to-order" (ATO): Unterklasse von CTO-Problemen, die Abhängigkeiten sind jedoch eher einfacher Natur, Komponenten des Produkts sind in allen Details definiert und liegen eventuell bereits vorgefertigt auf Lager.
- „Make-to-order“ (MTO): Unterklasse von CTO-Problemen, die Abhängigkeiten sind im Vergleich zu ATO komplexer, Komponenten werden bei Bedarf gefertigt.
- "Engineer-to-order" (ETO): Die zum Einsatz kommenden Komponenten sind nicht notwendigerweise alle vorher bekannt. Aufgrund der Abhängigkeiten können ihre charakterisierenden Eigenschaften bestimmt werden, sodass sie im Auftragsfall konstruiert werden können.

Beim Vergleich von Konfigurationsansätzen kommt den Möglichkeiten zur Formulierung der Abhängigkeiten zwischen den Komponenten besondere Bedeutung zu. Man findet hierzu Skriptsprachen, Regeln, Entscheidungstabellen und Constraints.

Skriptsprachen sind besonders geeignet, Abhängigkeiten prozeduraler Natur auszudrücken. Typischerweise handelt es sich dabei um Berechnungen, die in Schleifen durchlaufen werden oder Suchverfahren auf Datenbanktabellen.

In **Regeln** lassen sich Abhängigkeiten der Form

Wenn Bedingung dann Aktion

sehr elegant ausdrücken. Auf der linken Seite lassen sich mehrere Bedingungen kombinieren, sie müssen alle erfüllt sein, damit die Regel "feuern" kann und alle Aktionen der rechten Seite nacheinander ausgeführt werden. Durch Regeln werden Abhängigkeiten gerichtet ausgedrückt, d.h. die Werte aller auf der linken Seite referenzierten Variablen müssen bekannt sein, bevor etwas über den Status der Regel (trifft zu oder nicht) ausgesagt werden kann.

In **Entscheidungstabellen** können strukturell gleichartige Regeln zusammengefasst werden, jede Zeile der Tabelle steht für eine Regel.

In **Constraints** werden Aussagen über die möglichen Kombinationen von Variablenwerten gemacht, beispielsweise durch Auflistung aller zulässigen Kombinationen. Alle nicht aufgeführten Kombinationen werden als unzulässig angenommen. Constraints können auch durch Auflistung aller unzulässigen Kombinationen angegeben werden oder durch die Formulierung von Prädikaten. Die Auswertung der Constraints erfolgt ungerichtet, es wird zu jedem Zeitpunkt möglichst viel Information durch die Auswertung des Constraints gewonnen.

4. Anpassungen

Je nach Geschäftsprozess und Zielgruppe, die unterstützt werden sollen, kommen den Möglichkeiten zur Anpassung der Benutzeroberfläche, der kaufmännischen Angebotskalkulation und der Dokumentvorlagen entscheidende Bedeutung zu.

Die Gestaltung der Benutzeroberfläche ist entscheidend für die Akzeptanz des Produktkonfigurators. Die Programmierung der Oberfläche durch den Anbieter ermöglicht sicherlich die größte Individualität und Anpassung an das Corporate Design. Diese Aspekte sind besonders wichtig, wenn der Produktkonfigurator vom Endkunden benutzt werden soll.

Das andere Extrem ist die automatische Generierung der Oberfläche aus dem Konfigurationsmodell. Aufgrund der Erfahrungen aus vielen Projekten wird bei diesem Ansatz ein hoher Grad von Ergonomie erreicht. Zusätzlich kann deutlich Projektarbeit eingespart werden.

Der Mittelweg wird bei der Bereitstellung eines Dialog-Editors verfolgt, durch vorgefertigte Dialogelemente kann die Oberfläche im Projekt an die Erfordernisse angepasst werden.

Insbesondere bei Konfigurierungsproblemen der ETO-Kategorie mit hohem konstruktiven Anteil ist die Integration des Produktkonfigurators in die CAD-Umgebung vorteilhaft (siehe auch Abschnitt 5. Systemtechnik).

Soll der Produktkonfigurator von Vertriebsmitarbeitern zur Angebotserstellung genutzt werden, so kommt der Anpassung der Verfahren zur Angebotskalkulation besondere Bedeutung zu. Jedes Unternehmen hat sein eigenes Verfahren zur Kalkulation seiner Angebote. Ausgehend von den Grundprinzipien, dass sich der Preis einer Position aus der Summe der Preise seiner Unterpositionen berechnet und dass Rabatte auf die Position auf deren Unterpositionen verteilt werden, differieren die Methoden deutlich. Je nach Komplexität sind unterschiedliche Vorgehensweisen zur Realisierung sinnvoll. Es können spezielle Verwaltungswerkzeuge zur Anpassung der Kalkulation zum Einsatz kommen oder die Verfahren werden vom Anbieter oder der IT-Abteilung frei programmiert.

Ein wichtiger Punkt ist ebenfalls die Technik zur Gestaltung der Dokumentvorlagen. Auch hier gilt, das größte Maß der Individualität kann bei einer Programmierung durch den Anbieter erzielt werden.

Mittels XSLT kann eine IT-Abteilung sehr effizient Anpassungen vornehmen, die Erstellung von Vorlagen mittels eines Berichtsgenerators oder Office-Software ist auch für die Fachabteilung möglich.

5. Systemtechnik

Abbildung 3 zeigt innerhalb des gestrichelt gezeichneten Rechtecks die Aufgaben eines Produktkonfigurators unter funktionalen Gesichtspunkten.

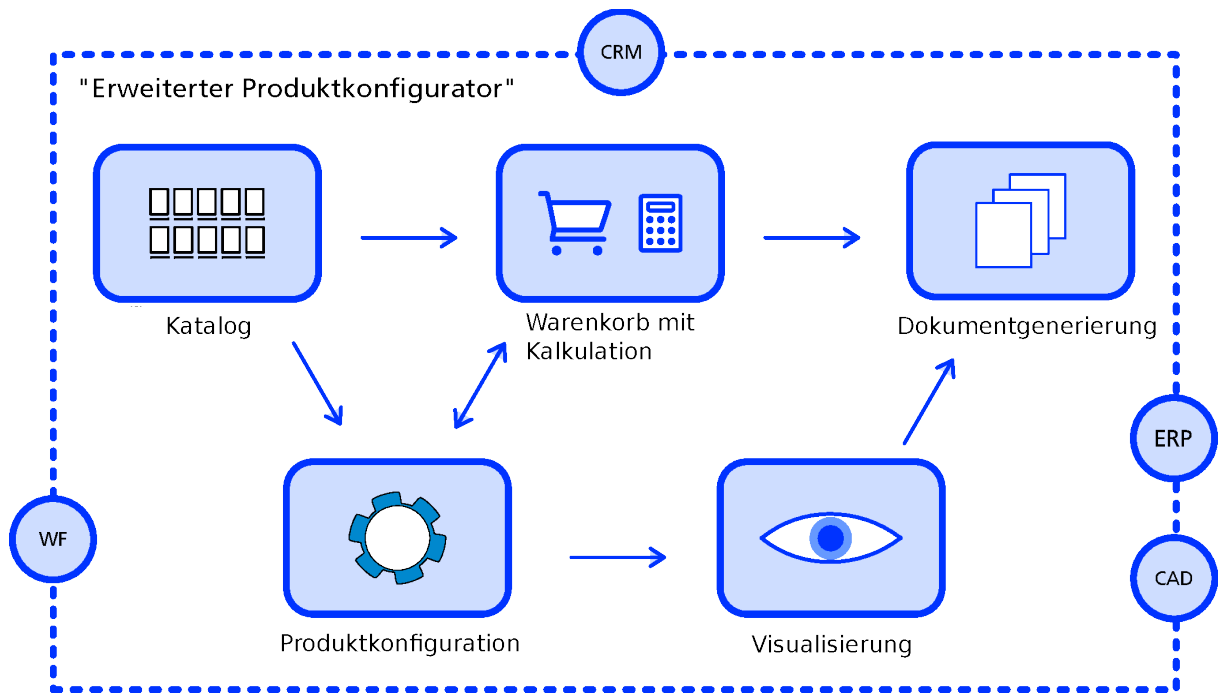


Abbildung 3: Funktionsmodule

Neben der "reinen" Produktkonfiguration übernimmt ein **Warenkorb**-Modul die Funktionen der inhaltlichen Zusammenstellung des Angebots und Auftrags und der kaufmännischen **Kalkulation**.

Ein **Produktkatalog** kann bei der Zusammenstellung der Angebotspositionen unterstützen. Bei einer PTO-Aufgabenstellung kann sogar das Modul "Produktkonfigurator" ganz entfallen, es wird dem Nutzer überlassen, welche Positionen er zusammenstellt. Häufig findet man auch eine enge Kopplung zwischen den Modulen Katalog und Konfigurator. Der Katalog hilft bei der Bestimmung einer Produktgruppe, die durch einen Konfigurator spezifiziert ist. Die Konfiguration wird aus dem Katalog aufgerufen. Umgekehrt kann auch der Katalog aus der Konfiguration aufgerufen werden, um den Nutzer einen Teilbereich zur Auswahl anzubieten.

Das Ergebnis wird in jedem Fall im Warenkorb abgelegt. Dort erfolgen die inhaltliche Zusammenstellung und die kaufmännische Kalkulation. Das Modul **Dokumentengenerierung** erzeugt daraus die Dokumente. Der Nutzer entscheidet über die Art des Dokuments, gegebenenfalls wird das Layout über zusätzliche Druckoptionen variiert.

Ein Produktkonfigurator sollte nicht als Insellösung betrieben werden, sondern in die bestehende Systemlandschaft integriert werden. Die technischen Rahmenbedingungen entscheiden, ob es günstiger ist, die Funktionsmodule einzeln oder als eine geschlossene Anwendung zu integrieren.

Ist ein **CRM**-System im Einsatz, so werden dort die Informationen über Kunden und Vertriebsprojekte verwaltet. Über die Schnittstelle werden dem Produktkonfigurator alle relevanten Informationen zur Verfügung gestellt. Dies umfasst typischerweise Kontakt- und Adressdaten, kundenspezifische Rabattsätze etc.

Zur Integration mit einem **ERP**-System wird zwischen zwei verschiedenen Schnittstellen unterschieden.

Für den Vertriebsprozess dient die Schnittstelle zur Übergabe von Auftragsdaten. In Szenarien ohne CRM-System erfolgt manchmal auch die Angebotsverwaltung im ERP-System, dann werden auch die Angebotsdaten über diese Schnittstelle übertragen.

Die Schnittstelle zum ERP-System ist ebenso wichtig für die Modellierung. Über sie werden Artikelstammdaten aus dem ERP-System mit dem Produktkonfigurator synchronisiert. Über diese Schnittstelle kann auch der Katalog mit Artikelstammdaten aus dem ERP System gefüllt werden.

Eine Schnittstelle zum **CAD**-System kann ein- oder zweiseitig betrieben werden. Oftmals ist eine Visualisierung der Konfigurationsergebnisse in einer 2D- oder auch 3D-Darstellung sinnvoll. Dazu werden die Daten der Konfiguration, entweder am Ende des Konfigurationsprozesses oder auch mitlaufend, an das CAD-System übermittelt, wo die entsprechende Darstellung generiert wird. Als zusätzlicher Service können die so erzeugten 2D- oder 3D-Modelle dem Kunden mit geliefert werden. Eine noch engere Kopplung kann bei ETO-Aufgabestellungen sinnvoll sein, dort kann das CAD-System als Eingabeoberfläche für den Konfigurator genutzt werden.

Eine Schnittstelle zu einem Workflow-Modul (**WF**) unterstützt bei der Prozessautomatisierung, beispielsweise für Freigabeprozesse wenn die Rabattierung einen bestimmten Wert überschreitet oder Sonderkomponenten von der Konstruktion ergänzt werden sollen.

Je nach Einsatzszenario werden noch weitere Schnittstellen benötigt. Verbreitet ist beispielsweise die Integration mit einem Content-Management-System, um Texte und Grafiken für Katalog und Konfiguration zu integrieren oder eine Integration mit einem PLM-System.

Für einen konkreten Anwendungsfall müssen nicht alle dargestellten Module voll ausgeprägt sein. Soll beispielsweise ausschließlich der Innendienst bei der Auftragsbearbeitung unterstützt werden, so können viele der beschriebenen Funktionen von Modulen des ERP-Systems übernommen werden.

6. Zusammenfassung

In der Praxis versteht man unter einem Produktkonfigurator ein Software-Werkzeug, mit dem man ein Produkt so parametrieren, auslegen und zusammensetzen kann, dass es vorgegebenen Anforderungen genügt. Dabei werden die Themen Produktfindung, vertriebliche und produktionsorientierte Produktkonfiguration bearbeitet, Ergebnisse sind technische und kaufmännische Spezifikationen mit den entsprechenden Schwerpunkten.

Es ist naheliegend, dass geklärt werden muss, welche der aufgeführten Geschäftsprozesse für welche Zielgruppe unterstützt werden soll. Es ist weiterhin naheliegend, die Möglichkeiten zur Formulierung der Abhängigkeiten zwischen den Komponenten zu analysieren, da sie die Komplexität der zu lösenden Konfigurationsaufgabe bestimmen.

Wichtig ist es, die Möglichkeiten zur weitergehenden Anpassung zu analysieren. Je nach Geschäftsprozess und Benutzergruppe werden die Möglichkeiten zur Gestaltung der Oberfläche, die Anpassungen der kaufmännischen Angebotskalkulation oder die Gestaltung von Dokumentvorlagen zum KO-Kriterium.

Ebenfalls sind die systemtechnischen Rahmenbedingungen zu berücksichtigen, damit die Produktkonfiguration nahtlos in die bestehende IT-Landschaft integriert werden kann.

7. Literatur

[Brinkop 99] Axel Brinkop: "Variantenkonstruktion durch Auswertung der Abhängigkeiten zwischen den Konstruktionsbauteilen", Dissertationen zur Künstlichen Intelligenz, Band 204, Infix, St.-Augustin, 1999

Seminar

Aspekte der Produktkonfiguration

Durch den Einsatz eines Produktkonfigurators können nach meiner langjährigen Erfahrung eine signifikante Kostenreduzierung und die Steigerung des Umsatzes erreicht werden. Die wichtigste Voraussetzung dafür ist, ein für das Unternehmen möglichst passgenaues Konfigurationswerkzeug auszuwählen.

Das Seminar wendet sich an Unternehmen, die einen Produktkonfigurator neu einführen oder den Einsatz ihres Produktkonfigurators optimieren wollen. Zielgruppe sind Entscheider und Projektleiter, spezielle IT-Vorkenntnisse werden nicht vorausgesetzt. Ziel des Seminars ist es, Ihnen Instrumente zur selbstständigen Standortbestimmung in Ihrem Hause an die Hand zu geben.

Das Seminar erläutert die Faktoren zur Wahl von Konfigurationssoftware und vertieft die in der meinen Marktführer angesprochenen Themen. Zunächst werden allgemeine Fragen behandelt:

- Individual- oder Standardsoftware?
- Configure-Price-Quote oder Routinekonstruktion?
- Novizen- oder Expertenmodus?
- Selektor oder Konfigurator?

Weitere Themen sind die Unterscheidung zwischen Laufzeit- und Pflegesystem und die Anforderungen an die einzelnen Funktionsmodule des Laufzeitsystems.

Dargestellt wird das Phänomen des „Product Variety Paradoxon“, aufgezeigt werden Methoden, dieses Phänomen zu vermeiden.

Abgerundet wird das Seminar durch die Einführung in die integrierte Modellentwicklung und daraus resultierende Anforderungen an die Funktionsmodule des Pflegesystems.

Sie haben während des ganzen Seminars Gelegenheit, Fragen zu Ihren speziellen Anforderungen zu stellen. Um dies zu gewährleisten, ist die Teilnehmerzahl auf drei begrenzt.

Das eintägige Seminar findet in zwei Blöcken zu je 4 Stunden in den Räumen von Brinkop Consulting in Oberschlettenbach statt. Die Teilnahmegebühr beträgt pro Person 800,00 € zzgl. USt.

Bitte kontaktieren Sie mich für die nächsten verfügbaren Seminartermine:
<mailto:brinkop@brinkop-consulting.com?subject=Terminanfrage für das Seminar Aspekte der Produktkonfiguration>

Seminare in Ihrem Hause können vereinbart werden.

Axel Brinkop

Seminar Einführung in K-Modell

Das Wissen, wie ein Produkt konfiguriert wird, ist im Unternehmen meist auf viele Köpfe verteilt. Das Wissen muss gesammelt, dokumentiert und diskutiert werden, eine Aufgabe, die zur Herausforderung werden kann.

K-Modell (K = Konfiguration) ist eine Methode zur systematischen, strukturierten Entwicklung von Konfigurationsmodellen. Sie besteht aus zwei Komponenten: einer Beschreibungsmethode für die Produktstruktur und das Konfigurationswissen und einem Modellierungsprozess zur Erarbeitung des Wissens. Detaillierte Informationen zum K-Modell finden Sie unter www.k-modell.de.

Das Seminar wendet sich an Unternehmen, die einen Produktkonfigurator neu einführen oder die Entwicklung Ihres Produktkonfigurators optimieren wollen. Zielgruppe sind Projektleiter und Modellierer. Spezielle IT-Vorkenntnisse werden nicht vorausgesetzt. Ziel des Seminars ist es, Ihnen Instrumente in die Hand zu geben, mit K-Modell selbstständig in Ihrem Hause entwickeln zu können.

Im Seminar wird an einem durchgängigen Beispiel die Modellierung der folgenden Themenblöcke gezeigt:

- Produktstruktur und Variantenmanagement
- Produktkonfigurator – Fragen und Abhängigkeiten
- Produktkonfigurator – Stücklisten
- Hierarchische Produktkonfiguration
- Produktkataloge

Sie haben während des ganzen Seminars Gelegenheit, Fragen zu Ihren speziellen Anforderungen zu stellen. Um dies zu gewährleisten, ist die Teilnehmerzahl auf drei begrenzt.

Absolventen des Seminars erhalten ohne zusätzliche Kosten das K-Modell Community Add-on für Freeplane zur Unterstützung Ihrer Modellentwicklung.

Das eintägige Seminar findet in zwei Blöcken zu je 4 Stunden in den Räumen von Brinkop Consulting in Oberschlettenbach statt. Die Teilnahmegebühr beträgt pro Person 800,00 € zzgl. USt.

Die nächsten Seminartermine erfahren Sie auf Anfrage:

<mailto:brinkop@brinkop-consulting.com?subject=Terminanfrage für das Seminar K-Modell>

Seminare in Ihrem Hause können auf Anfrage vereinbart werden.

Axel Brinkop



Anbieterübersicht

Anbieter (in alphabetischer Reihenfolge)

ABi Arge Betriebsinformatik GBR.....	12
ACATEC Software GmbH.....	14
ACBIS GmbH.....	16
ATBIT GmbH.....	18
Cameleon Software.....	20
camos GmbH.....	22
CAS Software AG.....	24
Configit GmbH.....	26
customX GmbH.....	28
DERWID.de GmbH.....	30
EAS Engineering Automation Systems GmbH.....	32
encoway GmbH.....	34
Enomic GmbH & Co. KG.....	36
itelligence AG.....	38
Intera Gesellschaft für Software-Entwicklung mbH.....	40
it-motive AG.....	42
KiM GmbH.....	44
Lino GmbH.....	46
Lumo Graphics GmbH	48
ORISA Software GmbH.....	50
Perspectix AG.....	52
Plan Software GmbH.....	54
Planware Beratung und Software GmbH.....	56
PrimeFact Deutschland GmbH.....	58
redhotmagma GmbH.....	60
Reitec GmbH.....	62
Resolto Informatik GmbH.....	64
Rhythm Enterprise.....	66
SBS-Softwaresysteme GmbH.....	68
SC&P GmbH.....	70
Sofon GmbH.....	72
Ventacor.....	74

Für den Inhalt sind die Anbieter jeweils selbst verantwortlich.

Produkt(familie) CAP-Suite
Anbieter ABi Arge Betriebsinformatik GmbH & Co KG
Standort(e) Stuttgart Filderstadt
Mitarbeiterzahl 7
Website www.abi-cap.com

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragserfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Regelbasiertes Expertensystem, bidirektionale CAD-Integration, Verschnittoptimierung, Kennlinien

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP BO
- Schnittstelle zu infor
- Schnittstelle zu abas

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu AutoCad
- Schnittstelle zu IntelliCad
- Schnittstelle zu SolidWorks
- Schnittstelle zu Excel

Firmen-Selbstdarstellung

Die Arge Betriebsinformatik GmbH & Co KG (ABi) wurde 1985 gegründet und entwickelt wissensbasierte Software für die Konfiguration von komplexen Varianten. Die Software wird zum einen unter dem Namen CAP-Suite als eigenständige Lösung vertrieben und ist zum anderen integriert in ERP-Systemen unter der Modulbezeichnung des ERP-Herstellers verfügbar. Die Software ist weltweit ca 800 mal im Einsatz. CAP-Suite zeichnet sich durch schnell erlernbare Methoden und Werkzeuge aus, mit denen die Kunden in der Regel selbstständig ihre Produktkonfigurationen aufbauen und pflegen können! Einsatzschwerpunkte sind die Erfassung von technischen Merkmalen, Verkaufspreisermittlung, Angebotskalkulation, Stücklisten- und Arbeitsplangenerierung.

1. Referenz: MENK Apparatebau GmbH

Die Menk-Gruppe verarbeitet monatlich mehr als 4.500 to. Stahl zu Transformatoren-Gehäusen, Wellenölkesseln, Kühlradiatoren, Ausrüstungen für den Bergbau, Konstruktionen für Autokrane, Motorengehäuse und vielem mehr. Der Produktkonfigurator läuft integriert im ERP-System infor:com und wird eingesetzt zur Kalkulation und Generierung von Fertigungsaufträgen für Transformatoren-Gehäuse, Wellenölkessel und Kühlradiatoren

2. Referenz: ANDRITZ Atro GmbH

ANDRITZ Atro fertigt Schneckenpumpen für Wasser- und Abwasseranwendungen sowie Wasserkraftschnecken zur Nutzung von Wasserkraftpotenzialen von fließenden Gewässern mit Fallhöhen bis 10m. Der Produktkonfigurator läuft integriert im ERP System abas und wird eingesetzt zur Auslegung und Konfiguration von Schneckenpumpen und Wasserkraftschnecken, Kalkulation von Angeboten, Generierung von Angebotstexten, Abwicklung von Kundenaufträgen, automatische Stammdatenerzeugung, Generierung von Stücklisten und Arbeitsplänen sowie Generierung von Zeichnungsparameter für die automatische Zeichnungserstellung und Visualisierung.

Mengenvolumen: ca. 500 Angebote pro Jahr mit umfangreichen Texten, Stücklisten und Arbeitsplänen.

3. Referenz: REICH Thermoprozesstechnik GmbH

Anlagenbau für Kochen, Garen, räuchern und Reifen von Fleisch, Wurst, Fisch, Geflügel und Käse. Der Produktkonfigurator läuft integriert im ERP-System SAP BO und wird eingesetzt in der Angebots- und Auftragsabwicklung / Arbeitsvorbereitung. Mit dem Produktkonfigurator werden Verkaufspreise ermittelt, umfangreiche Dokumentationen erstellt und mehrstufige Stücklisten generiert.

Mengenvolumen ca. 40 Angebote pro Monat, Stücklistengenerierung mit ca. 700 Positionen

Produkt(familie) spydmaxx Enterprise
Anbieter ACATEC Software GmbH
Standort(e) Hannover, Frankfurt, Iserlohn
Mitarbeiterzahl 26
Website www.acatec.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftrags erfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Objekt- und Strukturoperationen auf der Basis von Minimal- oder Maximalstrukturen

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP
- Schnittstelle zu infor
- Schnittstelle zu Navision

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu Autodesk Inventor, CATIA V5, NX, Pro/ENGINEER, Solid Edge, SolidWorks, Agile, Pro/INTRALINK, Compass, ProfiDB, MaxxDB, DBWorks, mySQL, Oracle, MS SQL, MS Word, MS Excel, MS Access, MS Powerpoint, Teamcenter, Windchill, Magento.

Firmen-Selbstdarstellung

Lösungen zur Generierung maßgeschneiderter Produkte

Mit unserer vielfach eingesetzten Technologie - spyydmaxx® Enterprise - können Sie:

- in Ihren vorhandenen DV-Systemen (ERP, CRM, CAD, PDM, MS Office, Datenbanken,...) mit Produktfindern, Auslegungssystemen und Produktkonfiguratoren automatisch, schnell und sicher passende Daten für individuelle Produktausführungen finden und/oder erzeugen sowie bereitstellen. Das sind zum Beispiel anfragespezifische Vertriebsdaten für die Angebotsbearbeitung, wie Angebote, Datenblätter, Spezifikationen, Stücklisten, usw. sowie auftragspezifische Produktionsdaten für die Auftragsbearbeitung, wie 3D-Einzelteile, 3D-Baugruppen, Zeichnungen, Stücklisten, usw.
- Ihre Geschäftsprozesse automatisieren und nahtlos verbinden sowie die beteiligten DV-Systeme regelbasiert fernsteuern (z.B. ERP, CRM, CAD, PDM, Datenbanken...).
- Ihr Produktwissen mit Autorenssystemen erfassen und mit WEB-Technologien und/oder mit nativen Benutzeroberflächen auf Knopfdruck bereitstellen.
- Während der Konfiguration, individuelle Produkte auf der Basis eines leichtgewichtigen, parametrischen 3D-Viewing-Modells in Echtzeit interaktiv visualisieren.

spyydmaxx® Enterprise garantiert Ihren Interessenten und Kunden im Internet, Ihrem Vertrieb und Ihrer Technik den entscheidenden Nutzen - maßgeschneiderte Produkte, Vertriebsdaten und Produktionsdaten vollautomatisch und ohne Medienbruch, schnell sowie fehlerfrei zu generieren.

Ihr entscheidender Vorteil: spyydmaxx® Enterprise unterstützt Sie sowohl bei der Produktvermarktung als auch bei der Auftragsabwicklung.

Diese spyydmaxx® Enterprise Produkte sind verfügbar: spyydmaxx WEB, spyydmaxx SALES, spyydmaxx ENGINEERING, spyydmaxx REMOTE und spyydmaxx AUTHOR.

1. Referenz: Adolf Würth GmbH & CO. KG, Obersulm - Willsbach

„Das mit spyydmaxx® Enterprise realisierte 3D-Planungs- und – Konfigurationswerkzeug „PlaTo3D“ erlaubt unserem Vertrieb und unseren Handelspartnern individuelle ORSYmobil-Fahrzeugeinrichtungen dreidimensional und interaktiv zu arrangieren. Dadurch haben wir jetzt eine viel bessere Darstellung als sie im 2D machbar ist. Unsere Kunden sind begeistert. Bekommen Sie doch neben 2D- und 3D-Daten auch ein Angebot auf Knopfdruck.“

Auch die Bestellabwicklung, inklusive SAP- und SolidWorks-Integration, haben wir mit spyydmaxx® Enterprise hoch automatisiert und um Faktoren beschleunigt.

So haben wir vom Vertrieb bis zur Produktion eine durchgängige und sichere Prozesskette erreicht.“

Willi Weber, Leiter Produktmanagement ORSY@mobil

2. Referenz: Mühlböck-Holztrocknungsanlagen GmbH, Eberschwang

„Die Angebotserstellung für eine unserer Anlagen dauerte früher drei Tage – heute genügen dafür mit spyydmaxx® Enterprise acht Minuten.“

Und von diesen acht Minuten entfallen sogar nur 55 Sekunden auf die eigentliche Rechenzeit, die restlichen sieben Minuten werden für die Dateneingabe benötigt.

Das löste eines unserer größten Probleme – es beseitigte den Flaschenhals im Vertrieb.

Nur weil wir heute entsprechend schnell ein qualitativ hochwertiges Angebot für die individuelle Anlage des potenziellen Kunden erstellen können, sind wir in der Lage, die Auftragsflut zu beherrschen.“

Markus Mühlböck, IT-Leiter

3. Referenz: Aufzugswerke M. Schmitt + Sohn GmbH & Co, Nürnberg

„ACATEC hat uns mit spyydmaxx® Enterprise in die Lage versetzt, den auftragspezifischen Konstruktionsprozess für Aufzugskabinen um den Faktor 5 zu beschleunigen.“

Der gesamte Prozess der Arbeitsvorbereitung konnte, unter Verwendung des ERP-Systems Navision und des 3D-CAD-Systems Autodesk Inventor, weitestgehend automatisiert werden.

Dies garantiert eine gleichbleibende Qualität der generierten auftragspezifischen Produktunterlagen und Stücklisten, sowie der Baugruppen, Einzelteile, Zeichnungen und Geometrien für die Laserbearbeitung.

Mangelnde Tagesform der Anwender, eine der häufigsten Fehlerquellen in den bisherigen Systemen, spielt damit keine Rolle mehr.

Die vollständige Implementierung, inklusive Regelwerk, Benutzerführung, CAD-Daten und DV-Integration wurde von eigenen Mitarbeitern in nur 16 Mannmonaten realisiert“

Martin Schmitt, Geschäftsführender Gesellschafter

Produkt(familie)	ePOS-Produktkonfigurator, SalesManager Professional, ConfigurationManager
Anbieter	ACBIS GmbH
Standort(e)	Zentrale Ettlingen, Standorte von Implementierungspartnern
Mitarbeiterzahl	22+ Mitarbeiter im Partnernetzwerk
Website	www.acbis.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragserfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Entscheidungstabellen mit Formeln und Tabellen inkl. Zugriff auf Basisdaten in Datenbanken bzw. ERP-Stammdaten

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu PisaSales, SmartCRM

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP
- Schnittstelle zu infor
- Schnittstelle zu AP (Assecco)
- Schnittstelle zu Sage bürer
- Schnittstelle zu PSIPENTA

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu PLM-System ORACLE, CAD-System SolidWorks

Firmen-Selbstdarstellung

ACBIS entwickelt CRM-Systeme (Vertriebsanwendungen) mit integrierter Konfiguration für Hersteller komplexer und variantenreicher Produkte in der Investitionsgüterindustrie (Maschinen- und Anlagenbau). Mit unseren Lösungen ePOS-Produktkonfigurator und SalesManager Professional vereinfachen wir den Vertrieb und die Auftragsbearbeitung.

Produktkonfiguration für Vertrieb und Produktion:

- Konfiguration von komplexen und /oder variantenreichen Produkten
- Generierung von Angeboten und Aufträgen, Angebotstexte und Zeichnungen in beliebigen Sprachen
- Generierung von Auftragsstücklisten und Fertigungsinformationen
- Einsatz des Konfigurators im Firmennetzwerk, Off-Line auf Notebooks und im Internet

CRM-Lösungen für den internen und externen Vertrieb:

- Kontakt-Management zu Interessenten und Kunden,
- Angebotskonfiguration - Produktkonfiguration, Preiskonfiguration, Textgenerierung, Zeichnungsgenerierung
- Angebotserstellung basierend auf Standardartikeln, neuen Artikeln und Konfigurationsartikeln
- Überleitung vom Angebot zum Auftrag
- Integration in die namhaften ERP-Systemen

Internetlösungen für Händler, Niederlassungen und Vertriebspartner:

- Angebotserstellung und Auftragserfassung mit integrierter Konfiguration in Internetanwendungen. Der direkte Zugang für Ihre Niederlassungen, Händler und Partner.

Das Team der ACBIS besitzt einen breiten Erfahrungshintergrund rund um das Thema CRM und Konfiguration für mittelständische Unternehmen und verfügt über die Softwarelösungen und das Branchen-Know-how in der Investitionsgüterindustrie. Die ACBIS besitzt Erfahrungen aus der Einführung von CRM-Lösungen und Konfigurationsanwendungen bei mehr als 130 namhaften Unternehmen.

1. Referenz: Groninger & Co. GmbH, Crailsheim

CRM-System SalesManager inklusive Konfiguration im Vertrieb zur Angebotserstellung und Auftragserfassung für Abfüll- und Verpackungsmaschinen (Anlagenbau)

2. Referenz: Kögel Trailer GmbH & Co. KG, Burtenbach

CRM-System SalesManager inklusive Konfiguration zur Angebotserstellung und Auftragserfassung von Sonderfahrzeugen (Trailer). Konfiguration im Internet inklusive 3D-Visualisierung zur Präsentation der Produktvarianz. Die Anwendungen sind angeschlossen an das ERP-System PSIPENTA.

3. Referenz: E. Zoller GmbH & Co. KG, Pleidelsheim

Konfiguration von Werkzeugprüf- und Einstellsystemen integriert in das ERP-System abas-ERP. Einsatz des Konfigurators im Vertrieb und der Auftragserfassung.

Produkt(familie) Atbit Produktkonfigurator, ACC
Anbieter ATBIT GmbH
Standort(e) Bremen
Mitarbeiterzahl 11
Website www.atbit.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftrags erfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Visualisierungsgestütztes, mengenlehrebasierendes Modell (in Kombination mit Constraints oder Produktregeln)

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP

Weitere Schnittstelle(n):

- weitere Schnittstellen auf Anfrage

Firmen-Selbstdarstellung

Die ATBIT GmbH ist ein seit über 12 Jahren auf die visuell unterstützte Produktkonfiguration spezialisiertes Softwarehaus. Einsatzschwerpunkt unserer Konfigurator-Technik sind die Bereiche Online-Vertrieb, Endkundenberatung sowie die Unterstützung von Build-to-Order-Prozessen. Alle Konfiguratoren werden dabei zunächst als online betriebene und via Browser bedienbare Systeme erstellt. Anpassungen für den lokalen Betrieb (z.B. Intranet, Vertriebsnotebooks, Kiosksysteme, Beratungsterminals) sind dabei sehr einfach möglich. Grundsätzlich wird immer darauf geachtet, dass die Systeme auch für Laien ohne Einweisung bedienbar bleiben. Weitreichende Usabilitytests und die lange Erfahrung der ATBIT GmbH im Konfiguratorbau in diesem anspruchsvollen Umfeld helfen dies sicherzustellen. Bei der Realisierung wird - wenn immer irgend möglich - auf Plugins oder sonstige zu installierende Software verzichtet, um Hemmnisse durch leistungsschwache Clients, Firewalls, Schutzprogramme oder sonstige restriktive Umgebungskonfigurationen zu vermeiden. Zum Einsatz kommen dafür grundsätzlich serverbasierende Techniken. Die schlüsselfertige Lieferung des Systems – aber auch von Teillösungen - ist bei uns Prinzip.

1. Referenz: Adeco Türfüllungstechnik GmbH

Mit einer Fülle von Funktionen und ausgefeilten Routinen für Konstruktion und Texturierung sowie die Unterstützung des komplexen Regelwerks einer Haustür überzeugt der Konfigurator der Adeco Türfüllungstechnik GmbH aus Herzebrock-Clarholz. Das Haustürkonfigurationssystem von ATBIT – mittlerweile bei einer Vielzahl von Haustürherstellern im Einsatz - gilt seit Jahren in der Branche als Benchmark und wird laufend weiterentwickelt.

2. Referenz: Teckentrup GmbH & Co. KG

Wie vielseitig und variabel Garagentore sein können zeigt der Tor- und Türhersteller Teckentrup GmbH & Co. KG. Die Kunden des Verler Unternehmens können sich im Internet Ihre Garagentore und die zugehörigen Türen individuell konfigurieren. Das System wird in mehr als 15 Sprachen verwendet.

3. Referenz: MICASA

Der Konfigurator für Möbelsysteme des Unternehmensbereichs MICASA der Schweizer MIGROS Gruppe vereint die Präsentation der unterschiedlichsten Produkte in nur einem System und unterstützt gleichermaßen Onlineverkauf, Beratung und Filialbetrieb. Anbindungen an ERP-System, Produktmanagementsystem und den Webshop sind dabei selbstverständlich.

Produkt(familie)	Cameleon CPQ
Anbieter	Cameleon Software, a PROS company
Standort(e)	Paris (FR), Toulouse (FR), London (UK), Chicago (US), Paris (FR), Toulouse (FR), London (UK), Chicago (US), Houston (US), Austin (US), Cary (US), Munich (DE)
Mitarbeiterzahl	800
Website	www.cameleon-software.com , de.cameleon-software.com , www.cameleon-software.fr , www.pros.com

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragsfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Constraint-Solution-Ansatz zur einfachen Modellerstellung für komplexe Aufgaben mit vielen Komponenten

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu salesforce.com CRM; SAP Business ByDesign CRM; Selligent CRM; Coheris; Microsoft Dynamics CRM; andere auf Anfrage

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP ; INFOR XA; Microsoft Dynamics AX; INFOR LN; andere auf Anfrage

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu SOA / Web Services erlaubt die Integration in eCommerce Plattformen
- Schnittstelle zu CAD Systemen
- Schnittstelle zu 3D Generatoren

Firmen-Selbstdarstellung

Cameleon Software bietet eine für mehrere Vertriebskanäle und Endgeräte ausgelegte Configure Price and Quote (CPQ) Lösung der neuen Generation, mit der Unternehmen den Aufwand zur Angebotserstellung und Auftragsbearbeitung reduzieren und somit ihre Vertriebseffizienz steigern können. Cameleon CPQ ermöglicht es Verkaufsteams, in kürzester Zeit Produkt- und Serviceangebote zu konfigurieren, zu kalkulieren und zu erstellen und dadurch qualitativ hochwertige Angebote zu generieren. Marketingteams können mit dieser Lösung schnellstens neue Angebote erstellen und über alle Vertriebskanäle hinweg vertreiben. Mit Cameleon können Unternehmen ihr Wachstum fördern, indem sie die Markteinführungszeiten verkürzen und die Vertriebsproduktivität steigern. Die Interaktion mit den Kunden wird durch hervorragende Benutzerfreundlichkeit bestens verbessert. Cameleon CPQ lässt sich in branchenführende CRM- und ERP-Systeme wie beispielsweise Salesforce CRM, SAP, Microsoft und Oracle einbinden. Sie ist als SaaS- und OnPremise-Anwendung verfügbar und über mobile Endgeräte zugänglich. Durch seine hohe Skalierbarkeit und Leistung ist Cameleon die derzeit marktführende CPQ-Lösung. Sie ist nahtlos in soziale Netzwerke wie Chatter, Facebook und Twitter integriert. Cameleon ist bei einer breiten Palette von klein- bis mittelständischen Unternehmen bzw. bei Großunternehmen weltweit in den verschiedensten Sektoren im Einsatz: Industrie, Fertigung, Versicherungswesen, Finanzdienste, Telekommunikation, Medien und High Tech, u.a. bei Gamma, Medtronic, Pearson, Sage, SFR, Touring Club Switzerland, ThyssenKrupp und Tyco.

1. Referenz: Manitou

Die Manitou Gruppe ist führender Anbieter im Bereich Entwicklung, Montage und Vertrieb von Materialhandlinglösungen für die Landwirtschaft, das Baugewerbe und die Industrie. Das 1957 in Frankreich gegründete Unternehmen zählt heute über 1400 Verkaufsstellen und beschäftigt 3300 Mitarbeiter weltweit. "Unsere Teams und Händler verwenden Cameleon seit über zehn Jahren. Die Lösung ermöglichte es uns, die Qualität unserer Dienstleistungen zu verbessern und den Vertriebsprozess zu optimieren. Cameleons Know-How bei umfangreichen Implementierungen, die Robustheit der Lösungen und das Potential der mobilen CPQ-Lösungen überzeugten uns und machen aus diesem Unternehmen unseren idealen Arbeitspartner." Kim Vernier, CRM Manager.

2. Referenz: Fläkt Solyvent-Ventec

Fläkt Solyvent-Ventec, eine Tochtergesellschaft der Fläkt Woods-Gruppe, entwickelt, fertigt, vermarktet und vertreibt Ventilatoren und energieeffiziente Lösungen für Gebäude, Infrastruktur und Industrie. Fläkt Solyvent-Ventec hat sich für die Implementierung von Cameleon Cloud CPQ entschieden, um die Verkaufsprozesse unternehmensweit zu optimieren und es den Mitarbeiterteams zu ermöglichen, besser und schneller zu arbeiten. Durch die Verwendung von Cameleon können Fläkt Solyvent-Ventec Teams nun Angebote auf effizientere Weise konfigurieren und erstellen. Die Verkaufsprozesse sind vereinfacht.

3. Referenz: Sage

Sage ist führender Anbieter von Business Management Software. Das Unternehmen hat Cameleon CPQ implementiert. Mit Cameleon kann Sage nunmehr seine Produkte über einen elektronischen Katalog anbieten und Angebote unter Berücksichtigung mehrerer Suchkriterien (ausgewähltes Modul, Anwenderanzahl, Preis...) erstellen. "Die Kundenzufriedenheit ist unser Hauptanliegen. Unsere Softwarelösungen müssen leicht zugänglich und erweiterbar sein. Jedes Update oder jede neue Produkteinführung muss sowohl auf dem Onlineportal unserer Partner als auch bei unseren Vertriebsteams implementiert werden können. Der Einsatz von Cameleon ist der Grundstein, mit dem wir diese Voraussetzung erreichen." Catherine Flamand, Chief Information Officer.

Produkt(familie)	camos Application Suite
Anbieter	camos GmbH
Standort(e)	Stuttgart
Mitarbeiterzahl	75
Website	www.camos.de , www.camos.eu , www.camos.com

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragsfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Ein objektorientiertes Expertensystem mit u.a. Vererbung, Polymorphie, Inferenzmaschine

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu SAP CRM, Salesforce.com, Marketing Manager, Saratoga, Genesis World und anderen

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP R/3, infor, Microsoft Dynamics, proAlpha, PSI und anderen

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu CATIA V5
- Schnittstelle zu SolidWorks

Firmen-Selbstdarstellung

Seit 1986 ist die camos Software und Beratung GmbH aus Stuttgart zuverlässiger Partner namhafter Unternehmen nicht nur aus der Branche des Maschinen- und Anlagenbaus. Das Unternehmen ist spezialisiert auf die effiziente und einfache Produkt- und Angebotskonfiguration variantenreicher Produkte. Mit über 360 internationalen Kunden und 15.000 aktiven Usern zählt camos zu einem der bedeutendsten Anbieter von Softwarelösungen in diesem Bereich.

Die internationale Stärke und Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Maschinen- und Anlagenbaus ist auch auf die hohe Kundenorientierung zurück zu führen. Er liegt mit seiner Variantenvielfalt weit an der Weltspitze. Voraussetzung für kalkulationssichere und technisch präzise Angebote sind Modularisierung und Produktkonfiguration. Mit diesen Methoden ist die Variantenvielfalt in der Angebotsphase und in den nachfolgenden Prozessschritten beherrschbar. Intelligente Baukastensysteme in Verbindung mit einem leistungsfähigen Produktkonfigurator von camos liefern mit geringem Aufwand kundenspezifische Systeme und Produktvarianten. Kostenintensive Sonderkonstruktionen werden vermieden.

Mit der integrierten Lösung für Customer Relation Management, Produktkonfiguration und Angebotserstellung unterstützt camos internationale tätige Unternehmen in der Verbesserung ihrer Vertriebsprozesse. Enge Kundenbindung, hohe äußere Varianz der Produkte, sichere Produktkonfiguration und korrekte Angebote sind wichtige Ziele.

Camos bietet auch Lösungen für reibungslose Serviceprozesse: Erfassung und Verwaltung von Reklamationen, Serviceeinsatzplanung, Wartungsverträge, u. v. m. Camos-Lösungen für Vertrieb und Service können auch mobil auf iPad und iPhone genutzt werden.

1. Referenz: Siemens AG

camos Configurator wird im Sektor Energy weltweit online und offline eingesetzt.

Die Herausforderung bestand in der Kombination standardisierter Funktionen und Produkte innerhalb der Softwarelösung sowie unterschiedlichen Regularien und begrenzten Systemmöglichkeiten einzelner Regionen. Um den marktgegebenen Unterschieden zu entsprechen, kann die zentrale Datenbasis durch regionale Zukaufprodukte mit unterschiedlichen Preisen und Währungen individuell erweitert werden.

Das oberste Ziel, nämlich die Aufwände für die Administration und Wartung der Lösung gering zu halten, ist umfassend erfüllt bei gleichzeitig bester Akzeptanz durch die Nutzer.

2. Referenz: Voith Paper

Mit camos Configurator wurde die Angebotserstellung wesentlich beschleunigt. Im interaktiven Konfigurationsprozess wählt der Vertriebsmitarbeiter die passenden Einzelmodule aus und stellt so die gesamte Papierfabrik zusammen. Hinterlegte Texte unterstützen die Erstellung der bis zu 2.000 Seiten umfangreichen Angebote.

Aufgrund der hohen Projektierungsaufwendungen in der Presales-Phase ist die frühe und korrekte Kalkulation eine zentrale Funktion der camos-Lösung. Die Weiterbearbeitung der Aufträge konnte dadurch deutlich vereinfacht und beschleunigt werden. Die internationale Ausrichtung von Voith Paper und die Konfiguration in unterschiedlichen Sprachen stellt Dank der Konfigurationssoftware keine Herausforderung mehr dar.

3. Referenz: KONE

KONE, der zweit größte Aufzughersteller der Welt, setzt camos Configurator integriert in Salesforce.com und SAP als zentrales Instrument für die Angebots- und Auftragserstellung ein. Weltweit nutzen ca. 2.000 Anwender die camos-Lösung bei der Erstellung von Angeboten und Aufträgen in den Geschäftsbereichen Neuaufzüge, Refit und Service. Die Softwarelösung ist Teil der Wachstumsstrategie der KONE und erzielt höhere Effizienz im Vertrieb durch geringeren Aufwand, Zeitersparnis und höhere Qualität der Angebote.

Produkt(familie)	CAS Configurator Merlin
Anbieter	CAS Software AG
Standort(e)	Karlsruhe
Mitarbeiterzahl	300
Website	www.cas-merlin.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragsfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Einzigartig ist die grafische Pflege der Produktdaten im intuitiven Editor

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu Microsoft Dynamics CRM
- Schnittstelle zu SAP CRM

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu Microsoft Dynamics NAV
- Schnittstelle zu Sage / Bäurer
- Schnittstelle zu SAP ERP

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu iPad-App
- Schnittstelle zu PDM/PLM

Firmen-Selbstdarstellung

Umfassende Expertise im Bereich Produktkonfiguration. Seit mehr als 25 Jahren entwickelt CAS Konfigurationssysteme zur Optimierung der Vertriebsprozesse.

Einzigartig dabei ist die grafische Pflege der Produktdaten (Struktur, Baubarkeitsregeln, Plausibilitäten, Kardinalitäten, Preise...) in einem intuitiv handhabbaren und übersichtlichen Editor, den Benutzer auch ohne Programmierkenntnisse sofort verwenden können. Wir spezialisieren uns dabei auf hochkomplexe und datenintensive Konfigurationsprobleme, wie sie in den Bereichen Maschinenbau, Automotive, Aviation, Energy und IT Services auftreten. CAS Configurator Merlin unterstützt sowohl Ihren Vertrieb als auch Ihre Produktmanager und Ingenieure.

Das neue Modul M.Variety eröffnet vielfältige Möglichkeiten zur grafischen Analyse Ihrer Variantenvielfalt. Der Variantenraum Ihrer Produkte wird sichtbar und kann mit zusätzlichen Informationen angereichert werden. Verbindungen zwischen vertriebsorientierten und herstellungsorientierten Aspekten werden offenbar. Auf diese Weise werden erfolgreiche Produktkombinationen erkannt und zugleich unrentable, aufwändige Varianten identifiziert. Das Modul M.Variety wurde gemeinsam mit der P3 Group entwickelt, welche Beratungsdienstleistungen zum Thema Variantenmanagement anbietet.

Das System lässt sich nahtlos in Ihre IT-Landschaft bestehend aus CRM-, ERP- oder PDM-Systemen integrieren. Wir begleiten ihr Konfigurator-Projekt von der Anforderungsanalyse bis hin zum Live-Betrieb und Support.

CAS Software AG - Ihr Partner für eine langfristige Zusammenarbeit. 1986 gegründet arbeiten heute über 300 Mitarbeiter im CAS App Center in Karlsruhe an innovativen Lösungen für erfolgreiche Unternehmen. Lassen Sie sich von unserem Team und unseren Lösungen begeistern. Werden Sie Teil einer Gemeinschaft von Unternehmen mit großer Zukunft!

1. Referenz: Daimler AG

"Der Lkw-Konfigurator ist wohl der weltweit einzige Fahrzeugkonfigurator im Internet, der in diesem Umfang und Detailgrad angeboten wird. Die Zugriffszahlen zeigen, dass das Medium bei Kunden und Interessenten eine hohe Akzeptanz genießt."

- Klaus Fuchs, Leiter Digital Sales Channel MB Trucks

Truck Online Configurator (TOC) & Van Online Configurator (VOC)

- Webkonfiguratoren für alle Lastkraftwagen und Transporter
- Mehr als 100.000 Basisprodukte, die jeweils mit hunderten von Ausstattungen ausgestaltet werden können
- Live-System:
<http://tinyurl.com/casmerlin1> und
<http://tinyurl.com/casmerlin2>

2. Referenz: EnBW Energie Baden-Württemberg AG

"Die CAS ist der richtige Partner für die EnBW, mit dem eine angenehme und partnerschaftliche Zusammenarbeit möglich ist."

- Oliver Haendel, technischer Projektleiter, EnBW Operations GmbH

B2B Angebotskonfigurator für Stromverträge

- Regelwerk und Wissen über die Produktgestaltung und über die Vertragserstellung an einer zentralen Stelle bündeln, um Transparenz über den Lösungsraum zu schaffen
- Automatische Berücksichtigung aller Abhängigkeiten während der Angebotserstellung, um die Korrektheit der Angebote zu gewährleisten

3. Referenz: Herbold Meckesheim GmbH

"Mit dem Konfigurator von CAS Merlin wird eine völlig neue Verbindung zwischen Kunde, Vertrieb und technischem Produktwissen hergestellt. Wir können in kürzerer Zeit viel mehr Angebote erstellen und dabei noch präziser auf die Bedürfnisse unserer Kunden eingehen."

- Andrea Waizenegger, Produktmanagerin Herbold Meckesheim

Vertriebskonfigurator im Maschinenbau für Anlagenspezifikationen und kommerzielle Angebote

- 50 Prozent schnellerer Angebotsprozess
- Konfiguration von komplexen Produkten wird deutlich vereinfacht
- Vertriebsabteilung und Technik wird nachhaltig entlastet

Produkt(familie)	Configit CPQ
Anbieter	Configit GmbH
Standort(e)	Meerbusch / Düsseldorf, Copenhagen (DK), Warwick (UK), Shanghai (China)
Mitarbeiterzahl	65
Website	www.configit.com

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragsfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Überführung aller Konfigurationsregeln mittels Virtual Tabulation™ in eine sehr kompakte Datei.

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu SAP CRM, salesforce.com, Microsoft Dynamics CRM
- Schnittstelle zu anderen auf Anfrage

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP ERP
- Schnittstelle zu anderen auf Anfrage

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu 2D, 3D und CAD sowie eCommerce-Lösungen

Firmen-Selbstdarstellung

Configit® ist ein unabhängiger, internationaler Softwarehersteller und Lösungsanbieter mit weltweiten Niederlassungen. Das Unternehmen bietet Produktkonfigurationslösungen, die in ihren jeweiligen Kategorien hinsichtlich Leistung und Benutzerführung führend sind.

Das Unternehmen wurde im Jahr 2000 von zwei Universitätsprofessoren und deren Doktoranden als direkte Folge bahnbrechender Forschungen für Produktkonfigurationstechnologien gegründet. Die anschließende praxisnahe Weiterentwicklung führte zu der patentierten Technologie Virtual Tabulation™, die heute die Basis aller Lösungen von Configit darstellt.

Die drei Hauptprodukte von Configit sind Configit Model®, Configit Quote® und Configit Ace®, die für unterschiedliche Unternehmens- und Endanwenderanforderungen entwickelt wurden.

Configit Model® unterstützt Entwickler und Ingenieure produzierender Unternehmen bei der Definition und Organisation von Konfigurationsregeln auf Basis von Abstraktionen und hilft, widersprüchliche oder ungültige Regeln zu vermeiden.

Das direkte Ergebnis einer bis heute andauernden engen Entwicklungspartnerschaft mit SAP ist Configit Quote®. Eine umfassende Lösungsplattform zur Abdeckung sämtlicher CPQ-Anforderungen unterschiedlicher Vertriebskanäle im Umfeld von SAP. Organisationen können maßgeschneiderte Online-Portale nutzen, um Kunden und Partner komplexe Produkte konfigurieren zu lassen. Alternativ kann die Configit Quote® Desktop-Anwendung genutzt werden, um alle aktuellen SAP-Konfigurations- und Preisdaten auf PCs, Notebooks oder Tablets vorzuhalten und überall und jederzeit zu verwenden, ganz gleich ob online oder offline.

Configit Ace® ist die modernste Konfigurationsanwendung auf dem Markt. Hierbei handelt es sich um eine unternehmensweite Lösung, die sämtliche Konfigurationsdaten in einem zentralen Hub sammelt, so dass das gesamte Unternehmen aufeinander abgestimmte Konfigurationsregeln verwendet.

Zu den Kunden zählen u.a. ABB, Jaguar Land Rover, Schneider Electric, Netstal, Storz, Case New Holland (CNH), GEA, Vestas, Volvo Trucks, Grundfos, Andritz, MAN oder Gleason.

1. Referenz: GEA Tuchenhagen

GEA Tuchenhagen mit Sitz in Büchen fertigt Ventile, Pumpen, Reiniger für Prozessanlagen der Brauerei-, Getränke, Milch- und Nahrungsmittelindustrie. Diese industriellen Bauteile sind flexibel und werden zur Optimierung von Prozessparametern angepasst. Für diese flexiblen Komponenten entwickelt und pflegt GEA Konfiguratoren auf einer zentralen SAP-Plattform. GEA nutzt Configit Quote®, um unternehmensinternen (z.B. Außendienst) und -externen Nutzern (z.B. ausgewählte Kunden) ein benutzerfreundliches und effizientes Tool für die Konfiguration, Preisfindung, Angebotserstellung und Bestellung von GEA Produkten zur Verfügung zu stellen. Configit Quote® ermöglicht den Zugriff auf Artikel, Konfiguratoren und Preise von SAP, auch wenn der Benutzer keinen Zugang zum SAP System hat oder offline arbeitet. Hierbei wird auch ein schneller Produkteingabemodus unterstützt, bei dem anstelle eines interaktiven Konfigurationsprozesses mit Produktcode-Strings gearbeitet werden kann.

2. Referenz: KARL STORZ Endoskope

Das Unternehmen KARL STORZ ist ein weltumspannendes Unternehmen für die Herstellung und den Vertrieb von Endoskopen, medizinischen Instrumenten und Geräten; führend in wesentlichen Dingen: Kreativität, Flexibilität und Kompetenz. Mittels Configit Quote® und des leistungsfähigen SAP LO-VC, entwickelte STORZ mit Configit und eLogic eine individuelle Vertriebsplattform für sämtliche Produktoptionen, Auswahlregeln, Kosten- und Preismechanismen und Kundenaktivitäten. Die Plattform bedient direkte und indirekte Vertriebskanäle und bietet eine volle Unterstützung der „Inquiry-to-Quote“- und „Configure-to-Order“-Prozesse: z.B. Angebotserstellung (offline) und automatisierte Auftragserfassung (online), Kalkulation mit genauer Kosten- und Nettopreisermittlung, Berechnung von Konstruktionsaufwand und Normstunden, Produkt- und Zubehörauswahl und Umfang sowie zeitabhängige Kostenerfassung im Auftragszyklus.

3. Referenz: ANDRITZ GRUPPE - Feed & Biofuel

Die ANDRITZ-GRUPPE ist einer der weltweit führenden Lieferanten von Anlagen, Ausrüstungen und Serviceleistungen für Wasserkraftwerke, die Zellstoff- und Papierindustrie, die Metall verarbeitende Industrie und Stahlindustrie sowie die kommunale und industrielle Fest-Flüssig-Trennung. Die Gruppe besteht aus mehr als 250 Produktions- und Servicegesellschaften weltweit und beschäftigt ca. 23.800 Mitarbeiter. Andritz FEED & BIOFUEL führte eine Lösung auf Basis Configit Model® ein, um den „Quote-to-Production“-Prozess der Aufträge besser kontrollieren zu können. Die Lösung führte zu einer signifikanten Verbesserung der Effizienz und Qualität des Bestellprozesses sowie der integrierten Workflows für die „Configure-to-Order“ und „Engineer-to-Order“ Prozesse.

Produkt(familie)	customX
Anbieter	customX GmbH sowie Mensch und Maschine Software SE
Standort(e)	Limburg, Mensch und Maschine Niederlassungen in Wessling, Osnabrück, Wiesbaden, Hamburg, Berlin, Stuttgart, Nürnberg, München, Hannover, Friedrichshafen, Leipzig, Velbert, Schwerte, Neu Wulmsdorf, Oldenburg, Velen, Dortmund, Düsseldorf, Wabern, Reichshof, Düren, Schotten, Saarbrücken, Hockenheim, Freiburg, Weimar, Stallwang, Suhr (Schweiz), Winkel (Schweiz), Großwilfersdorf (Österreich), Wels (Österreich)
Mitarbeiterzahl	300
Website	www.customx.de , www.mum.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragsfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben,
bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Regelbasierte Konfiguration; automatische Konstruktion statt
Selektion

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität
angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu CRM-SAP
- Schnittstelle zu CAMOS

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP und anderen

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu AutoCAD, Inventor, SolidWorks
- Schnittstelle zu DXF, DWF, XML, 3D-PDF, MS SQL
- Schnittstelle zu BIM / Revit

Firmen-Selbstdarstellung

Die customX GmbH wurde 2002 durch Klaus Kreckel gegründet.

Im Mittelpunkt steht der gleichnamige Produktkonfigurator, der seit 2002 auf dem Markt ist und bereits in zahlreichen Unternehmen erfolgreich implementiert wurde. Die permanente Weiterentwicklung der Software ermöglicht die Anpassung an moderne Unternehmen und Märkte sowie deren Veränderung hin zu einem prozessoptimierenden Denken.

Ein weiteres Produkt ist die Datenverwaltungssoftware Klio Enterprise.

Heute beschäftigt die customX GmbH etwa zehn hochqualifizierte Mitarbeiter, die durch ihre langjährige Zusammenarbeit ein eingespieltes Team bilden. Wir bilden unsere Kunden aus und unterstützen sie bei der Produktstandardisierung und -systematisierung. Voraussetzung hierfür ist ein tiefgreifendes technisches Verständnis, daher besteht unser Team hauptsächlich aus Ingenieuren.

Der Geschäftsführer Klaus Kreckel zur Philosophie des Unternehmens: "Für uns zählt die langfristige Perspektive. Wir sind für unsere Kunden ein dauerhafter Partner, der die Aufträge kompetent und verlässlich bearbeitet. Die effiziente Gestaltung der Prozesse bei unseren Kunden und damit ihre Zufriedenheit stehen bei uns im Mittelpunkt."

Seit 2009 gehört die customX GmbH mehrheitlich zu Mensch und Maschine Software SE, einem der führenden europäischen Softwareanbieter für CAD/CAM-Anwendungen.

1. Referenz: TLT-Turbo GmbH

Hersteller von Industrieventilatoren.

customX wird eingesetzt für die Konstruktion und Berechnung der Radialventilatoren. Nach Auswahl einer geeigneten Grundvariante erstellt customX sämtliche Unterlagen automatisch.

customX ergänzt in dieser Anwendung einen bereits länger eingeführten Konfigurator, um die Konstruktion zu automatisieren, im Vertrieb aber ohne Umstellung weiterarbeiten zu können. Es läuft vollkommen im Hintergrund. Deutliche Zeiteinsparungen, fehlerfreie Konstruktionen und bessere Unterlagen sind die Folge.

http://www.customx.de/images/stories/pdf/mb_tlt.pdf

2. Referenz: Elma Electronic AG

Hersteller von Gehäusen, Guardboxen und Frontplatten aus Blech

customX automatisiert den kompletten Prozess vom Vertrieb bis zur Fertigung.

Der Vertrieb definiert die Anforderungen, customX erstellt auf dieser Basis die Angebote mit 3D PDF, konstruiert die gewünschte Variante und gibt am Ende komplette Unterlagen inklusive aller Fertigungszeichnungen, Blechabwicklungen, Stücklisten und technischer Dokumentationen automatisch aus. Die Fertigung kann nahtlos beginnen.

Während der Konfiguration erfolgt eine permanente grafische Vorschau in 2D oder 3D, so dass die Variante einfacher vorstellbar ist.

3. Referenz: AKM-Tore GmbH

Hersteller von Industrietoren

Die Tore werden nach individuellen Anforderungen konstruiert. Mit zunehmendem Wachstum hat sich AKM entschieden, ein Konfigurationssystem einzuführen statt eine große Konstruktionsabteilung aufzubauen. Dies bedeutet gegenüber der manuellen Skizzierung eine Halbierung der Projektierungszeit und ist etwa 10mal schneller als eine konventionelle Konstruktion. Zudem sind die Unterlagen stets fehlerfrei und ermöglichen eine gute Nachvollziehbarkeit der Projekte.

<http://www.customx.de/images/stories/pdf/cadden062012a.pdf>

Produkt(familie)	3cad evolution
Anbieter	DERWID.de GmbH
Standort(e)	Essen (D), Villach (A), Milano (IT), Morsano al Tagliamento (IT)
Mitarbeiterzahl	30
Website	www.derwid.com

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragsfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Formel- und Regelbasiert, mit eigener parametrischer Grafiken-Engine (2D/3D).

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP
- Schnittstelle zu AS400
- Schnittstelle zu essenzia

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu AutoCAD
- Schnittstelle zu SolidWorks
- Schnittstelle zu Inventor
- Schnittstelle zu 3DMaxx
- Schnittstelle zu Cinema4D

Firmen-Selbstdarstellung

DERWID bietet mit 3cad evolution, die ideale Softwarelösung für die Konfiguration und kundenindividuelle 2D/3D Planung von technisch-konstruktiven und varianten Produkten.

Die Herausforderungen für Hersteller von varianten und kundenindividuellen Produkten steigen kontinuierlich hinsichtlich der Optimierung von Vertriebs- und Produktionsprozessen. Vor allem im Verkaufsprozess wird neben der grafischen, fehlerfreien und ERP-integrierten internen Auftragserfassung, eine effiziente Anbindung des Handels und des Endkunden immer wichtiger.

3cad evolution stellt sicher, dass alle relevanten Prozesse im Zusammenhang mit der Produktkonfiguration unterstützt und integriert werden. Nachfolgende Branchen haben bereits 3cad evolution zur Optimierung Ihrer Vertriebs- und Produktionsprozesse im Einsatz:

- Möbelproduktion und –handel
- Fenster- und Türenbau
- Systembau
- Fahrzeugtechnik
- und weitere

3cad evolution bietet ganzheitliche Konfiguratorfunktionalität zur Senkung von Bearbeitungszeiten und Fehlerquoten im Verkauf und Produktion von anspruchsvollen Produkten. Im Fokus stehen neben der Steigerung der Produktivität von Mitarbeitern, auch die Bereitstellung von Produktwissen und Konfiguratorlogik innerhalb der Wertschöpfungskette. Manuelle und fehleranfällige Arbeiten gehören mit 3cad evolution der Vergangenheit an.

3cad evolution beinhaltet:

- Echtzeit 3D Produktvisualisierung und -konfiguration (inkl. Planung z.B. einzelner Räume oder ganzer Objekte)
- Dynamischer Produktkatalog (auch Multikatalog)
- Fehlerminimierung bei Eingabe und Weiterverarbeitung von Daten (n-komplexe, mehrstufige Konfiguration)
- Preisfindung und komplexe Kalkulationen
- Stücklistengenerator
- Automatische Generierung von Maschinencode
- Integration von ERP und MES
- Ganzheitliche Anwendung entlang der Wertschöpfungskette
- und weitere

Mit einem Team von erfahrenen Konfiguratorberatern und -entwicklern setzen wir für unsere Kunden spezifische und auf die Anforderungen abgestimmte 3cad Lösungen um.

1. Referenz: SCIC Spa

SCIC ist Hersteller von hochwertigen und kundenindividuellen Küchen mit Sitz im norditalienischen Parma. Die 3cad evolution Lösung deckt alle Kataloge von SCIC ab und zeichnet sich neben einem hohen Integrationsgrad zu dem ERP System und den Händlern, auch durch eine effiziente Maschinenanbindung aus.

Key benefits:

- Direkter Empfang von Küchenzeichnungen und –aufträgen von SCIC Händlern
- Übergabe erweiterter Stücklisten ins ERP (SAP) für Generierung benötigter Belege für Produktion und Lieferanten
- Automatische Erzeugung von spezifischen Daten für die Maschinen

2. Referenz: Incold Spa

Incold gehört zur Arneg Gruppe und ist europaweit bekannt für die Entwicklung, Fertigung und Montage von Kühlräumen für den Einzelhandel. Mit dem Einsatz von 3cad wurde der herkömmliche Papier-Katalog durch einen grafischen Konfigurator abgelöst, der mit einer einfach zu bedienenden und anwenderfreundlichen Oberfläche, die Angebotserstellung signifikant verkürzt hat.

Integriert zum AS400 ERP, kalkuliert die Lösung automatisch Preise. Neben der internen Nutzung, stellt Incold auch ihren Resellern 3cad zur Verfügung und verkürzt somit die Bearbeitungszeiten des Bestellprozesses deutlich.

3. Referenz: Ipritalia Spa

Ipritalia entwickelt und produziert Industrietore, die vollständig individuell gemäß exakten Anforderungssituationen des Kunden geplant und gebaut werden. Neben einem schnellen und einfach zu bedienendem grafischen Angebotskonfigurator, der es ermöglicht, dem Kunden oder Interessenten innerhalb von Sekunden einen Preis zu nennen, dient die Lösung auch für den technischen Support bzw. zur Ermittlung von technischer Machbarkeit.

Mit der Nutzung von 3cad werden diese Aufgaben vom Verkaufspersonal ausgeführt und technische Ressourcen entlastet.

Produkt(familie) LEEGOO BUILDER
Anbieter EAS Engineering Automation Systems GmbH
Standort(e) 57399 Kirchhundem
Mitarbeiterzahl 20
Website www.eas-solutions.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragsfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Abbildung der Produktstandards und Produktlogiken durch Fachexperten ohne Programmierung

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu SuperOffice
- Schnittstelle zu Sales Logik
- Schnittstelle zu Microsoft Dynamics CRM

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP
- Schnittstelle zu PsiPenta

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu 3D-CAD

Firmen-Selbstdarstellung

EAS liefert komplette und durchgängige Lösungen zur Angebotserstellung mit integrierter Produktkonfiguration sowie zur Anlagenprojektierung und Angebotskalkulation auf der Basis des Angebotssystems LEEGOO BUILDER.

LEEGOO BUILDER ist das einzige EAS Produkt und wurde von der Idee an selbst entwickelt.

LEEGOO BUILDER-Anwender profitieren von Erfahrungen aus mehr als 54 Systemeinführungen mit den Schwerpunkten Maschinen-, Sondermaschinen- und Anlagenbau bis zum Großanlagenbau und Turnkey Projekte.

Wir sind Spezialisten, wenn es darum geht, Angebotsbearbeitung, Projektierung und Kalkulation komplexer Investitionsgüter mit Hilfe von Variantentechniken effizient zu unterstützen. Das Know-How über Ihre Produkte wird strukturiert und kann um logische Abhängigkeiten ergänzt werden. Dieses Wissen wird Ihren Mitarbeitern zur effizienten Lösung von Variantenproblemen, z.B. bei der Produktkonfiguration im Rahmen der Angebotserstellung, dadurch besser verfügbar gemacht.

Zielsetzungen

- Durchgängiges Angebotssystem für den ganzen Angebots- und Projektierungsprozess
- Angebote schneller, besser, einheitlicher erstellen
- Aufbau von Produktkonfiguratoren durch die Fachexperten selbst und ohne Programmierkenntnisse ermöglichen (Produktlogik)
- Schnelle Einführung mit bestehenden Daten ermöglichen (auch ohne Produktlogik)
- Produktwissen weltweit leicht anwendbar mit Konfiguratoren für den Vertrieb zur Verfügung stellen
- Transparenz in der Preiskalkulation und in den Kalkulationsgrunddaten
- Umfassende Unterstützung zur Kosten- und Preiskalkulation bis zur Ergebnisrechnung (Wertschöpfungsrechnung)
- Hochleistungsfähiger Dokumentengenerator für die Erzeugung von Ergebnisdokumenten aller Art
- Anbindung an CRM- und ERP-Systeme, z. B. SAP
- Weltweiter Einsatz an verschiedenen Standorten in verschiedenen Ländern
- Change Management optional

Das EAS Firmenkonzept ist durch folgende Prämissen geprägt:

- Konzentration auf die Kernentwicklung und Anwendungstechnik von LEEGOO BUILDER
- Konzentration auf die Branchen Maschinen-, Sondermaschinen- und Anlagenbau bis Turnkey Projektgeschäft
- EAS konzentriert sich auf die Kernkompetenz, eine Angebots- und Projektierungslösung weiter zu entwickeln

In dem Buch LEEGOO BUILDER Applications, das Sie bei EAS kostenfrei anfordern können, finden Sie 42 Anwendungsbeschreibungen auf 160 reich bebilderten Seiten.



1. Referenz: Bühler AG

Die Bühler AG mit Hauptsitz in Uzwil, Schweiz, ist ein internationales Maschinen- und Anlagenbauunternehmen. Bühler versteht sich als globaler Technologiepartner für die Nahrungsmittelproduktion, die chemische Verfahrenstechnik und den Druckguss.

Weltweiter Einsatz für Gesamtanlagen und Einzelmaschinen bei einem extrem großen und vielfältigen Produktspektrum. Mehr als 1000 LEEGOO BUILDER Benutzer erstellen ca. 25.000 Angebote pro Jahr. Es arbeiten zeitweise bis zu 150 Benutzer weltweit gleichzeitig auf einer zentralen Datenbank in Uzwil („global engineering“). Die Standorte der Benutzer befinden sich in 23 Ländern. Die Rolloutphase wurde bereits 2007 abgeschlossen.

http://www.eas-solutions.de/pdf/Praxisberichte_2012/Story_B%C3%BChler_2012.pdf

2. Referenz: Schindler Elevator Ltd. Top Range Division

Schindler Elevator Ltd. bietet weltweit Aufzugssysteme für Hochhäuser an. Die Schindler Gruppe ist mit 40.000 MA weltgrößter Lieferant für Fahrtreppen und 2. größter Hersteller von Aufzugssystemen.

Das neue Angebotssystem unterstützt den Vertrieb weltweit durchgängig von der Projektdatenerfassung über die Produktkonfiguration und Preiskalkulation bis hin zu fertigen Angebotsdokumenten. Der Geschäftsprozess wurde dadurch schneller und transparenter, insbesondere auch die Preiskalkulation.

Der Ausbau des Top Range Business wird durch den weltweiten Einsatz von LEEGOO BUILDER in der Zentrale (TRD), in vier Standorten in China sowie in Hongkong und in Seoul unterstützt.

http://www.eas-solutions.de/pdf/Praxisberichte_2012/Story_Schindler_2012.pdf

3. Referenz: Beumer Gruppe

Die BEUMER Gruppe ist ein international führender Hersteller der Intralogistik in den Bereichen Förder-, Verlade-, Palettier-, Verpackungs-, Sortier und Verteiltechnik.

Der Ausgangszustand bei der Angebotserstellung war geprägt durch diverse Insellösungen und auf Word/Excel-basierte Angebotserstellung. Die weltweite Know-How-Bereitstellung in einem international expandierenden Unternehmen mit Hilfe von umfassenden Produktkonfiguratoren war eine wesentliche Teilaufgabe dieser Maßnahme.

Mit dem Angebotssystem LEEGOO BUILDER wurde eine international eingesetzte, einheitliche und durchgängige Lösung für den Angebotsprozess geschaffen.

http://www.eas-solutions.de/pdf/Praxisberichte_2012/Story_Beumer_2012.pdf

Produkt(familie)	K-Select, K-Config, K-Assistent, QuoteAssistant
Anbieter	encoway GmbH
Standort(e)	Bremen, München
Mitarbeiterzahl	80+
Website	www.encoway.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragsfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Objektorientierter Konfigurationsansatz

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu MS Dynamics CRM
- Schnittstelle zu Lotus Notes SalesAssistant

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP
- Schnittstelle zu BaaN
- Schnittstelle zu MS Dynamics Axapta

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu PIM Systemen

Firmen-Selbstdarstellung

Die encoway GmbH bietet Lösungen für elektronische Kataloge, zur Produktauswahl und Produktkonfiguration sowie zur Angebotserstellung; insbesondere für komplexe, variantenreiche Produkte und Anwendungslösungen.

Die Module K-Select, K-Config und K-Assistent bauen aufeinander auf, ihr Funktionsumfang ist für unterschiedliche Produkt- und Anwendungssituationen skalierbar: K-Select ist die Basis zur Realisierung von Suchassistenten oder Produktfindern. Mit K-Config werden Lösungen zur Produktkonfiguration realisiert und K-Assistent ist die Grundlage für berechnungsintensive Lösungen wie Auslegungs-Assistenten und Engineering-Werkzeuge.

Der QuoteAssistant ist die encoway Standardlösung für den Vertrieb von Baukastenlösungen, flexibel anpassbar und ausbaufähig. Der Einsatz des QuoteAssistant führt zu mehr Komfort, Qualität und Effizienz in der Angebotserstellung: Produkt- und Preisinformationen gelangen schnell und in allen relevanten Sprachen zum Point of Sales, Angebote werden in wenigen Minuten erstellt sowie einheitliche, attraktive und übersichtliche Angebotsdokumente generiert. Die Variantenkonfiguration kann integriert werden. Der QuoteAssistant eignet sich insbesondere im Multichannelvertrieb und für Händlerszenarien.

Das Softwareprodukt K-Document ermöglicht die automatisierte Erstellung attraktiver Angebotsdokumente aus ERP- und CRM-Systemen mit allen Layoutfunktionen von Microsoft Word.

Die encoway-Lösungen können als Add-On in SAP® ERP, SAP® CRM oder MS Dynamics® CRM integriert werden. Darüber hinaus unterstützt die encoway bei SAP® LO-VC-Modellierungsaufgaben.

Die encoway pflegt eine intensive Zusammenarbeit mit namhaften Partnern. K-Document ist zertifiziert für SAP NetWeaver®. encoway ist Certified Partner von Microsoft. Die encoway verfügt über eine umfangreiche Branchenerfahrung, zum Kundenkreis gehören Maschinenbauunternehmen, Komponentenlieferanten und Gerätehersteller. Die encoway GmbH beschäftigt heute mehr als 60 Mitarbeiter.

1. Referenz: Otto Boge GmbH & Co. KG

Boge Kompressoren, 500 Mitarbeiter:

- sellAIR: System zur Konfiguration und Angebotserstellung für den Vertrieb

Vorteile und Nutzen:

- Schnelle und reibungslose Ausleitung des SAP-Beziehungswissens
- Schneller Zugriff auf das passende KMAT (offline)
- Umfangreicher Datenaustausch mit SalesAssistant (Lotus Notes).
- Schnelle und individuelle Angebotserstellung
- Verfügbarkeitsüberblick und Zugriff auf aktuelle Konditionen
- Attraktives und einheitliches Angebotsdesign weltweit
- Intuitive Bedienung
- Benutzeroberfläche im Boge Corporate Design

2. Referenz: Lenze AG

Antriebs- und Automatisierungstechnik, 3000 Mitarbeiter:

- Drive Solution Catalogue (DSC): Elektronischer Katalog für Kunden und Aussendienst im Internet und auf CD
- Drive Solution Designer (DSD): Leistungsstarkes Auslegungswerkzeug zur Unterstützung des Engineeringprozesses

Vorteile und Nutzen:

- SAP ERP-Anbindung, Ausleitung von Daten und Beziehungswissen, SAP-konforme Konfiguration
- Zielgruppenspezifische Anpassung
- Einfache Bedienung und Pflege
- Schnelles Finden passender, bautechnisch geprüfter Produktvarianten
- Marketinggerechte Präsentation und Bereitstellung von Zusatzinformationen
- Vereinfachte, einheitliche und schnelle Angebotserstellung
- Fehlerminimierung und Kostensenkung
- Verkürzung des Time-to-Market

3. Referenz: Vaillant Deutschland GmbH & Co. KG

Heiztechnik, Mitglied der Vaillant Group mit 12.400 Mitarbeiter:

- Online-systemKONFIGURATOR für Heizungsbauer und Handel

Vorteile und Nutzen:

- Geführte Konfiguration zur Erstellung von Systemkonfigurationen
- Inklusive Baubarkeitsprüfung und Bruttopreisermittlung
- Automatische Generierung des benötigten, passenden Zubehörs
- Bereitstellung vordefinierter Best-Practice-Lösungen als Bestellempfehlungen inkl. Planungsdaten
- Projektverwaltung inkl. Rücksprung in Systemkonfigurationen
- Automatisch bebildertes Angebot
- Integration in das FachpartnerNET von Vaillant
- Exportfunktion für die Formate Excel, Word, pdf, ugl
- Unterstützung des Open Catalog Interfaces (OCI)

Produkt(familie) Enomic
Anbieter Enomic GmbH & Co. KG.
Standort(e) Karlsruhe
Mitarbeiterzahl 25
Website www.enomic.com

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragserfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Enomic Algorithmus mit Listener-Prinzip, universelle Konfigurator-Engine, Generieren statt Programmieren

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu Salesforce, SuperOffice, CAS genesisworld, Siebel, DynaCampaign u.a.

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP, Oracle, MS NAV Dynamics, Infor, Baan, MAS90, M3 movex, Sage, Proalpha, abas, heiler, oxaion u.a.

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu MS Excel, MS Word, MS Outlook
- Schnittstelle zu PDF, XML/XSLT, CSV
- Schnittstelle zu SOAP, IDoc, SQL, Macro
- Schnittstelle zu IBM WebSphere Commerce, Magento
- Schnittstelle zu GAEB

Firmen-Selbstdarstellung

Enomic bietet regelbasierte Software für Unternehmen mit komplexen Produkten. Das Herzstück ist der integrierte Konfigurator, der komplexe Businesslogik wirtschaftlich in einem flexiblen Regelwerk verwaltet. Auf dieser Basis entstehen unternehmensspezifische Applikationen für Angebotserstellung, Produktkonfiguration und Kalkulation. Enomic Software ist flexibel anpassbar, pflegeleicht, Komplexität reduzierend und hoch integrationsfähig.

Softwareprodukte

- Enomic Offer – Angebotssoftware mit Konfigurator
- Enomic Calculation – Kalkulationssoftware für komplexe Kalkulationsaufgaben
- Enomic Configurator – Produktkonfigurator für Vertrieb und Fertigung
- Enomic Webconfigurator – Produktkonfigurator für Internet und Online-Shop

Branchen

- Industrie
- Energie, Versorgung, Telekommunikation
- Finanzen
- Dienstleistung, Handel, Bauwirtschaft

Prinzip Enomic

Der Enomic Algorithmus ermöglicht die Abbildung der Produktlogik in übersichtlichen Teilschritten. Jeder von ihnen beschreibt nur die Variable, auf die er einwirkt. Bei Änderungen muss nur der jeweils betroffene Teilschritt geändert oder ergänzt werden. Das Ergebnis ist mehr Übersichtlichkeit, Variabilität und Performanz.

Alleinstellung

- hoher Abdeckungsgrad für Vertrieb, Kalkulation, Fertigung
- einmalig kurze Implementierungszeit (typischerweise zwischen 3 und 6 Monaten)
- nutzenorientierte Entwicklung zur Laufzeit, d.h. schnelles Rollout, kurze Testphasen, paralleler Ausbau
- effiziente Systempflege und Erweiterung
- Entwicklungs-Werkzeug: Systempflege und Erweiterung durch Anwender möglich
- individuelle Bedienoberfläche selbstständig bauen und funktionalisieren
- ultraschnelle Verarbeitung von Massendaten (Big Data)

Technologievorsprung

- universale Konfigurator-Engine (auch für Applikationen)
- höchste Flexibilität, anpassbar an jeder Stelle der Anwendung
- Enomic Algorithmus mit Listener-Prinzip zur Komplexitätsreduktion im Regelwerk
- Mandantenfähig in der Oberfläche und im Content
- Nutzung via PC, Laptop, Tablet etc. – online in LAN, WAN, Internet – offline (inkl. Datenreplikation) – mit native Client oder Webbrowser

1. Referenz: Spectron Gas Control Systems

„Der Konfigurator hat unsere Abläufe beschleunigt, weil er zeitraubende operative Aufgaben übernimmt. Außerdem hat er geholfen, die Qualität in der Fertigung zu optimieren.“

(Gerhard Grüning, TQM-Manager bei Spectron)

2. Referenz: Swisscom Banking Provider

„Mit Enomic kalkuliert Swisscom in 20 Minuten, was zuvor rund 5 Tage dauerte, weil damals die Parameter in zahlreichen Tabellenkalkulationen geändert und geprüft werden mussten. Damit liegt die Zeitersparnis bei rund 98 Prozent. Das Pricing-Tool erleichtert Swisscom die Preisfindung, das Kosten-Management und das Controlling.“

(Reto Jaeggi, damaliger verantwortlicher Projektleiter und Marktleistungsmanager für Produkte)

3. Referenz: Herold Business Data

Das österreichische Medienunternehmen nutzt zur Verkaufsförderung in der Telefonberatung und im Außendienst den Enomic Webconfigurator. Damit verbessert Herold Business Data seine Produktpräsentation und verstärkt Kaufanreize – über Internetbrowser und auch auf dem Laptop. Dank der Integration von Oracle Siebel CRM und des Legacy ERP ist damit der gesamte Angebots- und Bestellprozess für alle Produktkombinationen im Internet verfügbar.

Produkt(familie) it.cad-pilot
Anbieter itelligence AG und ACATEC Software GmbH
Standort(e) Bautzen, Berlin, Bielefeld, Dortmund, Frankfurt, Hamburg, Köln, München, Walldorf
Mitarbeiterzahl 1200
Website www.itelligence.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragsfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Variantenkonfiguration im SAP (LO VC sowie IPC) mit automatischer Generierung von CAD-Daten

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu SAP

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu Pro/Engineer, SolidWorks, Autodesk Inventor, UGS NX, Agile, Pro/INTRALINK, Compass, ProfiDB, MaxxDB, DBWorks, MySQL, Oracle, MS SQL, MS Word, MS Excel, MS Access

Firmen-Selbstdarstellung

itelligence ist als einer der international führenden IT-Komplettdienstleister im SAP-Umfeld mit rund 1.200 hochqualifizierten Mitarbeitern in 15 Ländern in 4 Regionen (Amerika, Westeuropa, Deutschland/Österreich und Osteuropa) vertreten. Als SAP Business-, Service- und Support-Alliance- sowie Global Partner Hosting und Global Partner Services realisiert itelligence für über 2.500 Kunden weltweit komplexe Projekte im SAP-Umfeld. Mit seinem umfassenden Leistungsspektrum - von SAP-Strategie-Beratung, SAP-Lizenzvertrieb über selbstentwickelte SAP-Branchenlösungen bis hin zu Outsourcing & Services - erzielte das Unternehmen in 2006 einen Gesamtumsatz von 163,8 Mio. Euro.

1. Referenz: Dürr Systems GmbH, Stuttgart

Konfiguration von Trocknern und Trockner-Förderern mit SAP und SolidWorks.

2. Referenz: Teckentrup GmbH & Co. KG, Verl-Sürenheide

Konfiguration von Türen und Toren mit SAP und Autodesk Inventor.

3. Referenz: Fahrzeugwerk Bernard Krone GmbH, Werlte

Konfiguration von Sattelauflegern mit SAP und Pro/ENGINEER.

Produkt(familie) INTERA Produktkonfigurator
Anbieter Intera Gesellschaft für Software-Entwicklung mbH
Standort(e) Hanau
Mitarbeiterzahl 20
Website www.intera.de

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragserfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Moderne und intuitive Konfiguratoren auf Basis von Enterprise Open Source Standards

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu Microsoft Dynamics CRM, SAP CRM, Sage, Salesforce
- Schnittstelle zu weiteren CRM auf Anfrage

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu Microsoft Dynamics ERP
- Schnittstelle zu SAP ERP
- Schnittstelle zu weiteren ERP auf Anfrage

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu IBM, MySQL, Teradata, Vertica, Oracle, amazon webservices, Marketo, Windows Azure, Amazon Redshift, Google bigquery, Microsoft Excel, Pivotal, Google Cloud Platform, MapR, cloudera, hadoop, Hortonworks, cassandra, mongoDB und viele weitere

Firmen-Selbstdarstellung

Intera ist ein spezialisierter IT-Dienstleister mit Sitz in Hanau im Rhein-Main-Gebiet. Seit 1999 ist Intera mit der Erfahrung aus über 500 Projekten erfolgreich und profitabel am Markt platziert. Die Kernkompetenz liegt in der Entwicklung webbasierter und mobiler Informationssysteme für Unternehmen und öffentliche Institutionen.

Darüber hinaus realisiert Intera seit über 10 Jahren erfolgreich kundenspezifische Produktkonfiguratoren, Angebotskonfiguratoren und Variantenkonfiguratoren mit intuitiven und innovativen Bedienkonzepten und Benutzeroberflächen. Wir nutzen leistungsfähige und vielfach bewährte Standard-Komponenten um die wichtigsten Kernfunktionalitäten wie Produkt-Informations-Management und den benötigten Datenaustausch der beteiligten Systeme zukunftssicher zu gewährleisten. Intera setzt auf Enterprise-Open-Source. Hier steht bereits in den kostenfreien nutzbaren Komponenten eine Leistungsfähigkeit zur Verfügung, die viele kommerzielle Systeme nicht einmal ansatzweise erreichen. Das für die Datenintegration eingesetzte System „talend“ ist weltweiter Marktführer für Datenintegrations Software, das verwendete Produkt-Informations-Management-System „pimcore“ ist mit weit über 65.000 Installationen weltweit etabliert.

Im Gegensatz zu den vielen proprietären, am Markt verfügbaren Konfiguratoren handelt es sich bei den Kernkomponenten des Intera Produktkonfigurators um leistungsfähige Systeme mit entsprechender Verbreitung und offenliegendem Quellcode.

1. Referenz: TEKO Gesellschaft für Kältetechnik mbH

TEKO ist ein führender Hersteller kältetechnischer Anlagen und Anbieter maßgeblicher Komponenten, mit Kernkompetenz in der Gewerbekälte.

Technische Auslegung verschiedenster Maschinentypen, Up-Downselling mit Produktvergleichs-Matrix. Shopsystem mit Warenkorb inkl. umfangreichster Preisberechnungen (auf Basis von Kunden, Kundengruppen, Artikeln, Artikelgruppen und Preislisten).

Mehrsprachige Benutzeroberfläche mit Angebotserstellung inkl. Generierung technischer Datenblätter. Verschiedene Benutzergruppen und -rechte für Vertriebs- und Kundenzugriff.

Plattformunabhängigkeit für Anwender durch Nutzung modernster Webtechnologie. Flexible und bidirektionale Anbindung verschiedenster Datenquellen von Drittanbietern über talend Enterprise Service Bus.

Einfache Strukturierung und Management sämtlicher Produktinformationen in pimcore.

2. Referenz: Avis / Budget Car Rental

Die Avis Autovermietung ist Teil der Avis Budget Gruppe und mit über 5.000 Standorten in rund 165 Ländern weltweit einer der größten Autovermieter.

Online Buchungsportal mit Konfiguration pro Anmietland, des Ausstattungs-Typs, Cross-Selling, Up-Downselling, Verfügbarkeit pro Anmietstation und Preisregeln pro Fahrzeuggruppe.

Entwicklung seit 1999 inkl. Anbindung an IBM Großrechner und Rollout in über 60 Ländern mit mehr als 50 verschiedenen Sprachen.

Besonderheit ist die Mandantenfähigkeit des Mietwagenkonfigurators mit Microsite / Enhanced Microsite Konzept.

3. Referenz: Capgemini

Capgemini ist einer der weltweit führenden Dienstleister für Management- und IT-Beratung, Technologie-Services sowie Outsourcing.

Online Shopsysteme für Mitarbeiter-Bestellwesen mit Konfiguration der Produkte, Preise,

Preisvarianten, Land- Abteilungs- und Kostenstellen- Preise, Lieferantendaten, etc.

Produkt(familie)	INKAS® Produktkonfigurator
Anbieter	it-motive AG
Standort(e)	Duisburg, Dortmund
Mitarbeiterzahl	92
Website	www.it-motive.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragsfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Regelbasierte Konfiguration unter Berücksichtigung technischer und kaufmännischer Restriktionen

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP ERP

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu Autodesk, NX, PDMLink, Pro/ENGINEER, Pro/INTRALINK, Compass, mySQL, Oracle, MS SQL, MS Word, MS Excel, MS Access, MS Powerpoint, Windchill, SAP GUI Adapter, SAP SD, PP, MM, Adapter, DMS, EPIM,

Firmen-Selbstdarstellung

Seit dem Start 2001 steigert die it-motive AG durch ihre Beratungskompetenz, Produkte und Lösungen die Wettbewerbsfähigkeit und Effektivität ihrer Kunden langfristig. Mittlerweile sind über 90 Spezialisten das Ergebnis von stetigem Wachstum, Tendenz steigend.

Der INKAS® Produktkonfigurator ist eines der Top Produkte der it-motive AG und ist mit dem **Industriepreis BEST OF 2015** ausgezeichnet worden.

Er ist weltweit erfolgreich bei Unternehmen wie Siemens, Trilux, Herma, Bosch Rexroth, Wittenstein, Ringspann u.a. im Einsatz!

Alle Anwendergruppen sind in der Lage, variantenreiche Produkte maßgeschneidert, schnell und einfach zu konfigurieren. Das steigert den Umsatz und senkt gleichzeitig den Aufwand für den Vertrieb, z.B. automatisierte Angebotserstellung und alle Folgeprozesse, wie beispielsweise die Fertigung.

Topfit für Industrie 4.0!

Die Vorteile kompakt:

- Angebotsdokumente werden schneller erstellt
- Bessere Webpräsentation u. Visualisierung in 3D
- Vertriebler können schneller auf Kundenanfragen reagieren
- 3D Modelle, Maßblätter, CAD-Zeichnungen, Schaltpläne, Stücklisten auf Knopfdruck
- 100% SAP Integration
- Nahtlose Integration mit Product Data Management Plattformen NX, Pro/E, Windchill
- Beschleunigung der Geschäftsprozesse

Alle kaufmännischen und technischen Informationen werden von INKAS® vollautomatisch zur Verfügung gestellt. Diese können auf Wunsch auch für nachträgliche Änderungen, z.B. im Engineering oder Produktmanagement genutzt werden.

Durch die **interaktive 3D Konfiguration** ist die Bedienung der Konfiguratoren ein visuelles Erlebnis und ist auch für Anwender ohne dediziertes Produkt-Knowhow schnell und einfach möglich.

1. Referenz: Bosch Rexroth Boxtel, Niederlande

Die Produkt-Gruppe Large Hydraulic Cylinder der Bosch Rexroth AG fertigt spezielle Hydraulikzylinder.

Um den Konfigurations-/Entwicklungsprozess zu vereinfachen, wurde der INKAS® Konfigurator bereitgestellt.

Das Tool ist intuitiv bedienbar, z.B. durch regelbasierte Rückmeldungen zu getätigten Auswahlen innerhalb der Konfiguration.

„Der Konfigurationsprozess ist jetzt deutlich effektiver und die Mitarbeiter können sich verstärkt auf die Abstimmung mit dem Kunden konzentrieren. Das spart Zeit und Geld.“

Wim den Engelsman, Manger E&D Cylinders

[Ansicht PST Film](#)

[Project Specifiation Tool bei BR](#)

2. Referenz: Siemens – automatische CAD Generierung

Siemens Drive Technologies stellt seinen Kunden mit dem INKAS® CAD Creator ein erweitertes, elektronisches Katalog- und Konfiguratorssystem zur Verfügung. Anwender können in allen Formaten Getriebemotoren innerhalb von nur wenigen Minuten konfigurieren, bestellen und die CAD Daten abrufen.

Der User kann dabei wahlweise über geometrische Daten, technische Beschreibungen oder über Bestellnummer / Typschlüssel-Selektion in das System einsteigen. Somit ist ein schneller und einfacher Konfigurationsprozess für alle Zielgruppen gegeben. Der CAD Creator ist online und offline (DVD) verfügbar.

www.cad-creator.com

[itm CAD Generator](#)

3. Referenz: Trilux Medical GmbH & Co. KG – Konfiguration von Deckenversorgungseinheiten

Ziel des neuen Konfigurators ist die automatische Bereitstellung von Angebotsdokumenten inkl. CAD-Modellen und Maßzeichnungen. Neben der Benutzerfreundlichkeit bietet der INKAS® Konfigurator die Vereinfachung der Angebotserstellung und verringert die Durchlaufzeiten. Die neue Lösung ist für den Vertrieb intuitiv bedienbar und bietet eine interaktive 3D-Bedienung, z.B. mit touch-points. Die Konfiguration ist flexibel und erweiterbar, Preiskalkulation, Abbildung, Produktdokumentation etc. laufen dabei parallel mit und sind immer auf dem aktuellen Stand.

[Intuitive Konfiguration von Deckenversorgungseinheiten](#)

Produkt(familie) CADClick - publish your products
Anbieter KiM GmbH
Standort(e) St. Wendel, Augsburg
Mitarbeiterzahl 24
Website www.cadclick.com

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftrags erfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Regelbasierte Konfiguration mit 2D/3D-Darstellung/Ausgabe.
Erstellung von individuellen, systemneutralen CAD-Produktkatalogen.

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zum Produktkonfigurator der Firma Plan Software
- Schnittstelle zum PIM-System von Crossbase
- Schnittstelle zum TraceParts-Portal
- CAD Direkteinfügetreiber für die meisten CAD-Systeme

Firmen-Selbstdarstellung

Die KiM GmbH wurde 1998 als Unternehmen mit Schwerpunkt „Konstruktion im Maschinenbau“ gegründet. Basierend auf dieser ursprünglichen Kernkompetenz im Bereich CAD entwickelte sich das Unternehmen im Laufe der Jahre in Richtung „Softwaredienstleistungen“. Gerade die weltweite Einführung und der Erfolg des Internets waren hierbei für die weitere Entwicklung der KiM GmbH sehr ausschlaggebend. Im Jahre 2000 wurde die erste KiM-eigene Internet-Plattform „CADClick“ entwickelt und für interessierte Kunden bereitgestellt. Kunden aus den verschiedensten Bereichen der Zulieferindustrie und des Maschinenbaus konnten über diese Plattform ihre Produkte präsentieren und auch für verschiedenste CAD-Software Bauteile und Produkte als CAD-Dateien zum Download bereitstellen.

Der Erfolg dieser Orientierung prägte das Unternehmen weiter, so dass CAD-Produktkataloge und Konfiguratoren immer mehr zum Schwerpunkt für die KiM GmbH wurden. Ab 2001 wurde die Softwarereihe CADClick® mit ersten kundenindividuellen Katalogen „Online“ wie „Offline“ entwickelt. Die CADClick®-Applikation wurden ständig um weitere Funktionen und Module sowie Tools ergänzt. Mit der Einführung von „ccPublisher WEB“ wurde auf Basis neuester Software-Technologien ein Rahmen geschaffen, um interessierten Kunden neben den klassischen Medien CD/DVD eine günstige und effiziente Internetplattform für ihre Produkte zu bieten.

Auf Basis dieser technologischen Ausrichtung und des hohen Erfolges entwickelte sich auch die Belegschaft des Unternehmens. Konstrukteure und Softwareentwickler sind für KiM und seine Kunden hierbei eine optimale Know-how-Kombination, um praxisnah Applikationen zu entwickeln und passende Dienstleistungen anbieten zu können.

Viele erfolgreich realisierte Kundenprojekte belegen die langjährige Erfahrung in den Bereichen Maschinenbau, Antriebstechnik, Automobil-Zulieferer, Architektur und Möbelbranche.

1. Referenz: Häfele GmbH & Co. KG - Beschlagtechnik in der Möbelindustrie

Umgesetzt wurden CAD-Bauteilkataloge und verschiedene Produktkonfiguratoren (Schiebetüren, Schubkästen usw.) im Internet. Über eine individuell gestaltete Oberfläche wird der Anwender durch die unterschiedlichen, technischen Optionen bis zum Produkt geführt. Mit einer Visualisierung der Produkt-Optionen wird dem Anwender die Auswahl erleichtert. Ergebnis der Konfiguration sind technisch geprüfte 2D/3D CAD-Modelle, Stücklisten, Maßzeichnungen für die Einzelteile incl. aktueller Preise (über eine SAP-Schnittstelle). Die hohe Akzeptanz und Automatisierung wird belegt durch die Nutzung: über 95% der Aufträge werden über den Konfigurator abgewickelt.

2. Referenz: MAN Diesel & Turbo - Weltmarktführer für Schiffsdiesel

Der Konfigurator ermöglicht die Auswahl und Auslegung von Abgasreinigungsanlagen für Schiffsdiesel nach weltweiten Abgasnormen, Treibstoffarten und Schwefelanteilen. Ergebnis der Konfiguration sind technisch geprüfte 3D CAD-Modelle der Anlage und der einzelnen Module incl. der Dimensionierung der Abgasrohre und Behälter für die Betriebsmittel. Der Konfigurationsfortschritt kann zu jedem Zeitpunkt im 3D-Viewer verfolgt werden. Ergänzt wird die Dokumentation durch 2D-Maßblätter der einzelnen Module und einer Projektdokumentation incl. CAD-Modellen und Modulbeschreibungen als 3D PDF-Dokument. Der Konfigurator ist verfügbar im MAN-Intranet und offline auf USB-Stick (ohne Installation lauffähig). Anwender sind Schiffs-Planer und -Konstrukteure, die den exakten Bauraum der Abgasreinigungsanlagen benötigen.

3. Referenz: WAREMA Renkhoff SE - Sonnenschutzsysteme

Um das beste Sonnenschutzsystem für das jeweilige Objekt und dessen individuelle Anforderung auswählen zu können, bietet WAREMA bereits in der Planungsphase eine kompetente und umfangreiche Beratung an.

Mit dem WAREMA-Sonnenschutzplaner können Planer und Architekten Produkte auswählen und konfigurieren. Die Anwender werden nach der Auswahl der Produktart durch die unterschiedlichen Produkt-Optionen geführt. Ergebnis ist ein technisch geprüftes 2D CAD-Modell der ausgewählten Konfiguration zur Weiterverarbeitung in Architekturanwendungen. Der Sonnenschutzplaner wird über die Webseite von WAREMA bereitgestellt. Die Nutzung liegt derzeit bei ca. 15.000 Konfigurationen / Monat. Weiterhin wird der Konfigurator intern im WAREMA-Intranet angewendet.

Produkt(familie)	Tacton Configurator, TactonWorks, Software Made by Lino
Anbieter	Lino GmbH
Standort(e)	Mainz (Zentrale), Dresden, Bremen, Nürnberg
Mitarbeiterzahl	18
Website	www.lino.de , www.lino.de/software-made-by-lino.html

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftrags erfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Arbeitsplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Constraint-based, beherrscht den gesamten Lösungsraum.
Optimierung, immer eine komplette Lösung

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu Salesforce
- Schnittstelle zu Microsoft Dynamics CRM

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP
- Schnittstelle zu Sage / Bäurer
- Schnittstelle zu Navision
- weitere Schnittstellen auf Anfrage

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu SolidWorks
- Schnittstelle zu SolidWorks Enterprise PDM
- Schnittstelle zu keytech PLM
- Schnittstelle zu weiteren Konfiguratoren

Firmen-Selbstdarstellung

Lino ist seit 2007 autorisierter Partner von Tacton Systems für Vertriebs- und Produktkonfiguration in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Mit einer eigenen Mannschaft aus erfahrenen Consultants und Software-Entwicklern gestaltet Lino für Unternehmen in den Branchen Maschinen- und Anlagenbau durchgängige Vertriebs-, Projektierungs- und Produktentstehungsprozesse für komplexe Anforderungen mit bislang unvorstellbar großem Zeitvorteil und Einsparpotenzial.

Mithilfe des Tacton Vertriebs-Konfigurators „TCsite“ steigern die Kunden der Lino GmbH entscheidend ihren Verkaufserfolg, reduzieren die Auftragskosten und verkürzen die Zeit der Angebotserstellung von Tagen auf Minuten. Wir betrachten Sales Configuration und Design Automation als ganzheitlichen Prozess, den wir komplett abbilden und je nach Kundenwunsch auch langfristig betreuen können.

Zu unseren Kunden zählen Firmen wie AMF Bruns, CENTA Antriebe Kirsche, Erhardt & Leimer, FLSmidth, GLS Tanks, Gmoehling, Hilge, HT Labor + Hospitaltechnik, Julius Blum, Kannegiesser, Mageba, Maurer Söhne, Pfeuffer, Siemens, WingFan u.a.

Außerdem entwickelt Lino eigene Software zur Integration der Tacton-Produktfamilie mit CAD (SolidWorks), PDM (ePDM, keytech), CRM (Salesforce), ERP (Navision, Sage Bärer, SAP) und mobilen Endgeräten (Android, IOS). Darunter finden sich weiterführende Lösungen wie etwa das auf TactonWorks und SolidWorks beruhende Produkt „Lino® 3D layout“ zur effizienten Erstellung von 3D-Aufstellplänen für Industrieanlagen.

Lino ist weltweit einziger TactonWorks Service Partner, sowie zertifizierter Microsoft Partner „Silver Application Development“ und SolidWorks Solution Partner mit „Lino® 3D layout“ und „Lino® 2D fix“.

1. Referenz: Erhardt+Leimer GmbH

Der Spezialist für Systemlösungen und Automatisierungstechnik an laufenden Bahnen und Bändern, Erhardt + Leimer, zählt weltweit zu den führenden Anbietern von Kontroll-, Regel- und Inspektionssystemen für die Textil-, Papier-, Wellpappen-, Folien-, Reifen-, Gummi-, Vliesstoff- und Druckindustrie.

TactonWorks und Tacton Configurator wurden so mit dem System SolidWorks gekoppelt, dass Vertriebsmitarbeiter jetzt selbständig 3D-CAD-Variantenmodelle und SAP Preiskalkulation der Standardprodukte am Arbeitsplatz als auch mobil mit iPad in weniger als einer Stunde erstellen. E+L spart damit im Jahr zwischen 100 bis 800 € Arbeitskosten je Konfiguration.

2. Referenz: HILGE GmbH & Co.KG - a Grundfos Company

Hilge entwickelt, konstruiert und fertigt selbst- und normalsaugende Edelstahlkreiselpumpe- sowie Drehkolbenpumpen im Hygienic Design für die Pharmazie-, Getränke- und Lebensmitteltechnik. Durch die Nutzung von TactonWorks und Tacton Configurator wird die Erzeugung von Maßbildern und 3D-Modellen in der Angebotsphase beschleunigt.

Dadurch wird die Konstruktionsabteilung entlastet und dem Vertrieb eine webbasierte, vollautomatische Angebotserstellung ermöglicht.

Mithilfe der Lino GmbH hat sich der Zeitaufwand dafür von früher 1 bis 3 Tagen auf heute ca. 1 Minute reduziert.

3. Referenz: Julius Blum GmbH

Das weltweit tätige Unternehmen Julius Blum hat sich mit derzeit ca. 5.700 Mitarbeitern auf die Herstellung von Möbelfunktionsbeschlägen spezialisiert. Die Hauptproduktgruppen sind Klappen-, Scharnier-, Box- und Führungssysteme für Möbel – insbesondere Küchenmöbel.

Blum setzt TactonWorks zur Design Automation (CAD-Geometrieerzeugung) von Montageanlagen und Werkzeugen ein.

Darüber hinaus werden via Lino JobServer dem aktuellen Produktkonfigurator 3D-CAD-Modelle und Zeichnungen zur Verfügung gestellt.

Produkt(familie) LumoLogic, LumoVis
Anbieter Lumo Graphics GmbH
Standort(e) Karlsruhe
Mitarbeiterzahl 30
Website www.lumographics.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftrags erfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

LumoLogic ist die Standardlösung für eine effiziente und komfortable Kombination von Produktkonfiguration und 3D-Visualisierung.

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu ...

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu ...

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu Konfiguratoren:
 - SAP (LO-VC, IPC, WebChannel)
 - BigMachines
 - Acbis
 - Camos
 - Encoway
 - CAS

Firmen-Selbstdarstellung

Als Pionier in der 3D-Visualisierung zur Produktkonfiguration macht Lumo Graphics seit 1998 Unternehmen im Verkauf erfolgreich. Unser Team von über 30 Mitarbeitern verbindet hohe Visualisierungskompetenz mit Prozesswissen und Software für Mass Customization. Für unsere Leistung im Bereich 3D-Visualisierung Produktkonfiguration wurden wir 2007 und 2010 zum "CyberChampion" in der Kategorie High Potentials gekürt.

1. Referenz: Mercedes Benz Busse und Setra

Mercedes-Benz Busse und Setra zeigen ihren Kunden mit einem 3D-Interieur-Design-Konfigurator direkt den kundenindividuell ausgeprägten Bus. Der Kunde kann durch den Bus fliegen, Sitztypen austauschen und Polsterstoffe und Farben für die konfigurierbaren Bauteile auswählen und in Echtzeit bewerten. So kann er eine zu 100% sichere Entscheidung treffen und bekommt genau was er gesehen hat.

2. Referenz: Berchtold

Berchtold kreiert individuell konfigurierte Produkte im Bereich Medizintechnik. Über die interaktive 3D-Visualisierung hinaus, nutzt das Tuttlinger Unternehmen Berchtold die Lösungen von Lumo Graphics um automatisiert aus einer 3D Produktkonfiguration eine korrekte technische Zeichnung zu erstellen.

3. Referenz: Schindler Aufzüge

Schindler, einer der global führenden Anbieter von Aufzügen, setzt in der Kundenberatung auf einen 3D-Webkonfigurator von Lumo Graphics. Die Lösung wurde zusammen mit der Firma Autodesk umgesetzt und basiert auf der Standardsoftware LumoLogic. Mit dem 3D Interieur Designer kann das Produktdesign des Aufzuges während der Kundenberatung interaktiv und visuell hochwertig präsentiert werden.

Produkt(familie) CREALIS
Anbieter ORISA Software GmbH
Standort(e) Jena
Mitarbeiterzahl 40
Website www.orisa.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragserfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Arbeitsplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Konfiguration durch Truth Maintenance, Constraint-Logik, Konfliktbehandlung

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu MS Dynamics CRM
andere auf Anfrage

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP ERP
- Schnittstelle zu mitan 4T
- Schnittstelle zu Sage-bärer b2
- Schnittstelle zu MS Dynamics NAV
andere auf Anfrage

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu Webshop
- XML-basiert

Firmen-Selbstdarstellung

Die ORISA Software GmbH entwickelt seit 1991 innovative Software für Produkt- und Variantenkonfiguration. Zu den Kernkompetenzen zählen die Beratung, Programmierung und Implementierung von Konfigurationslösungen.

Abgestimmt auf die Ansprüche unserer Kunden realisieren wir Konfigurationslösungen mit dem eigenen Produkt CREALIS®, als Individuallösung oder auf Basis von SAP®-Produkten. Die Kommunikation mit den Kunden, der Einsatz führender Technologien und aktives Wissens- und Qualitätsmanagement sind Grundlage für erfolgreiche Projekte. Unsere Kunden sind erfolgreiche Fertigungsunternehmen und Dienstleister vor allem aus dem Maschinen-, Anlagen- und Fahrzeugbau und der Automatisierungstechnik.

1. Referenz: Toyota Material Handling Deutschland GmbH

Produktkonfigurator zur Vertriebsunterstützung

Die Toyota Material Handling Deutschland GmbH mit Sitz in Langenhagen ist der Vertreter der Toyota Industries Corporation, dem Weltmarktführer von Flurförderzeugen.

www.toyota-forklifts.de

2. Referenz: Alfred Kärcher GmbH & Co. KG

Konfigurator zur Vertriebsunterstützung

Als einer der größten Reinigungsgerätehersteller weltweit bietet Kärcher ein umfassendes Produktsortiment für private Haushalte, Gewerbe und Industrie.

www.kaercher.de

3. Referenz: Zünd Systemtechnik AG

Produktkonfigurator für modulare Präzisionscutter

Die Zünd Systemtechnik AG ist das führende Unternehmen in der Entwicklung und Herstellung multifunktionaler Werkzeugplotter und modulare Präzisions-Flachbett-Cutter.

www.zund.com

Produkt(familie) P'X5
Anbieter Perspectix AG
Standort(e) Zürich, Stuttgart, Hannover
Mitarbeiterzahl 24
Website www.perspectix.com

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragserfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

P'X5 ist ein grafischer 3D Produktkonfigurator für Vertrieb und Projektierung, der logisches wie geometrisches Beziehungswissen nutzt

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu SAP CRM
- Schnittstelle zu MS Dynamics CRM
- Schnittstelle zu CAS GenesisWorld

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP/R3
- Schnittstelle zu MS Dynamics Nav
- Schnittstelle zu BaaN
- Schnittstelle zu ProAlpha

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu Siemens PLM Teamcenter, Siemens PLM NX, Autodesk AutoCAD

Firmen-Selbstdarstellung

Die Perspectix AG hat sich seit der Gründung 1996 kontinuierlich zum technologisch führenden Lösungsanbieter für den Vertrieb und die technische Projektierung variantenreicher Produkte in technischen Industrien entwickelt.

Nutzer von P'X5 Visual Product Selling profitieren von Erfahrungen aus komplementären Anwenderbranchen:

Maschinenbau, Anlagenbau, Elektrotechnik, Einrichtungs-, Lager- und Logistiksysteme. Mit der Verbindung von Vertriebsoptimierung und Product Lifecycle Management in einer zukunftsweisenden Technologie ist Perspectix heute strategischer Lieferant namhafter Hersteller und Partner führender IT-Häuser.

P'X5 ist ein grafischer 3D Produktkonfigurator, der logisches wie geometrisches Beziehungswissen nutzt, um sowohl top-down Maximalstücklisten als auch bottom-up modulare Baukastensysteme abzubilden. In P'X5 ist die Konfigurationslogik als deklaratives Wissen in offenen XML-Datenstrukturen hinterlegt.

1. Referenz: TRUMPF Medizin Systeme GmbH + Co. KG (www.trumpf.com)

3D-Angebotskonfigurator für Operationsleuchten, Deckenversorgungseinheiten und Operationstische: Visualisierung, Konfiguration, Preisfindung, Stücklistengenerierung, Dokumentenerzeugung, technische Illustration/Aufmass, Projektverwaltung.

2. Referenz: Otto Bihler Maschinenfabrik GmbH & Co. KG (www.bihler.de)

Konfigurator für Stanz-Biegeautomaten und Bearbeitungszentren; 3D Maschinen- und Werkzeugkonfiguration, Kollisionsprüfung, Angebotskalkulation, Dokumentenerzeugung, Angebotsverwaltung, Preislisten- und Produktkataloge.

3. Referenz: Bosch Rexroth AG, Montagetechnik (www.boschrexroth.com)

3D-Konfigurator für Transfer-, Kettenfördersysteme und Manuelle Produktionssysteme: 3D Konfiguration und Layoutprojektierung, Stücklisten, Fertigungsinformationen.

Produkt(familie) EasyKat® Enterprise Solutions, EasyKat® Standard
Anbieter Plan Software GmbH
Standort(e) Saarbrücken, Stuttgart
Mitarbeiterzahl 27
Website www.plansoft.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragserfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Deklaratives Regelwerk und Konfigurationsscripts
(2D/3D Darstellung)

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu Update 7
andere auf Anfrage

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP/R3
andere auf Anfrage

Firmen-Selbstdarstellung

Plan Software Beratung und Entwicklung GmbH entwickelt Intelligente Elektronische Katalogsysteme sowie Vertriebs- und Angebots - Konfiguratoren für Industriefirmen mit komplexen und variantenreichen Produkten für OFFLINE und ONLINE Betrieb.

Unsere Produktkonfiguratoren und -kataloge sind bei unseren Kunden weltweit im Einsatz. Mit über 3000 Installationen in allen Sprachgebieten und einem jährlich erzeugten Angebotsvolumen von mehreren Milliarden Euro bewähren sich unsere Systeme tagtäglich in der Praxis.

Ganz neu bietet Plan Software nun auch mit Easykat® Standard einen Produktkatalog mit integriertem Konfigurator als Einstiegslösung an, mit dem Unternehmen selber einfach und kostengünstig einen Produktkatalog mit leistungsfähigem Konfigurator erstellen können.

Mit EasyKat® Standard wird erstmals ein Produktkonfigurator vorgestellt, bei dem das Motto lautet:

„Installieren und loslegen“

Aufgrund einer einfach zu bedienenden Erstellungsumgebung, enger Integration mit Office-Programmen und konsequenter Standardisierung können wir ein System anbieten, mit dem Unternehmen selbstständig einen Konfigurator erstellen. Dabei muss kein langwieriges IT-Projekt ins Leben gerufen werden und auch keine externen Dienstleister hinzugezogen werden. Durch die mitgelieferten Beispiel-Applikationen sind Sie sofort in der Lage, in wenigen Wochen ein System aufzubauen, das in Funktionalität und Leistungsfähigkeit überzeugen wird.

Zu den Kunden der Plan Software gehören namhafte Unternehmen aus Deutschland, Benelux, Schweiz und Österreich.

Plan Software ist seit Mitte 2004 Mitglied im VDMA.

Die Easykat-Produktlinie orientiert sich an den unterschiedlichen Bedürfnissen unserer Kunden. Entsprechend der Firmengröße, der Ausgangssituation und den vorliegenden Anforderungen können Sie zwischen unterschiedlichen Produktvarianten auswählen.

1. Referenz: Siemens, Geschäftsbereich A&D

Konfigurator für Getriebemotoren
Tabellengesteuerte Konfiguration
Konfigurationswissen wird vom Anwender gepflegt.
Zahl der Anwender > 10.000
ONLINE + OFFLINE verfügbar

2. Referenz: Danfoss Motion Controls

Danfoss (Danfoss Motion Controls)
Konfiguration von Frequenzumrichtern und Getriebemotoren
Regelbasierte Konfiguration
Konfigurationswissen wurde aufgebaut und wird gepflegt von Danfoss Product-Management
System verfügt über eine bidirektionale Schnittstelle zum CRM System
Zahl der Anwender > 10.000

3. Referenz: Hawe Hydraulik GmbH & Co. KG

Konfiguration von Hydraulikkomponenten und Systemen
Regelbasierte Konfiguration
Konfigurationswissen wurde aufgebaut und wird gepflegt von HAWE Technischer Vertrieb
System verfügt über eine bidirektionale Schnittstelle zum ERP System
Zahl der Anwender > 1.000

Produkt(familie) Angebotskonfigurator KONFEX®
Anbieter PLANWARE Beratung & Software GmbH
Standort(e) München
Mitarbeiterzahl 10
Website www.planware.com

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftrags erfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Strukturbasiert mit Entscheidungstabellen und Regeln

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu Update Marketing Manager, Goldmine, Team Brendel, WINCardCAS, WINVIS, Salesmanager, Marketing Manager

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP, BRAIN

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu OUTLOOK, VISIO, EXCEL, WORD

Firmen-Selbstdarstellung

PLANWARE steht für unternehmensweite **Produkt- und Angebotskonfiguration, seit 1989.**

Unser Produkt- und Angebotskonfigurator KONFEX® erzeugt erfolgreiche Angebote für variantenreiche Maschinen und Anlagen, korrekt, effizient und sicher.

KONFEX optimiert den Angebotsprozess gezielt in Richtung Verkauf und unterstützt Sie dabei

- das Produktprogramm zu strukturieren
- die passenden Produkte und Lösungen für Kunden zu finden
- Produkte und Lösungen zu konfigurieren.
- Angebote effizient und fehlerfrei zu erstellen,
- Angebote in unterschiedlichen Sprachen zu erstellen
- Produkte aktiv auch über das Internet zu verkaufen

KONFEX net ist der intuitiv zu bedienende Webclient für Vertriebsmitarbeiter. Kundenanforderungen werden erfasst und die passenden Produkte und Konfigurationen werden automatisch erstellt. Vertriebsmitarbeiter und –partner konfigurieren weltweit Maschinen und Anlagen mit KONFEX. Umfassende Integrationen in Microsoft WORD und EXCEL ermöglichen die Arbeit mit gewohnten Softwaretools.

Auf Grundlage jahrzehntelanger Erfahrung bei der Produktstrukturierung und –gliederung wurde von PLANWARE das Softwaremodul „**KONFEX Assistent**“ entwickelt.

Der KONFEX Assistent ermöglicht die Pflege des Produktprogramms mit Komponentenübernahme aus Bestandssystemen und der Bildung von Angebotsprodukten. Interne Methoden und Routinen erlauben eine intelligente Variantenbildung. Konfigurationsregeln werden ohne Programmierung erfasst.

Offene Schnittstellen und Standard-Konnektoren integrieren KONFEX nahtlos in die Bestandssysteme unserer Kunden, insbesondere auch in SAP.

National und international vertrauen namhafte Kunden auf Produkte und Lösungen von PLANWARE.

PLANWARE ist Mitglied im VDMA (Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V.).

1. Referenz: Oerlikon Neumag

Zweigniederlassung der Oerlikon Textile GmbH & Co. KG
Christianstraße 168-170
24536 Neumünster

Oerlikon Neumag liefert schlüsselfertige Lösungen für innovative Vliesprodukte. Oerlikon Neumag ist Markt- und Technologieführer für Anlagen und Systeme zur Herstellung von BCF-Teppichgarnen und synthetischen Stapelfasern.

Unternehmensweit werden alle Systemangebote mit KONFEX® erstellt. Die umfassende Produktauslegung erfolgt in KONFEX, die Angebotserstellung wird enorm vereinfacht. Kalkulation und Angebot folgen stets den Unternehmensvorgabe. Mit PLANWARE wurde der Angebotsprozess deutlich beschleunigt, um 30 bis 50 Prozent.

2. Referenz: Niehoff GmbH & Co. KG

Fürther Straße 30
91226 Schwabach

Niehoff ist Inbegriff modernster Ziehanlagen für die Draht- und Kabelindustrie und Marktführer der

Branche. NIEHOFF-Anlagen werden weltweit zur Herstellung von Drähten eingesetzt. Die Leistungen der Niehoff-Gruppe reichen bis hin zur Planung, Einrichtung und schlüsselfertigen Übergabe kompletter Draht- und Kabelfabriken.

Die Erstellung umfangreicher Angebote erfolgt mit KONFEX®, dem Produkt- und Angebotskonfigurator. Weltweit greifen Mitarbeiter aus den Vertriebsbüros einfach über Webbrowser auf die Anwendung zu und erzeugen weit mehr als 1000 Angebote pro Jahr. Die Ausgabe der Angebote erfolge in Deutsch, Englisch, US-Englisch und Russisch.

3. Referenz: J. Wagner GmbH

Otto-Lilienthal-Straße 8
88677 Markdorf

WAGNER ist der marktführende Hersteller von technologisch hochwertigen Geräten und Anlagen zum Auftragen von NaBlacken, Pulverlacken und Farben auf Oberflächen. Die Marke WAGNER ist mit ihren Tochtergesellschaften und Vertretungen in über 50 Ländern zu Hause.

Mit KONFEX® ist WAGNER in der Lage, Produkte für alle Einsatzfälle zu konfigurieren, zu kalkulieren und erfolgreiche Angebote zu erstellen. Die manuellen Fehlerquellen wurden minimiert, korrekte Angebote werden automatisch in unterschiedlichen Sprachen erzeugt. Die KONFEX Integration mit SAP vermindert den Pflegeaufwand und sorgt für eine reibungslose Abwicklung nach der Auftragserteilung.

Produkt(familie)	PrimeFact
Anbieter	PrimeFact Deutschland GmbH
Standort(e)	Paderborn, Ruurlo (NL)
Mitarbeiterzahl	30
Website	www.primefact.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragsfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Objektorientiert auf Basis von Regeln und Formeln, mit eigener 2D/3D Grafik-Engine.

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu SuperOffice
- Schnittstelle zu SAP CRM
- Schnittstelle zu APplus

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP ERP
- Schnittstelle zu Navision
- Schnittstelle zu APplus

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu Microsoft Sharepoint
- Schnittstelle zu MS Excel

Firmen-Selbstdarstellung

Die PrimeFact Deutschland GmbH steht für weitreichende Kompetenz und ausgeprägte Expertise in den Bereichen grafische Produktkonfiguration und Variantenmanagement. Bereits seit mehr als 12 Jahren entwickeln wir PrimeFact, die leistungsfähige integrierte grafische 2D/3D Produktkonfiguratorsoftware aus unserem Hause.

Dabei steht neben der Systemeinführung unserer Software besonders die ganzheitliche Prozessberatung im Kontext ERP-integrierter Geschäftsprozesse (SAP R/3, Navision, APplus, AS400 und weitere) im Fokus unserer Arbeit. Im Rahmen der Integration bieten wir auf Basis offener und flexibler Schnittstellentechnologie gemeinsam mit unseren namhaften ERP-Partnern, best practice Lösungen aus einer Hand.

Hierbei legen wir grossen Wert auf die Einführung und Projektumsetzung von PrimeFact gemeinsam mit den Ressourcen des Kunden. Das flexible und verständliche PrimeFact-Framework in Kombination mit einem ausgeprägten Coaching Gedanken, ermöglicht es unseren Kunden, PrimeFact weitestgehend mit eigenen Kapazitäten zu pflegen und zu administrieren.

Die PrimeFact Technologie basiert vollständig auf aktuellen technischen Standards und nutzt Microsoft .NET und die dazu gehörenden Systemplattformen.

PrimeFact kann sowohl intern (Vertriebsinnendienst, GAE, Planung/Konstruktion, AV, Produktion), als auch extern (PoS, Händler, Aussendienst, Planer/Architekten), online und offline genutzt werden.

Auch das Projekt- und Objektgeschäft wird von PrimeFact unterstützt. Und dies alles auf einer durchgängigen Lösungsplattform.

Aktuelle Schlüsseltechnologien stehen im Fokus unserer Entwicklung. PrimeFact nutzt innerhalb des Lösungsportfolios, Microsoft SharePoint Portalanwendungen und Microsoft Silverlight-Technologie.

PrimeFact ist technologisch bestens aufgestellt. Wir ermöglichen unseren Kunden, auf aktuelle und zukünftige Herausforderungen in der Prozesskette, z.B. mobile Nutzung unserer Anwendung, optimal zu reagieren.

1. Referenz: Poggenpohl Möbelwerke GmbH

Weltweit führender Hersteller von hochwertigen und individuellen Küchenlösungen. Bi-Direktional zu SAP integrierte GAE (grafische Auftragserfassung) und Sonderschrankkonfiguration mit PrimeFact intern und in den eigenen Verkaufsstudios bzw. durch exklusive Händler.

Key Benefits:

- Bi-Direktionale Integration zu SAP R/3
- Sonderschrankkonfiguration
- Dynamische Generierung von detaillierten 2D/3D Zeichnungen
- Automatische Langteilgenerierung
- Automatische Generierung von NC-Daten inkl. Maschinenanbindung
- Durchgängige Anbindung des PoS
- Anbindung Zulieferer
- Effizientere Auftragserfassung
- Signifikante Fehlerreduktion
- Kürzere Lieferzeiten

2. Referenz: Solarlux Aluminiumsysteme GmbH

International erfolgreich operierender Hersteller von hochwertigen Glas-Faltwänden, Wintergärten, Terrassenüberdachungen, sowie Balkon- und Fassadengestaltungen. Nutzung von PrimeFact zur grafisch-konstruktiven Produktkonfiguration aller varianten-bezogener Produktbereiche. Vollständige Integration von SAP R/3 für eine durchgängige Supply Chain.

Key Benefits:

- Bi-Direktionale Integration zu SAP R/3
- Dynamische Generierung von detaillierten 2D/3D Zeichnungen
- Automatische Generierung von NC-Daten für Maschinen
- Einbindung CAD
- Erzeugung von Schnittlisten
- Effizientere Auftragserfassung
- Signifikante Fehlerreduktion
- Kürzere Lieferzeiten

3. Referenz: Trilux GmbH & Co. KG

International führender Hersteller von Lichtsystemen und medizinischen Versorgungseinheiten. Einsatz von PrimeFact zur grafischen Produktkonfiguration komplexer medizinischer Wandversorgungseinheiten. Integration in die SAP R/3 Prozesse.

Key Benefits:

- Integration zu SAP R/3
- Dynamische Generierung von detaillierten Zeichnungen
- Automatische Erstellung von Angebots- und Auftragsdokumenten
- Einbindung CAD
- Erweiterte Unterstützung der Produktion
- Effizientere Auftragserfassung
- Signifikante Fehlerreduktion
- Kürzere Lieferzeiten

Produkt(familie) redhotmagma
Anbieter redhotmagma GmbH
Standort(e) Stuttgart, Hamburg
Mitarbeiterzahl 32
Website www.redhotmagma.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragsfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Attribut-basiertes Konfigurieren (Parametrisierung) für minimalen Pflegeaufwand, fotorealistische, grafische Ergebnis-Darstellung

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu VULCANO 360e

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu VULCANO 360e

Weitere Schnittstelle(n):

- Weitere Schnittstellen auf Anfrage

Firmen-Selbstdarstellung

redhotmagma GmbH ist ein Softwareunternehmen mit Sitz in Stuttgart und Hamburg und entwickelt Software für Versandhändler und eCommerce-Unternehmen. Seit 2008 liefern wir Software, die das Geschäft unserer Kunden befeuert. Mit großem Technologie- und Prozess-Know-How lösen wir veraltete und limitierende Software mit modernen Alternativen ab. In den Bereichen E-Commerce, Distanzhandel, Social Media und Mass Customization erstellen wir Produkte, die unterstützen, vereinfachen und vieles oft erst ermöglichen.

Mit dem redhotmagma configurator haben wir ein Produktkonfigurator-Framework geschaffen, das unterschiedlichste Arten von Produkt- und Variantenkonfigurationen und Individualisierungen abbilden kann. Von der hochkomplexen technischen Konfiguration mit Abhängigkeiten und Ausschlüssen über Design-Individualisierungen (Produkt-Designer) bis hin zur Outfit-Konfiguration: der redhotmagma configurator kann alles abbilden.

Konfigurator-Beispiele:

virtual dressroom: Outfit-Konfigurator-Software speziell für Mode- und Bekleidungsversender:

Werbeartikel Konfigurator Software: Software speziell für Werbeartikelhändler, mit der Endkunden Werbemittel fotorealistisch gestalten können

virtual showroom: der User kann Wunschartikel in einem Online-Showroom kombinieren, speichern, posten, teilen und mit einem Klick bestellen

technischer Konfigurator: HTML5 Produktkonfigurator Software für Fahrräder

Einige Kernfeatures:

- Völlig flexible Darstellung
- Technische Konfiguration, Zusammenstellen von Sets, Design, Produktvisualisierung, Angebotskonfiguration, Variantenmanagement etc.
- Realistische Visualisierung (Fotos, 3D, auf Basis von CAD-Daten etc.)
- Assistenten-geführte Produktkonfiguration
- Automatische Regel- und Plausibilitätsprüfung (Regelwerke für vertriebslich sinnvolle und baubare Konfigurationen)
- Sicherstellung inhaltlicher und technischer Korrektheit (fehlerfreie Spezifikation)
- Ersetzt manuelle Korrektur durch interen gesteuerte Standardisierung
- Mitlaufende Kalkulationen (Preis on the fly kalkulieren bei beliebiger Komplexität)
- Finder: geführte Bedarfsanalyse
- Speichern, Laden, Sharen, an Kundenberater senden – alles inklusive
- Individuelle und einfache ERP-Integration
- Einfaches, usability-optimiertes Backend und Attribut-basiertes Konfigurieren (Parametrisierung) für minimalen Pflegeaufwand

1. Referenz: Rose Versand GmbH

Die Rose Versand GmbH, Europas größter Spezialversender für Fahrräder und Fahrradzubehör, suchte nach einer Möglichkeit, seine Custommade-Linie für individuell gefertigte Fahrräder im Web abzubilden. redhotmagma konzipierte einen Konfigurator mit vorgeschalteter Bike-Auswahl. Die Bike-Auswahl findet aus über 200 Fahrrädern das zum Kunden passende Produkt. Der Kunde gibt den Bike-Typ, die gewünschten Einsatzgebiete, seine Körpermaße und Preisvorstellungen an und die Bike-Auswahl schlägt dem Kunden die passenden Fahrräder aus dem Sortiment vor. Mithilfe des Konfigurators kann der Nutzer ein gewähltes Fahrrad individuell nach dem Baukasten-Prinzip auf seine Bedürfnisse anpassen. Dabei kann jede Änderung visuell nachvollzogen werden. Das auf diese Art konfigurierte Rad lässt sich speichern, im Superzoom betrachten und in den, an den bestehenden Onlineshop angegebundenen, Warenkorb legen.

- HTML5 Produktkonfigurator Software für Fahrräder-Produkt-Konfigurator zum Zusammenstellen eines individuellen Fahrrads
- Prüfung auf Vollständigkeit zur Fehlervermeidung (bei Bestellung mehrerer voneinander abhängiger Einzelteile)
- Upselling: Vorschlag weiterer möglicher Produkte (alternativ oder zusätzlich)
- Prüfung auf Inkompatibilität – auch perfekt für die Nutzung durch Service-Mitarbeiter!

2. Referenz: CONLEYS Modekontor GmbH

Einsatz des Outfit-Konfigurators virtual dressroom speziell für Mode- und Bekleidungsversender

CONLEYS nutzt die virtuelle Ankleidekabine vorrangig für die Produktion der Produktbilder und veröffentlicht fertig konfigurierte Outfits in den Online-Detailbildern. Ein aufwändiges Shooting mit Models entfällt hierbei – Outfits werden unkompliziert zusammengestellt und können in der einzelnen Produktdarstellung eingebunden werden. Outfit-Bilder komplett neu schießen, wenn eines der dargestellten Produkte ausverkauft ist? Nie wieder! CONLEYS passt die Outfits mit wenigen Klicks im virtual dressroom an und exportiert dann das neue Bildmaterial.

3. Referenz: Schneider Versand GmbH

Europa's führender Versender von Werbeartikeln.

Mit der Konfigurator Software für Werbeartikel können Kunden Werbeanbringungen komfortabel online gestalten und die Kosten dafür direkt kalkulieren. Die Nutzer können in einem Design Tool mit visueller Echtzeit-Vorschau Werbetexte und – logos anbringen und gestalten. Auf Fotografien der Artikel aus dem Schneider Sortiment erfolgt eine realitätsgetreue Vorschau dessen, was später auf den Artikel gedruckt, gestickt oder graviert wird. In der Preiskalkulation werden im Hintergrund komplexe Logiken wie etwa Farb-Abhängigkeiten vom Druckverfahren abgebildet

Produkt(familie)	Confit Produktkonfigurator
Anbieter	Reitec GmbH
Standort(e)	Eberdingen
Mitarbeiterzahl	4
Website	www.reitec.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragserfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Confit basiert auf einem eigenem Interpreter zur Auswertung der Macros und Regeln. Über .NET-Module können zudem einfach kundenspezifische Anforderungen integriert werden.

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu ...

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu ...

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu SolidWorks
- Schnittstelle zu Autodesk Inventor

Firmen-Selbstdarstellung

Die Firma REITEC wurde 1996 durch Dipl. Inf. Marc Reiter gegründet. In den letzten Jahren veränderte sich der Fokus von System- und Netzwerkbetreuung hin zu CAD-Programmierung und Datenmanagement.

Es werden zwei Produkte angeboten, der Confit Produktkonfigurator und das MeXX V2 Messdatenmanagementsystem. Zudem bietet REITEC auch ein breites Spektrum an Dienstleistungen wie die Beratung beim CAD-Einsatz, dem unternehmensweiten Datenaustausch und der Anpassung von CAD-Systemen.

Unser hochqualifiziertes Personal garantiert nachhaltige Qualität und Praxishöhe.

1. Referenz: Rentschler REVEN GmbH

Mit Hilfe des Confit Produktkonfigurators werden die 3D-Modelle von Küchenlüftungshauben erstellt. Durch die nahtlose Integration von Confit in Systemlandschaft der Fa. REVEN sind es nur wenige Klicks vom generieren des 3D-Modells bis zum fertige CAM-Programm.

2. Referenz: Weinhold GmbH

Im Sondermaschinenbau werden Profilsysteme unterschiedlichster Abmaße benötigt. Mit dem Confit Produktkonfigurator ist möglich diese direkt im CAD-System zu erstellen, einzufügen und bei Bedarf mit Confit wieder zu bearbeiten.

3. Referenz: Schnaithmann AG

Komplexe Bandsysteme bestehen nicht nur aus Bändern unterschiedlichen Typs sondern haben zudem zahlreiche Anbauteile. Mit dem Confit Produktkonfigurator und der integrierten Zusammenbaufunktion wird ein solches Bandsystem nun binnen kürzester Zeit erstellt. Dem Konstrukteur stehen dabei alle Confit-Funktionen (einfügen, bearbeiten, anfügen) unmittelbar im CAD-System zur Verfügung was ein komfortables und effizientes Arbeiten ermöglicht.

Produkt(familie) Resolto Produktkonfigurator
Anbieter Resolto Informatik GmbH
Standort(e) Herford
Mitarbeiterzahl 21
Website www.resolto.com

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftrags erfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Kombinierung mittels Constraints über Geometrie und Eigenschaften. Validierung über Regel Engine mit natürlicher Regelsprache.

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP
- Schnittstelle zu Navision

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu MySQL, Oracle, PostgreSQL, MS SQL
- Weitere Schnittstellen auf Anfrage

Firmen-Selbstdarstellung

Die Firma Resolto Informatik ist seit 2003 am Standort Herford auf die Umsetzung von „Rich Internet Applications“ für die Industrie spezialisiert.

Wir verstehen uns als Projektierer von komplexen Internetanwendungen mit besonders ausgefeilter Usability. Unsere standardisierten Softwaremodule für 3D-Konfiguratoren sind technologisch einzigartig, da sie eine echte 3D-Auslegung im Browser ohne spezifische Plug-ins oder Installationen unterstützt. Unsere Konfiguratoren können ohne Installationsaufwand im Browser, auf dem Smartphone oder Tablet-Computern, wie dem iPad verwendet werden und generieren u. a. Stücklisten, CAD-Daten, Angebote und Dokumentationen.

Zu unseren Kunden zählen insbesondere mittlere und große Unternehmen, die globale Märkte mit individuellen oder besonders variantenreichen Produkten bedienen.

Unser Konfigurator bietet unter anderem folgende Features:

- Intuitive Bedienung bei der grafischen Auslegung in 2D und 3D
- Installationsfreie, regelkonforme Konfiguration von komplexen technischen Produkten - direkt im Browser
- Besondere Funktionen je nach Anwendungsfall z. B. inspirierende Szenarien bei Systemmöbelkonfigurationen; Berücksichtigung u. a. von Standort, Dachform, Dacheindeckung, Abmessungen, Dachkonstruktion, Unterdach und Störf lächen bei der Dachplanung.
- Generierung von Angeboten, kompletten Stücklisten, maßverbindliche CAD Dateien 2D/3D, Wirtschaftlichkeitsberechnungen, Kostenkalkulationen, Montagezeichnungen, fotorealistische Renderings...
- Aussagekräftige Kennzahlen zur Nutzung des Konfigurators nach Kunden, Gebieten, Produkten usw.
- Problemlose Anbindung an vorhandene Quellsysteme, so dass die Prozesse zwischen ERP, PLM, CAD und Konfigurationssoftware weitgehend automatisierbar sind.

Resolto Informatik ist ebenfalls erfolgreicher Entwickler von Wissensmanagement-Software.

Unsere Wissensmanagement-Software bietet unter anderem folgende Features:

- Nachrichten in real-time, umfassendes Kommunikationssystem und optimierte Suchfunktion
- Übersichtliches, komfortables Arbeiten direkt am Inhaltselement (Frontend-Editing).
- Qualitätssicherung durch Workflow Freigabeprozess / 4-Augen-Prinzip
- Differenzierte Steuerung der Informationen durch Rechte- und Rollenmanagementsystem.
- Übersichtliches Dokumentenmanagement mit Aktualisierung und automatisierter Archivierung

Zu unseren Kunden zählen u.a. WAGO, Centrosolar, Alape, juwi, E.ON und Regiocom.

Sie haben ein Ziel, wissen jedoch nicht, wie Sie es erreichen? Zögern Sie nicht uns zu kontaktieren. Wir sind nicht nur Entwickler, sondern auch Berater.

1. Referenz: Centrosolar AG

Centrosolar hatte uns damit beauftragt eine installationsfreie 3D Applikation zu entwickeln, welche die komplette Planung von Photovoltaikanlagen ohne Plug-ins realisiert.

Unsere Lösung unterstützt den Prozess von der Anfrage über die Vorplanung für ein Angebot bis zur Bestellung mit Anbindung an bereits existierende Systeme, wie z. B. das Warenwirtschaftssystem. Alle Dateien, die für die nachfolgenden Prozessschritte relevant sind z.B. Anlagendokumentationen und Stücklisten, werden dem User zum Download angeboten.

Nun können Vertriebsmitarbeiter und Kunden ganz einfach im Browser ihre Anlagen mit 2D und 3D-Planungstools planen, konfigurieren und bestellen.

2. Referenz: WAGO Kontakttechnik GmbH & Co. KG

Für WAGO hat Resolto ein installationsfreies, browserbasiertes 3D-Konfigurationssystem mit mehrsprachiger Benutzeroberfläche entwickelt.

Die bereits existierende Produktdatenbank wurde dabei optimiert und integriert. Auch bestehende Schnittstellen zu Bestandssystemen werden weiter genutzt. Der Nutzer wird durch die integrierte Rule Engine zur fehlerfreien Konfiguration geführt. Alle Regeln kann Wago selbst mit einer domänenspezifischen Regelsprache pflegen.

Im Admin Tool kann Wago Artikel und Einstellungen jederzeit ohne Programmierarbeiten ergänzen oder bearbeiten. Fertige Konfigurationen können als CAD- Datei heruntergeladen werden oder direkt in den E-Shop übergeben werden.

3. Referenz: Alape GmbH

Alape beauftragte uns zur Konfiguration und Präsentation von Badempfehlungen eine 3D installationsfreie Auslegungssoftware für Waschplätze zu entwickeln.

Inspirierende Szenarien / leere Räume ermöglichen einen einfachen Einstieg in die Konfiguration. Durch Selektion des zu konfigurierenden Objekts erscheint eine übersichtliche und gefilterte Darstellung der passenden Produkte. Per „Drag und Drop“ wird das Produkt ganz einfach platziert. Das System führt den Benutzer zur fehlerfreien Konfiguration.

Die fertigen Konfigurationen samt Preisen, Stücklisten, Montagezeichnungen, CAD und fotorealistischen Renderings können dann vom Benutzer heruntergeladen oder direkt in weitere Prozesse importiert werden.

Produkt(familie)	ComposerCPQ
Anbieter	Rhythm Enterprise
Standort(e)	Warschau, Polen
Mitarbeiterzahl	35
Website	www.composerCPQ.com

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftragsfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Guided Selling durch pro-aktive Vorschläge und vorausschauender Fehlervermeidung

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu Fusion CRM, Siebel CRM, PeopleSoft CRM, Salesforce CRM, MS Dynamics CRM

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP, MS Dynamics NAV, AX

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu Sigma Order Management

Firmen-Selbstdarstellung

Rhythm Enterprise wurde 2010 von Beratern, die auf Produktmanagement und Bestellprozesse spezialisiert sind, gegründet. Rhythm Enterprise kann als ein Spin-off bezeichnet werden. Seine Wurzeln liegen im Forschungs- und Entwicklungsbereich von Outbox, einem der größten CRM Integratoren in Zentral- und Osteuropa. Die hauptsächlichsten Werte von Rhythm Enterprise sind Innovation in der Behandlung von Kunden und die hohe Qualität der geleisteten Dienstleistungen. Durch die Abspaltung war es den Anwendungsarchitekten möglich sich unabhängig von CRM Plattformen zu machen und sich auf die Entwicklung von Systemen, die innerhalb oder außerhalb von CRM eingesetzt werden, zu konzentrieren.

Durch solche Annahmen haben wir ein Produkt erstellt, das gut in etablierte Tier-1 Unternehmen, sowie jungen Start-ups, die beweglicher sind und sich mehr auf die Weiterentwicklung konzentrieren, passt.

1. Referenz: Orange PL

Geschäftsbereich:

Auftragsvalidierung, Bestellverarbeitung von Kunden

Ziel:

Die Optimierung der operativen Kosten innerhalb der Auftragsverarbeitung von Kundenbestellungen, Minimierung der mangelhaften Bestellungen und Verlustrate.

Herausforderung:

Ein sich schnell veränderndes Marktumfeld, das den Anbieter zwingt, immer mehr und kompliziertere Angebote anzubieten und daher eine immer weiter steigende Verlustrate bewältigen muss. Daher steigen die operativen Kosten. Weiterhin machen ungünstige Aufträge die Kunden unzufrieden und beschädigen die Marke. Orange hatte entschieden, gegen den Kostenanstieg und den Verlust der Markenqualität vorzugehen.

Lösung:

Nach der Analysephase im Projekt wurde ein gemeinsames Team gegründet, das eine effiziente (in Bezug auf Kosten und Vereinheitlichung der Architektur) Lösung erarbeitet, welche die Bestellquoten verbessert. Es wurde der ComposerCPQ implementiert. Diese Komponente ist mit dem e-Commerce System, dem CRM und anderen Kundenapplikationen integriert.

Ergebnisse:

- Reduzierung der Verlustrate auf unter 0,5%
- Steigerung der Verarbeitungskapazitäten auf 6 Millionen Bestellungen pro Tag.

2. Referenz: Inmarsat / ORACLE

INMARSAT ist ein führender Telekommunikationsanbieter für Breitband und Satellitenkommunikation.

Geschäftsbereich:

Oracle war mit der Implementierung der neuen PeopleSoft CRM beauftragt. Die Hauptanforderung des Kunden war die Funktion eines Order Configurators. Outbox wurde mit dem Design und der Umsetzung innerhalb der neuen PeopleSoft CRM Version beauftragt.

Lösung:

Implementierung des ComposerCPQ als Teil des Oracle PeopleSoft 9.1 CRM

Ergebnisse:

- Erfüllung der Kundenanforderungen im Bereich der Bestellkonfigurationen.

3. Referenz: GTS Central Europe (GTS CE)

Herausforderung:

GTS Central Europe (GTS CE) ist der größte alternative Telekommunikationsanbieter in Zentraleuropa. Mit seinen anspruchsvollen Geschäftskunden ist GTS mit der großen Herausforderung konfrontiert, die Limitierungen des Produktmanagements durch den Einsatz eines stark angepassten Salesforce CRM neu zu definieren.

Lösung:

ComposerCPQ

Ergebnisse:

- Effizienzsteigerung innerhalb der Produktmanagementprozesse
- Reduzierung der Verlustrate von Bestellungen

Produkt(familie)	ProConf
Anbieter	SBS-Softwaresysteme GmbH
Standort(e)	Braunschweig
Mitarbeiterzahl	9
Website	www.sbs-softwaresysteme.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftrags erfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Constraintbasiert über finite Domänenwerte bzw.
regelbasiert über Frage- Antwortdialog

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu ...

Firmen-Selbstdarstellung

Die SBS-Softwaresysteme GmbH aus Braunschweig wurde 1997 gegründet und hat sich auf kundenspezifische Softwarelösungen für nationale und internationale Groß- und Mittelstandsunternehmen spezialisiert. Die Softwarelösungen entstehen dabei in enger Zusammenarbeit mit den Auftraggebern. Der Exportanteil der SBS ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gewachsen. SBS Produkte sind von den USA über Europa bis nach Indien und China weltweit im Einsatz.

Das Unternehmen konzentriert sich auf folgende

Entwicklungslinien:

- Entwicklung von Programmsystemen zur Konfiguration und Kalkulation erklärungsbedürftiger, komplexer Produkte. Dabei werden sowohl regel- als auch constraintbasierte Systeme angeboten. Der 2011 erstellte Produktlinienkonfigurator ProConf entstand im Rahmen eines vom BMBF geförderten Projektes. Als Dienstleister übernimmt SBS auch optional die Pflege des Wissens.
- Entwicklung von Visualisierungssoftwarelösungen zur perspektivisch korrekten Darstellung von 2D- und 3D-Produkten in Fotos. In diesem Umfeld ist SBS weltweit Marktführer.

Die Firma SBS verfügt über einen auf komplexe Softwaresysteme spezialisierten Mitarbeiterstamm und ist in der Lage die gesamte Prozesskette, von der Konzeption über die Realisierung bis zur Markteinführung und Schulungen, abzubilden.

In den vergangenen Jahren wurde, aufgrund steigender Nachfrage, ein Schwerpunkt auf webbasierte Lösungen und Apps gelegt.

1. Referenz: Monier GmbH

Die Monier GmbH ist ein Unternehmen der Monier Group GmbH und in Deutschland unter dem Markennamen BRAAS der führende Produzent von Dachpfannen.

Der Dachkonfigurator ist eine Online-Lösung zur Dachkonfiguration und wurde auf Basis von ILOG Bibliotheken realisiert.

Leistungen:

- Online Konfigurator mit Dialogführung und grafischen Auswahlen.
- Zusammenstellung der Materialliste für das gesamte Dach, von der Dachpfanne über alle Zubehörpositionen bis hin zur Unterkonstruktion

Besonderheiten:

- Konfigurationskern für internationalen Einsatz in Deutschland, Niederlande, Frankreich und Großbritannien

2. Referenz: Hekatron

Hekatron ist führender Spezialist in Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von elektronischen Sicherheitssystemen.

Die SecuriPro Generation derartiger Anlagen erfordert eine mehrwöchige Anwenderschulung für die Verarbeiter. Durch den Hekatron Securiplaner konnte auf diese umfassenden Schulungen verzichtet werden. Zudem haben Planer und Errichter die Sicherheit, dass die Anlagen den gesetzlichen Vorschriften entsprechen.

Dialoggeführter Konfigurator für komplexe Brandmeldeanlagen unter Berücksichtigung von Sicherheitsvorschriften.

- Mehr als 700 installierte Kundensysteme im Einführungsjahr
- Verschiedene Einstiegsmöglichkeiten in den Wissensdialog
- Möglichkeit der grafischen Konfiguration der Melder auf den Lines per Drag and Drop
- Ausgabe von Ausschreibungen im GAEB-Format und als RTF

3. Referenz: PRÜM-Türenwerk GmbH

Die PRÜM-Türenwerk GmbH ist Hersteller von Innentüren. Das PRÜM Angebotssystem ist eine regelbasierende Software zur Konfiguration von Innentüren zum Einsatz im Fachhandel.

Besonderheiten:

- Verwendung des Regel-Wissens aus dem PRÜM-ERP-System
- Kalkulationsfunktionen mit vielfältigen Rabattierungsmöglichkeiten
- Erzeugung von Bestellungen
- Integrierte Datenbank mit mehr als 1.500.000 Artikeln
- Gebrandete Versionen für die Fachhandelsketten "Holzmeister" "Sühac" und "Lenteam" in Ungarn
- Schnittstellen zum PRÜM-ERP System und für die Übermittlung von Bestellungen über EVHandel und die Warenwirtschaft der Händler wieder zum PRÜM-ERP System.

Produkt(familie) CONFOR
Anbieter SC&P GmbH
Standort(e) Dortmund
Mitarbeiterzahl 12
Website www.scundp.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftrags erfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

dynamische Ermittlung von möglichen Teileverwendungen über beliebig komplexe Formeln und Algorithmen auf Basis von Verwendungsnachweisen und -regeln

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP
- Schnittstelle zu abas
- Schnittstelle zu proAlpha

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu ...

Firmen-Selbstdarstellung

Die SC&P GmbH befasst sich mit der Entwicklung von Unternehmenssoftware im Kundenauftrag und der Entwicklung und dem Vertrieb eigener Softwareprodukte. Neben dem Auslegungssystem CONFOR bietet SC&P weitere Softwarelösungen in den Bereichen Geschäftsprozessmanagement und Vertrieb an.

Unternehmen, die variantenreiche Produkte anbieten, benötigen intelligente Lösungen, die sie beim Auslegen der vom Kunden nachgefragten Erzeugnisse unterstützen. Nur so können fertigungsfähige Produkte in vertretbarer Zeit konfiguriert, ihr Preis zuverlässig ermittelt und die resultierende Stückliste an das ERP-System übermittelt werden. Aus standardisierten Komponenten müssen maßgeschneiderte Systemlösungen erstellt werden. Das in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden entwickelte Auslegungssystem CONFOR unterstützt Unternehmen bei der Durchführung dieser Prozessschritte.

1. Referenz: Lift Service Bochum GmbH

Die Lift Service Bochum GmbH setzt seit 2004 Produktkonfiguratoren von SC&P ein. Die Systeme werden für alle Angebots- und Auftragsvorgänge genutzt und sind voll in das verwendete ERP-System integriert. Weiterhin werden die SC&P-Lösungen von Kunden der Lift Service Bochum für die Preisermittlung und für Bestellvorgänge genutzt.

2. Referenz: Jahnel-Kestermann Getriebewerke GmbH

Die Jahnel-Kestermann Getriebewerke GmbH bietet ihren Kunden eine CONFOR-basierte Online-Lösung für die Auslegung von Propellergetrieben an. Die Getriebe können komplett mit allen Zubehörteilen ausgelegt werden. Es kann ein Angebot und eine Zeichnung des ausgelegten Getriebes generiert werden.

3. Referenz: Kleemann Complete Lifts

Kleemann setzt Liftmaster, die CONFOR-basierte Auslegungslösung für die Aufzugbranche, seit 2009 in der Vertriebsabteilung ein. Alle angefragten Anlagen werden inklusive Zubehör mit Hilfe von Liftmaster ausgelegt

Produkt(familie)	Sofon Guided Selling
Anbieter	Sofon Deutschland GmbH
Standort(e)	Oberhausen (D), Son (NL), Antwerpen (B), Nottingham (GB), Washington DC (USA), New York (USA), Ottawa (CDN)
Mitarbeiterzahl	69
Website	www.sofon.com , www.sofon.de , www.sofon.at , www.sofon.nl , www.sofon.be , www.sofon.co.uk

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftrags erfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Konfigurationslösung für komplexe und umfangreiche Konfigurationen und Kalkulationen.

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu MS Dynamics CRM, Siebel, Salesforce, Update und anderen

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP, Infor ERP, Infor EAN, QAD, IFS, Microsoft Dynamics NAV, Microsoft Dynamics AX und anderen

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu verschiedenen CAD und PDM Systemen

Firmen-Selbstdarstellung

Sofon ist Anbieter von vertriebsunterstützender Software und trägt den Guided Selling Ansatz bereits im Namen. Mit Sofon werden Angebote, Verträge, Aufträge und andere Verkaufsdokumente komplexer Produkte und Dienstleistungen einfacher, schneller und fehlerfrei erstellt. Sofon Guided Selling unterstützt Sie bei der Kalkulation, Konfiguration, Visualisierung und Dokumentengenerierung in jeder gewünschten Sprache. Der Vertriebsprozess wird entscheidend optimiert in dem das Zusammenspiel zwischen Kunde, Händler, Vertrieb, Engineering und Produktion verbessert wird. Sofon-Anwender sind mittlere und große, international ausgerichtete Unternehmen, die kundenspezifische Produkte oder Dienstleistungen liefern. Sofon hat Niederlassungen in Deutschland, Benelux, Großbritannien und den USA und unterstützt Kunden in über 50 Ländern. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.sofon.com.

1. Referenz: Aebi Schmidt

Aebi Schmidt ist der führende Systemanbieter von innovativen technischen Problemlösungen für die Reinigung und Räumung von Verkehrsflächen sowie dem Mähen von Grünflächen in anspruchsvollem Gelände. Das Produktportfolio von Aebi Schmidt umfasst unter anderem: Schneepflüge, Schneesäummaschinen und Schneefräsen, Kehrmaschinen, Sprühmaschinen, Streumaschinen und An- und Aufbauten speziell für Unimog. Die Produkte der Aebi Schmidt Gruppe sind allesamt sehr komplex und besitzen eine sehr hohe Varianten- und Optionsvielfalt. Um dieser Herr zu werden, setzt man den Produktkonfigurator von Sofon ein.

2. Referenz: Langguth

Die Firma Langguth aus dem westfälischen Senden ist ein mittelständischer Hersteller von Maschinen für die Etikettierung von Produkten jeglicher Art. Das traditionsreiche Unternehmen beschäftigt zurzeit mehr als 100 Mitarbeiter. Die Produkte werden in die vier Produktlinien Haftetiketten, Nassleimetiketten, Heißleimetiketten und Sleeve-Etiketten unterteilt. Um im Export weiter zu wachsen entschied sich das Unternehmen für Sofon. Mit Sofon konfiguriert Langguth zu jeder Zeit optisch ansprechende und inhaltlich korrekte Angebote. Sofon ließ sich in das bestehende ERP-System integrieren.

3. Referenz: Novoferm

Novoferm ist ein Hersteller von Türen, Toren, Türzargen und Antriebe für den privaten, gewerblichen und industriellen Einsatz. Das Unternehmen setzte in der Vergangenheit bereits andere Konfiguratoren ein, allerdings waren z. B. die Sektionaltore für diese Applikationen viel zu komplex. Novoferm setzt den Sofon Angebots- und Variantenkonfigurator in Kombination mit SAP ein. Mit Sofon werden die Produkte konfiguriert, automatisch visualisiert und Stücklisten, Arbeitspläne und Daten für die Maschinensteuerung erstellt.

Produkt(familie)	TactonWorks, Tacton Configurator
Anbieter	Ventacor GmbH – Tacton Joint Venture
Standort(e)	Bochum, Stockholm
Mitarbeiterzahl	130
Website	www.ventacor.de , www.tacton.de

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

- dem Endnutzer eine Lösung für seine Aufgabe zu finden
- dem Vertriebspartner bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebsmitarbeiter bei der Angebotserstellung
- dem Vertriebspartner bei der Auftrags erfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklistenerstellung
- Arbeitsplanerstellung

Der Produktkonfigurator wird üblicherweise entwickelt...

- vom Anbieter
- von der IT-Abteilung des Kunden
- von der Fachabteilung des Kunden

Der Produktkonfigurator wird genutzt ...

- im Internet
- im Firmennetzwerk
- lokal auf dem Einzelplatzrechner
- sowohl im Netzwerk als auch lokal

Der Produktkonfigurator ist am besten geeignet für Aufgaben, bei denen

- Produkte ausgewählt werden (PTO)
- Produkte kombiniert werden (ATO)
- Produkte konfiguriert werden (CTO)
- Produkte konstruiert werden (ETO)

Konfigurationsansatz

Charakterisierung des Konfigurationsansatzes:

Constraint-based, beherrscht den gesamten Lösungsraum, Optimierung, immer eine komplette Lösung

Beziehungswissen wird primär ausgedrückt durch

- Macros
- Regeln
- Entscheidungstabellen
- Constraints

Anpassungen

Benutzeroberfläche Produktkonfigurator ...

- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- wird automatisch generiert
- wird mit eigenem Dialog-Editor erstellt
- ist im CAD-System integriert

Angebotskalkulation (Warenkorb) ...

- wird als schlüsselfertige Lösung angeboten
- wird vom Anbieter individuell entwickelt
- kann mit einem Verwaltungswerkzeug in der Funktionalität angepasst werden
- kann frei programmiert werden

Dokumentvorlagen ...

- werden vom Anbieter individuell erstellt
- werden mittels XSLT erstellt
- werden mit einem Berichtsgenerator erstellt
- werden mit Office-Software erstellt

Systemtechnik

Unterstützte Funktionen

- Produktkatalog
- Produktkonfiguration
- Warenkorb
- Dokumentgenerierung

Die oben markierten Funktionen sind ...

- in einer Anwendung integriert verfügbar
- in einer Anwendung als optionale Module verfügbar
- als Einzelmodule verfügbar

Schnittstelle zu CRM

- Schnittstelle zu eigenem CRM
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu Salesforce.com
- Schnittstelle zu MS Dynamics CRM

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP
- Schnittstelle zu Lawson, Exact, Jeeves, Sage

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu IBM WebSphere Commerce
- Schnittstelle zu SolidWorks, EPDM
- Schnittstelle zu SMARTEAM, Matrix1
- Schnittstelle zu Autodesk Inventor
- Schnittstelle zu SQL Datenbank

Firmen-Selbstdarstellung

Die Ventacor GmbH als Tacton Joint Venture berät Kunden beim Variantenmanagement und implementiert Vertriebs- und Produktkonfigurationslösungen auf Basis des Tacton Configurator. Die einzigartige und durchgängige Verbindung von Vertriebskonfiguration und CAD-Automatisierung liefert unseren Kunden in beiden Bereichen erhebliche Wettbewerbsvorteile.

Möglich wird dies durch eine patentierte Technologie, die die Basis für den Tacton Configurator bildet. Denn er findet zu jeder Zeit die optimale Kundenlösung und macht so den Vertrieb von kundenspezifischen Maschinen und Anlagen so einfach wie möglich. Der Tacton Configurator läßt sich mühelos in andere IT-Systeme integrieren und verfügen über Standard-Schnittstellen für viele führende E-Commerce-, ERP-, CRM-, PLM- und CAD-Systeme.

Tacton Kunden sind in der Mehrzahl international ausgerichtet und Marktführer in ihrer Branche. Hierzu zählen beispielsweise GE, Siemens, Tetra Pak, ABB, Scania, Sigma Aldrich, Aker und Alfa Laval.

1. Referenz: Metso Lindemann

Metso Lindemann ist ein führender Hersteller und Lieferant von Maschinen und Anlagen zur Wiederaufbereitung von Altmittel und Reststoffen. Metso Lindemann wird die Tacton Technologie dazu nutzen, um ihrem internationalen Vertrieb die Möglichkeit zu geben, auf selbstständige Weise akkurate und zeitnahe Angebote zu erstellen und damit die gegenwärtige Arbeitslast des Hauptsitzes der Firma zu verringern.

Der Tacton Configurator macht technisches Ingenieurwissen für alle Verkaufsmitarbeiter verfügbar. Damit wird die Notwendigkeit an technischem Support reduziert und es wird dem Verkaufsstab ermöglicht, Produkte optimal nach den Wünschen des Kunden zu konfigurieren.

2. Referenz: ABB Motors

ABB Motors hat sich für Tacton Configurator entschieden, um Durchlaufzeiten für Angebote und Bestellungen beim Eigen- und Partnervertrieb zu verkürzen. Tacton Configurator ist in das ABB Order Management System sowie das ERP-System (SAP) integriert und bietet die Funktionalitäten Angebotsgenerierung, Preisberechnung und Auftragsabwicklung.

Das Front-End-System für den Vertrieb unterstützt die Prozesse: Konfiguration von Motoren, einheitliche Angebotserstellung für internationale und lokale Produkte, komplexe Preisberechnungen (Transfer-, Verkaufspreis, ...), Einsteuern der Aufträge bei den verschiedenen Produktionsstandorten, usw.

3. Referenz: Siemens Power Generation

Siemens Power Generation - ist einer der weltweit führenden Hersteller von Systemen für die Stromerzeugung in den Schlüsselbereichen: Öl, Gas, Chemie, Metallerzeugung, Zellstoff und Papier. Die komplexe Technologie bedeutet traditionell lange Angebotsphasen trotz hoch spezialisierter Mitarbeiter in Vertrieb und Technik.

Tacton Configurator befähigt den Vertrieb von Turbomaschinen schnell und präzise Projektangebote zu liefern und gleichzeitig detaillierte Daten und Pläne für die technische Umsetzung. Somit wird der lokale Vertrieb in die Lage versetzt, einerseits Budgetangebote in wenigen Minuten zu erstellen und andererseits umfassende Projektangebote.