

Marktführer Produktkonfiguration

Dr. Axel Brinkop

47. Ausgabe
7. April 2021

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 47. 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
7. April 2021

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 "Produktberater" 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.

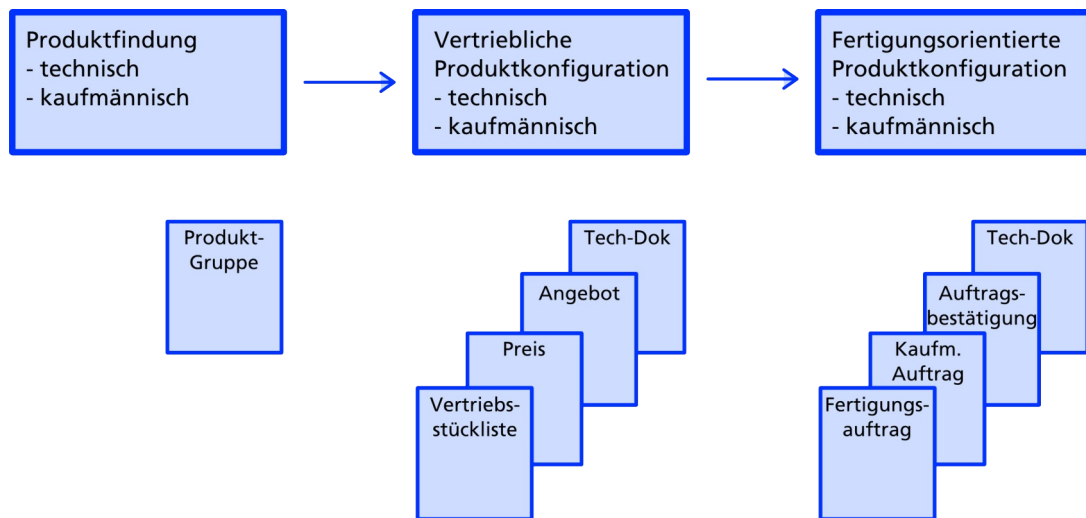


Abbildung 1: Themen der Produktkonfiguration

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.

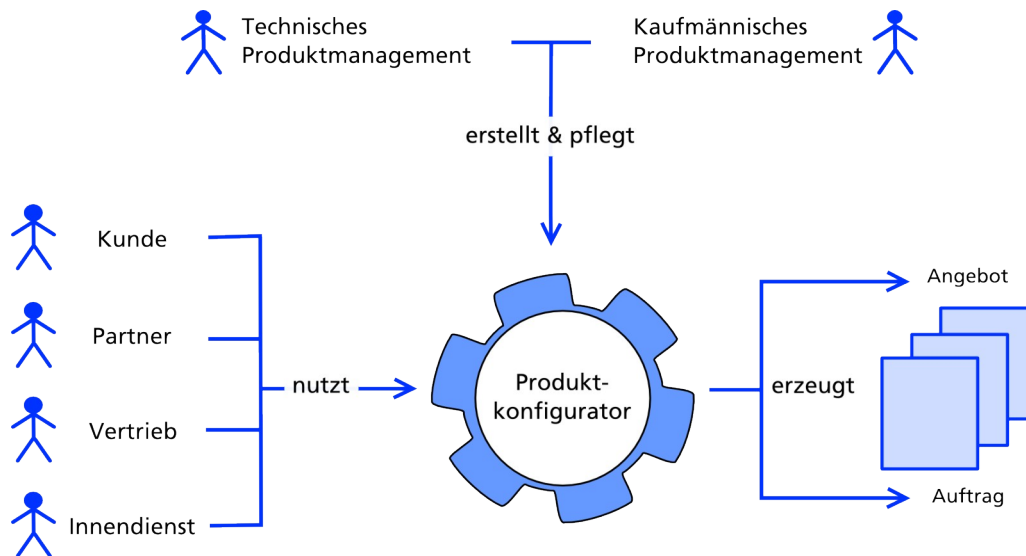


Abbildung 2: Rollenverteilung

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.

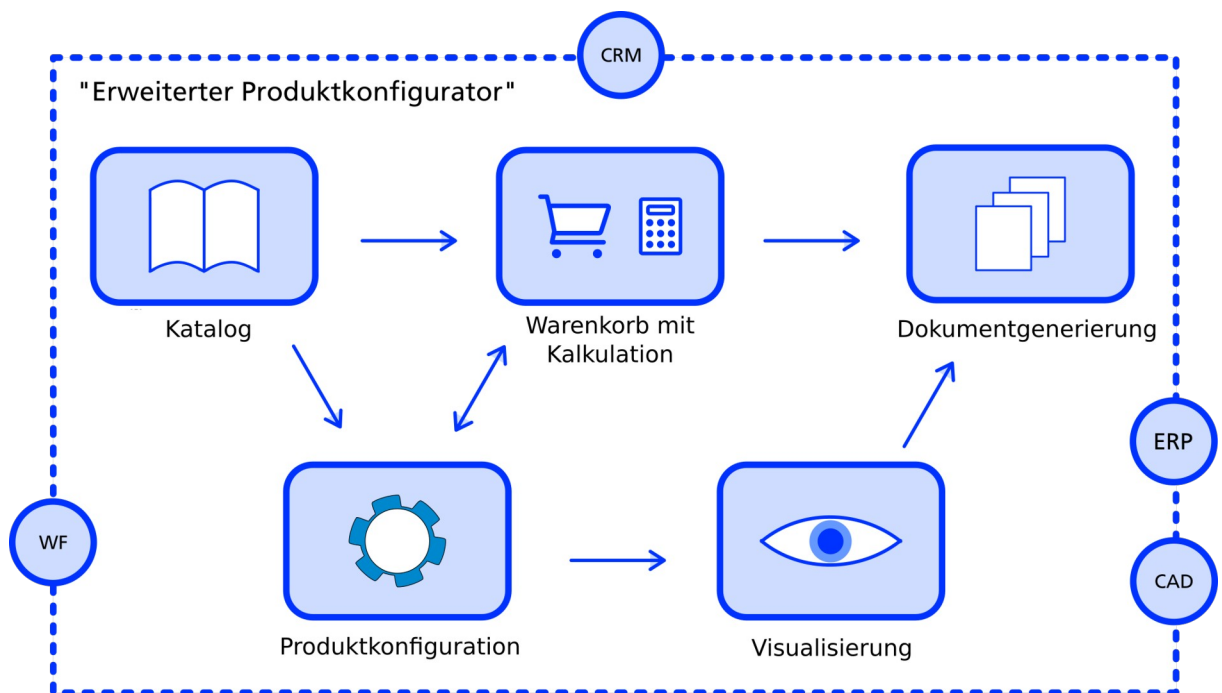


Abbildung 3: Funktionsmodule

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 oder online als MS Teams Meeting statt.
Die Teilnahmegebühr beträgt pro Person 960,00 € 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 oder online als MS Teams Meeting statt.
Die Teilnahmegebühr beträgt pro Person 960,00 € zzgl. USt.

Die nächsten Seminartermine erfahren Sie auf Anfrage:
[mailto:brinkop@brinkop-consulting.com?subject=Terminanfrage für das Seminar K-Modell](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
abilis GmbH.....	14
ACATEC Software GmbH.....	16
ACBIS GmbH.....	18
ATBIT GmbH.....	20
Cameleon Software.....	22
camos GmbH.....	24
CAS Software AG.....	26
Combeeneration GmbH.....	28
Configit GmbH.....	30
confirado GmbH & Co. KG.....	32
customX GmbH.....	34
EAS Engineering Automation Systems GmbH.....	36
encoway GmbH.....	38
Enomic GmbH & Co. KG.....	40
Experlogix B.V.....	42
In Mind Cloud Pte Ltd.....	44
itelligence AG.....	46
Intera Gesellschaft für Software-Entwicklung mbH.....	48
it-motive AG.....	50
KiM GmbH.....	52
Lino GmbH.....	54
msg treorbis GmbH.....	56
ORISA Software GmbH.....	58
Perspectix AG.....	60
Plan Software GmbH.....	62
Planware Beratung und Software GmbH.....	64
PrimeFact IT Solutions GmbH & Co. KG.....	66
redhotmagma GmbH.....	68
Reitec GmbH.....	70
Resolto Informatik GmbH.....	72
SAE GmbH.....	74
SBS-Softwaresysteme GmbH.....	76
SC&P GmbH.....	78
Sofon GmbH.....	80
Tacton	82

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
- 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:

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) CalcIT – CPQ Software
Anbieter abilis GmbH
Standort(e) Stutensee b. Karlsruhe / Heimstetten b. München
Mitarbeiterzahl 100
Website www.abilis.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
- 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:

Lösung für komplexe, umfangreiche Produktstrukturen; freie Gestaltung und einfache Erstellung in intuitivem Editor; automatisierte Überführung in hierarchische Angebotskalkulation

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
- Schnittstelle zu Salesforce
- weitere Schnittstellen auf Anfrage

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu GAEB
- Schnittstelle zu ELCOM

Firmen-Selbstdarstellung

Die abilis GmbH bedient als IT-Komplettdienstleister den klassischen Mittelstand über die gesamte Wertschöpfungskette - von der Beratung über die Einführung bis hin zum Betrieb der Lösungen im eigenen Green IT-Hochleistungsrechenzentrum.

Mit calcIT bietet die abilis GmbH eine einfach zu bedienende Softwarelösung zur Kalkulations- und Angebotserstellung. Das flexible Werkzeug ermöglicht die Konfiguration von Kalkulations- bzw. Angebotsvarianten nach kundenspezifischen Merkmalen

Dank transparenter Kalkulationsmethoden ist ein Angebot jederzeit nachvollziehbar. Der Aufwand um ein Angebot bzw. eine Kalkulation zu erstellen, reduziert sich drastisch bei gleichzeitig höchster Zuverlässigkeit. Benötigte Informationen können über eine Schnittstelle direkt aus Drittsystemen (z.B. SAP) bezogen werden.

Die Kalkulationen lassen sich als wiederverwendbare Module in Bibliotheken ablegen. Greifen Sie auf vordefinierte und erprobte Branchenlösungen zurück, die sich flexibel an Ihre spezifischen Anforderungen anpassen lassen.

Entwickeln Sie alternativ gemeinsam mit uns eine individuelle Lösung, mit der Sie Ihre Kalkulationsprozesse noch effizienter planen können."

1. Referenz: KUKA Systems

Großanlagen, Roboterzellen, Sondermaschinen

Umgesetzte Anforderungen:

- Flexible Anpassbarkeit des Tools, um auf die vielfältigen und sich ständig ändernden Anforderungen in der Gruppe reagieren zu können
- Importmöglichkeit von Kundendateien (unterschiedlicher Formate) mit Verknüpfung zu eigenen „werthaltigen Komponenten“
- Excel-AddIn um Ausgabe in Kundenformat zu ermöglichen
- Konfigurationsmöglichkeit für Sondermaschinen
- Internationalität

2. Referenz: Schuler AG

Großanlagen, Pressen, Werkzeugbau

Umgesetzte Anforderungen:

- Kalkulation von Anlagen auf Basis von Referenzanlagen unter Berücksichtigung von Inflationsfaktoren
- Umfangreiche Importschnittstellen für bereits abgewickelte Projekte
- Übergabe der PS-Struktur mit Budgetwerten an SAP
- Sowohl schnelles Bearbeiten durch Editiermöglichkeiten im „Baum“ („Excel-Like“) als auch in Detail-Maske
- Möglichkeit, um Intercompany-Prozesse abzubilden
- Unterschiedlichste Ausgabeformate

3. Referenz: IWK Verpackungstechnik GmbH

Die IWK Verpackungstechnik GmbH richtet seinen Fokus auf die effiziente und attraktive Verpackung von Gütern aus den Bereichen Pharma und Kosmetik und verwendet calcIT zur Erstellung von Kundenangeboten. Die Kalkulation von verschiedenen Preislistenpositionen hilft bei der Kontrolle und der Kalkulation der Kosten.

Die Anbindung des SAP-Systems sowie das Excel-AddIn nutzt die IWK zur einfachen und automatisierten Datenübertragung. Durch die Einführung von calcIT erlangt die IWK Verpackungstechnik bei der Angebotserstellung eine bessere Transparenz über die einzelnen Kostenarten und kalkulierten Planstunden je Fachabteilung.

Mit der Schnittstelle zu ihrem SAP-System ist die Datenübertragung noch einfacher geworden. calcIT zieht sich automatisch die Daten aus dem SAP-System und kalkuliert mit diesen Preisen die einzelnen Positionen (Maschinenteile).

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 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:

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 auftragsspezifische 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 auftragsspezifischen 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 auftragsspezifischen 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

Beispiele für Online-Konfiguratoren von ACATEC finden Sie unter:
<https://brinkop-consulting.com/de/marktfuehrer#acatec>

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
- 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:

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 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:

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 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:

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	125
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 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:

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, SAP C4C, Salesforce.com, Microsoft Dynamics CRM, Marketing Manager, Saratoga, Genesis World und anderen

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP ERP, und S4HANA, infor, Microsoft Dynamics NAV und AX, proAlpha, PSI und anderen

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu CATIA V5
- Schnittstelle zu SolidWorks
- Schnittstelle zu CREO
- Schnittstelle zu Inventor

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 international 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.

Beispiele für Online-Konfiguratoren von camos finden Sie unter:
<https://brinkop-consulting.com/de/marktfuehrer#camos>

Produkt(familie)	CAS Configurator Merlin
Anbieter	CAS Software AG
Standort(e)	Karlsruhe
Mitarbeiterzahl	400
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 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:

Einzigartig ist die intuitive und grafische Pflege der Produktdaten.

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 CAS genesisWorld
- Generische Schnittstelle zu CRM
- Schnittstelle zu C4C/SAP CRM
- Schnittstelle zu Microsoft Dynamics CRM

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP ERP
- Schnittstelle zu Infor LN
- Schnittstelle zu ABAS
- Schnittstelle zu ams.erp
- Schnittstelle zu Microsoft Dynamics NAV

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu Microsoft Active Directory
- Schnittstelle zu Microsoft ADFS
- Schnittstelle zu Apereo CAS
- Schnittstelle zu 4PEP
- Schnittstelle zu ELO Digital Office
- Schnittstelle zu CADclick

Firmen-Selbstdarstellung

Umfassende Expertise im Bereich Produktkonfiguration. Seit mehr als 30 Jahren entwickelt die CAS Software AG CPQ-Lösungen zur Optimierung der Vertriebsprozesse. Bereits über 70 Kunden arbeiten mit CAS Configurator Merlin.

Einzigartig ist dabei die grafische Pflege der Produktdaten (Struktur, Regeln, 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 allen möglichen Branchen auftreten. CAS Configurator Merlin unterstützt sowohl Ihren Vertrieb und Ihre Händler als auch Ihre Produktmanager und Ingenieure. Unser Modul M.Customer bietet eine emotionale Oberfläche für Ihre Kunden. Durch Guided Selling können sich Kunden Schritt für Schritt Ihre Wunschlösung konfigurieren. Sie haben die Möglichkeit, verschiedene Bildformate einzubinden, wodurch eine visuelle und intuitive Konfigurationsoberfläche entsteht, die sich einfach in Shopsysteme oder Webseitenumgebungen integrieren lässt. Das Modul M.Variety eröffnet vielfältige Möglichkeiten zur grafischen Analyse Ihrer Variantenvielfalt, indem der Variantenraum Ihrer Produkte sichtbar wird. Auf diese Weise werden erfolgreiche Produktkombinationen erkannt und zugleich unrentable, aufwändige Varianten identifiziert. Das System lässt sich nahtlos in Ihre IT-Landschaft bestehend aus CRM-, ERP- oder PDM-Systemen integrieren. Wir begleiten Ihr Configurator-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 400 Mitarbeiter auf dem CAS Campus 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: ESTA Apparatebau GmbH & Co. KG

ESTA Apparatebau GmbH & Co. KG ist eines der führenden Unternehmen im Bereich der Absaugtechnik. Mit Hilfe der CPQ-Lösung CAS Configurator Merlin erreicht ESTA einen klar strukturierten und voll digitalisierten Angebotsprozess. ESTA nutzt dabei die vielseitigen Modellierungsmöglichkeiten, um komplexe Anlagenstrukturen in einer einfachen Form darzustellen. Eine Schnittstelle zum ERP-System Microsoft Dynamics NAV unterstützt einen automatisierten bidirektionalen Datenaustausch und ermöglicht es, individuelle Datenblätter und Spezifikationen per Knopfdruck zu erstellen.

2. Referenz: Jungheinrich AG

Die Jungheinrich AG als führender Anbieter von Flurförderzeug-, Lager- und Materialflusstechnik setzt auf CAS Configurator Merlin in Kombination mit SAP LO-VC. In CAS Configurator Merlin wird bestehendes technisches Wissen aus SAP LO-VC mit Content aus einem PIM-System vereint und durch vertriebliche Regeln und Merkmale angereichert. CAS Configurator Merlin integriert sich somit in die bestehende Systemlandschaft, bestehend aus ERP und CRM. Genutzt wird die CPQ-Lösung für flexible und automatisierte Vertriebsprozesse in unzähligen Niederlassungen weltweit.

3. Referenz: All for One Group AG

Die All for One Group AG ist ein führendes IT-Systemhaus. Das Unternehmen nutzt CAS Configurator Merlin für die Konfiguration von umfangreichen Vertragsdokumenten und Angeboten. Mit vielen Hierarchieebenen, komplexen Preisberechnungen und diversen Dokumentenarten wird die Vertragswelt modelliert. Dadurch kann in Zukunft der gesamte Lebenszyklus eines Vertrags abgebildet werden und eine Anpassung bzw. Erweiterung um einzelne Leistungen wird möglich sein. Im Projekt mit der All for One Group AG wird unter anderem SAP CRM, SAP ERP und Sharepoint angebunden.

Produkt(familie) Combeeneration
Anbieter Combeeneration GmbH
Standort(e) 4152 Sarleinsbach, Österreich
Mitarbeiterzahl 23
Website www.combeeneration.com

Geschäftsprozesse

Der Produktkonfigurator hilft ...

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

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

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

Beispiele für Online-Konfiguratoren von camos finden Sie unter

<http://brinkop-consulting.com/de/marktfuehrer/#camos>

- 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:

- Modulares Konfigurator-Management System (SAAS).
- Komplexe Produkte in Echtzeit einfach und zielgruppenoptimiert darstellen

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
- weitere Schnittstellen auf Anfrage

Schnittstelle zu ERP

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

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu Magento
- Schnittstelle zu Shopware
- Schnittstelle zu WooCommerce
- weitere Schnittstellen auf Anfrage

Firmen-Selbstdarstellung

Produktvielfalt ist für den Vertrieb oft eine Herausforderung und kann für den Kunden zur Überforderung führen. Combeeneration bietet beiden Seiten einen Leitfaden durch den Kaufprozess. Gegründet 2009 in Oberösterreich, verfügt Combeeneration über jahrelange Erfahrung bei der Konzipierung und Umsetzung von Online-Konfiguratoren. Der große Unterschied zu anderen Anbietern ist das selbst entwickelte Modulare Konfigurator-Management-System. Änderungen sind mit geringem Aufwand jederzeit mit dem Baukastensystem möglich. So können zum Beispiel Preislisten, Ergänzungen oder Erweiterungen auch durch den Kunden selbst im Backend gepflegt werden.

Das System läuft auf allen HTML5-fähigen Browsern aktuellerer Version und kann so responsive auf allen Desktop oder mobilen Endgeräten betreiben werden. Es ist kein Download von Apps oder zusätzlichen Plug-Ins notwendig. Der Fokus auf die Visualisierung als Primärfeedback, bietet sowohl dem Endkunden, als auch dem Vertriebsmitarbeiter einen Anhaltspunkt während des gesamten Konfigurationsprozess. So wird jederzeit eine gleichbleibende Beratungsqualität sichergestellt.

Internationaler Einsatz

Es besteht die Möglichkeit eines White Labeling. Bei dem die Produktlogik bestehen bleibt, aber die Optik für unterschiedlichste Händler ausgetauscht werden kann. Ebenso lassen sich Sprachen, Währungen und Preise im Baukastensystem beliebig austauschen und ergänzen.

Produktionsdaten und Anbindungen

Ob generieren von Stücklisten, Import von Technischen Zeichnungen oder Ausgabe von Druckdateien. Preiskalkulation in Echtzeit und Erstellen eines entsprechenden Angebots. Entdecken Sie die unterschiedlichsten Möglichkeiten wie Sie mit Combeeneration Ihre Prozesse digitalisieren und automatisieren können. Auch Anbindungen an E-Commerce- oder ERP-Systeme können realisiert werden.

1. Referenz: Molto Luce GmbH

Das Licht mit all seinen Facetten, Produktdesign in seiner schönsten Form, verbunden mit hervorragenden Leistungswerten - In Summe ergibt sich daraus ein Gesamtpaket aus Ästhetik, Leistung und Nutzen. Um Kunden individuelle professionelle Lichtlösungen für Räume unterschiedlichster Art zu bieten, wird für das Leuchtensystem MOVA und BINA, die jeweils in ca. fünf Millionen Varianten hergestellt werden können, auf Combeeneration Konfiguratoren zurückgegriffen. Damit entstehen aus den vielen einzelnen Komponenten im Handumdrehen individuelle Beleuchtungssysteme für die Endkund*Innen.

<https://www.moltoluce.com/>

2. Referenz: H+H SYSTEM GmbH

Das H+H Unterteilungs- und Lagersystem bewährt sich seit über 30 Jahren in äußerst sensiblen Bereichen, von der Apotheke bis zum Krankenhaus. Mit dem H+H FlexShelf Regalsystem bietet das Unternehmen eine flexible Lager- und Logistiklandschaft mit unendlichen Möglichkeiten. Für Kunden und Vertriebsmitarbeiter ist der 3D-Konfigurator ein unverzichtbares Tool, um die Komponenten des Systems zu einem individuellen Logistikkonzept zusammenzufügen.

<https://www.hssystem.com/en/hh-flexshelfr-0>

3. Referenz: Jungheinrich AG

Ein weiterer entscheidender Schritt richtung Digitalisierung gelang Jungheinrich PROFISHOP mit der Inbetriebnahme des einzigartigen Lagerregal-Konfiguratoren aus dem Hause Combeeneration. Höchstes Augenmerk wurde hier auf Bedienfreundlichkeit gelegt. Mit wenigen Mausclicks lässt sich auf intuitive Weise ein maßgeschneidertes Lagersystem zusammenstellen und direkt bestellen.

<https://www.jh-profishop.de/regalkonfigurator/>

Beispiele für Online-Konfiguratoren von Combeeneration finden Sie unter:
<https://brinkop-consulting.com/de/marktfuehrer#combeeneration>

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 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:

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, Stortz, 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) Apto.ONE
Anbieter confirado GmbH & Co. KG
Standort(e) Bad Neustadt
Mitarbeiterzahl 11
Website www.confirado.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
- 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 mit Darstellung in 3D zur Angebotserstellung und E-Commerce Anbindung.

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 anderen auf Anfrage

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu anderen auf Anfrage

Weitere Schnittstelle(n):

- Weitere Schnittstellen auf Anfrage

Firmen-Selbstdarstellung

Die confirado GmbH & Co. KG wurde 2017 gegründet. Am Standort Bad Neustadt an der Saale entwickeln unsere Spezialisten die Produktkonfigurator-Software „Apto.ONE“.

Der Apto.ONE bietet alle Funktionen, um variantenreiche Produkte eindrucksvoll darzustellen. Dafür kommen moderne 3D-Frameworks und clevere Layertechnologien zum Einsatz.

Der Apto.ONE Produktkonfigurator ist in 3 Editionen verfügbar, und bietet bereits in der Basis-Edition eine Vielzahl an Funktionen mit denen umfangreiche Produkte spielerisch erstellt werden können. Durch die Anbindung des Konfigurator-Systems an einen Online-Shop entsteht ein eindrucksvolles Alleinstellungsmerkmal für Ihre Produkte im Internet. Dabei ist es unwichtig, auf welches Shopsystem Ihr Unternehmen setzt. Durch die Anbindung per Schnittstelle, kann der Apto.ONE mit vielen modernen Shopsystemen betrieben werden.

Modular aufgebaut kann das System jederzeit leicht erweitert werden. Individuelle Anpassungen und neue Schnittstellen werden von uns im agilen Entwicklungsprozess erstellt.

Als browserbasierte Software konzipiert ist jeder Konfigurator auf allen Endgeräten verwendbar. Mobil, Tablet, Desktop, Messe-Screen...

Einige Apto.ONE Funktionen:

- Produktdarstellung als OnePage oder Step-By-Step Konfigurator
- Templatesystem für individuelle Layouts
- Kernfunktion: Regelsystem für fehlerfreie Produktzusammenstellungen
- 3D Darstellung der Produkte
- Beraterfunktion. Der Apto.ONE -> Ihr bester Verkäufer
- Echtzeit Preiskalkulation
- Vorkonfigurierte Produkte
- Stücklisten
- Individuelle Schnittstellenentwicklung

Einige Beispiele für unsere Produktkonfiguratoren finden Sie unter: <https://www.confirado.de/referenzen.html>

1. Referenz: RKW SE

Der ProVent® Best Design Konfigurator setzt den Fokus auf die Darstellung des Produkts, welches vom Kunden durch folgende Funktionen angepasst werden kann:

- Größe des Kunststoff-sacks
 - Druckmarkierungen
 - Layout: Farbe oder Farbverlauf
 - Texte, Bilder, Formen (Eigene Grafiken hochladbar, Schrift anpassbar, Drag & Drop Bedienung)
 - Icons und Symbole
- Nach der schrittweisen Konfiguration, wird das Produkt in einer 3D-Vorschau präsentiert.

Ist die Konfiguration abgeschlossen, kann das erstellte Produkt per Kontaktformular gesendet werden.

2. Referenz: STEYR Arms GmbH

Zur Vorstellung des Produktes Steyr Monobloc auf verschiedenen Messen wurde ein 3D Messekonfigurator entwickelt, der das Produkt in allen Variationen und in realistischer Qualität darstellt.

Durch beeindruckende Kamerafahrten kann jeder Messebesucher das breite Produktspektrum erleben. Nicht nur in den Messehallen, sondern jederzeit auch zu Hause, durch die browserbasierte Entwicklung des Apto.ONE Produktkonfigurators.

3. Referenz: RED Rebane GmbH

RedRebane entwirft und produziert clevere Rucksäcke. Im Konfigurator kann jeder Kunde seinen individuellen Rucksack zusammenstellen. Durch unsere Layertechnologie wird jede Variante im Bild dargestellt, und kann sofort durch das angebundene Shopware-Shopsystem bestellt werden.

Wir lieben StartUps. RedRebane steht hier als Vertreter für die vielen Konfiguratoren von jungen Unternehmen mit pfiffigen Ideen.

Beispiele für Online-Konfiguratoren von confirado finden Sie unter:
<https://brinkop-consulting.com/de/marktfuehrer#confirado>

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 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:

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/cadden1062012a.pdf>

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 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:

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) encoway CPQ
Anbieter encoway GmbH
Standort(e) Bremen
Mitarbeiterzahl 200
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 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:

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

encoway ist führender **Fullservice-Anbieter** rund um CPQ (Configure Price Quote) und marktorientiertes Variantenmanagement für die Fertigungsindustrie in der DACH-Region.

Produkte und Leistungen von encoway beschleunigen Verkaufsprozesse, erschließen neue Absatzkanäle und steigern durchgängig die Prozesseffizienz. encoway bringt die Digitalisierung seiner Kunden voran und sorgt für eine effiziente Vermarktung variantenreicher Produkte, Systeme und Lösungen.

encoway liefert ausgereifte CPQ-Software, mit starkem Fokus auf eine intuitive Daten- und Regelpflege, die zu den Geschäftsmodellen und Individualisierungs-Strategien seiner Kunden passt. Je nach Bedarf erhalten Kunden **Standard-CPQ-Software**, darauf aufbauende individuelle Konfigurationslösungen oder **eCommerce-Lösungen** mit **3D-Visualisierung**, die Vertrieb, Kunden und Händler begeistern. encoway CPQ ermöglicht dabei durchgängige Prozesse und ein reibungsloses Zusammenspiel mit IT-Infrastrukturen wie SAP ERP, Salesforce oder Microsoft Dynamics CRM.

Das erfahrene Projektleitungs-Team von encoway führt Kundenprojekte wirtschaftlich, zielorientiert und partnerschaftlich zum Erfolg. encoway Consulting bietet vertiefende, durchgängige Beratungsleistungen und lösungsorientierte Wartungs- und Serviceleistungen unterstützen Kunden dabei, die Potentiale der leistungsfähigen CPQ-Lösungen nachhaltig auszuschöpfen.

encoway ist ein inhabergeführtes Unternehmen mit mehr als 200 Mitarbeitern. Kunden von encoway sind Mittelständler und Großunternehmen aus dem Maschinenbau, der Elektroindustrie und aus verwandten Branchen, darunter Hager Group, Hornbach, KHS, Lenze, Lisec, Phoenix Contact und Sick.

1. Referenz: Hager Group

Die Hager Group ist ein führender Anbieter von Lösungen und Dienstleistungen für elektrotechnische Installationen in Wohn-, Industrie- und Gewerbeimmobilien. Hager Group ist ein unabhängiges, inhabergeführtes Familienunternehmen mit Sitz in Blieskastel und weltweit rd. 11.500 Mitarbeiter.

Lösung: Einführung von Produkt-, System- und 3D-Konfiguratoren, nach Guided Selling-Prinzip, mit einfach zu bedienender Daten- und Modellpflege; generische Plattform für den eigenen Aufbau weiterer Konfigurationsanwendungen zusätzlicher Marken, Märkte und Sprachen.

2. Referenz: KHS GmbH

Die KHS GmbH ist ein führender Hersteller von Abfüll- und Verpackungstechnik für Getränke sowie Food- und Non-Food-Produkte mit rund 5000 Mitarbeitern. Der Firmensitz des KHS Konzern ist Dortmund.

Lösung: Vertriebssoftware mit integriertem Konfigurator, inklusive Beratung hinsichtlich Modellierung, UX und Schnittstellen mit dem Ziel einer durchgängigen, einheitlichen Toolkette ohne Medienbrüche für KHS.

3. Referenz: HORNBACH Baumarkt AG

Die HORNBACH Baumarkt AG ist einer der bekanntesten Betreiber von Bau- und Gartenmärkten in Deutschland. Mit über 150 Filialen ist das Unternehmen mittlerweile einer der größten Betreiber von Heimwerkermärkten in Europa. Sitz der HORNBACH Baumarkt AG ist Bornheim.

Lösung: Online-Konfiguratoren inklusive Visualisierung, u.a. für die Produktgruppen Bilderrahmen, Duschkabinen, Jalousien, Plissees, Lamellenvorhänge, Rollos, Doppelrollos, Holzzuschnitt, Blechzuschnitte, Kantbleche.

Beispiele für Online-Konfiguratoren von encoway finden Sie unter:
<https://brinkop-consulting.com/de/marktfuehrer#encoway>

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
- 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:

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)	e-Con CPQ & Experlogix CPQ
Anbieter	Experlogix B.V.
Standort(e)	Veenendaal (NL), Eindhoven (NL), Atlanta (US), South Jordan (US), Bayswater (AUS)
Mitarbeiterzahl	110
Website	e-consolutions.com www.experlogix.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
- 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:

Spielend die komplexesten Anforderungen an Konfiguration, Preisfindung und Angebotserstellung meistern

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 365 CE, Sales, CRM
- Schnittstelle zu Salesforce

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu MS Dynamics 365 AX, F&O
- Schnittstelle zu MS Dynamics 365 NAC, BC
- Schnittstelle zu NetSuite

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu PTC Windchill
- Schnittstelle zu Bluestar PLM
- Schnittstelle zu SAP

Firmen-Selbstdarstellung

e-Con CPQ hilft Unternehmen, kundenspezifische Produkte und Dienstleistungen einfach und präzise zu verkaufen. Ganz gleich, wie viele Optionen oder Variationen es gibt, unsere leistungsstarken Tools für Guided-Selling, API-Integration, Preisfindung und Regelauswertung erzeugen makellose, visuell beeindruckende Angebote, die den Kundenanforderungen entsprechen. Wir sind das einzige Quote-to-Order-Tool, das alle Front- und Back-Office-Daten von Dynamics 365 und Salesforce in Echtzeit nutzt. Schließen Sie sich mehr als 500 Kunden an, die Salesforce und Dynamics mit e-Con CPQ gerne nutzen.

1. Referenz: Rovema

ROVEMA ist ein international führender Hersteller von Verpackungsmaschinen und -anlagen für die unterschiedlichsten Produkte und Anwendungen. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Deutschland verfügt über ein Netz von 12 eigenen Niederlassungen und über 30 Handelsvertretungen, die mit Beratung, Verkauf und After-Sales in allen Zeitzonen und in vielen verschiedenen Sprachen international tätig sind.

Um ihren Auswahl-, Konfigurations-, Kalkulations- und Angebotsprozess zu stärken, wird ROVEMA e-Con CPQ als Teil ihres Microsoft Dynamics 365 Customer Engagement Rollouts implementieren, das gemeinsam von Avanade Deutschland durchgeführt wird. "Ein Hauptziel ist es, das Wissen zu erfassen, die beste Lösung für die Anforderungen unserer Kunden zu finden und dieses Wissen für die internationale Vertriebsorganisation verfügbar zu machen."

Christoph Wilde

2. Referenz: Geutebrück GmbH

Geutebrück ist ein internationaler Anbieter von Videoüberwachungslösungen für Sicherheit (Video Security) und Prozessoptimierung (Value Imaging) mit Sitz in Deutschland. Im Laufe von fast 50 Jahren hat das Unternehmen komplexe, maßgeschneiderte Lösungen für Kunden in über 70 Ländern bereitgestellt. Das System von Geutebrück basiert auf einer offenen Software-Plattform. Darauf aufbauend bietet das Unternehmen maßgeschneiderte Komplettlösungen mit Hardwarekomponenten von der Kamera über Hochleistungsserver bis hin zu Zusatzdiensten aus einer Hand. Mit e-Con können Geutebrück-Kunden Videoüberwachungsplattformen über ein Kundenportal in Echtzeit konfigurieren.

3. Referenz: CP Pumpen AG

CP Pumpen AG (CP Pump Systems) ist ein unabhängiger Schweizer Pumpenhersteller mit internationaler Ausrichtung und Technologiefokus. Im Jahr 2016 wurde die D365 AX 2012 R3 eingeführt. Gleichzeitig mit diesem Wechsel entwickelten sie ein externes Pumpen-Konfigurationstool. Doch die Anwender waren mit der Anwendung nicht zufrieden. Die Leistung war unterdurchschnittlich. Die Verwaltung war schwierig, vor allem weil das Tool keine gültigen technischen Dokumente liefern konnte. Viele Anwender zogen es sogar vor, das System gänzlich zu umgehen und griffen auf bewährte Excel-Programme zurück, die sie selbst entwickelt hatten.

Aufgrund dieser Erfahrungen entschieden sie sich für ein agiles Vorgehen. Sie entschieden sich für die Entwicklung eines Barebone-Konfigurationstools, das nur die notwendigen Komponenten enthält. Dies bedeutete Stücklistenherstellung. Gleichzeitig wollten sie wissen, ob e-Con CPQ ihre komplexesten Produkte verarbeiten kann. Ohne uns abschrecken zu lassen, begannen wir mit ihrem komplexesten Pumpenmodell.

Hier ist das Ergebnis: "Wir wollten, dass unser Verkaufstool gültige Selektionen generiert. Mit dem alten Konfigurationstool hatten wir zu viele Fälle, in denen Kombinationen ausgewählt wurden, die sich nicht aufbauen ließen. Dies gehört nun der Vergangenheit an, wobei die Flexibilität erhalten bleibt, mit 'Nicht-Standard'-Anforderungen umzugehen. "

Produkt(familie) Manufacturing X Sales Platform
Anbieter In Mind Cloud Pte Ltd
Standort(e) München, San Francisco, Shenzhen, Singapur
Mitarbeiterzahl 70
Website <https://www.inmindcloud.com/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
- 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:

SAP LO-VC oder eigene Engine, Hybrid. Gesamtlösungen werden unterstützt.

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 Sales Cloud (SAP C4C)
- Schnittstelle zu Salesforce
- weitere Schnittstellen auf Anfrage

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP ECC
- Schnittstelle zu SAP S4
- weitere Schnittstellen auf Anfrage

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu SAP SD, MM, PS
- Schnittstelle zu MS Excel
- Schnittstelle zu Autodesk Forge
- Schnittstelle zu Google Maps
- Generische APIs zur Integration

Firmen-Selbstdarstellung

In Mind Cloud (www.inmindcloud.com) ist ein unabhängiger Anbieter einer innovativen Vertriebsplattform für die Fertigungsindustrie. „Manufacturing X“ kombiniert CRM und CPQ mit Produktionswissen und Analyseergebnissen, um die Rentabilität von Fertigungs- und Maschinenbauunternehmen zu verbessern. Basierend auf der SAP Cloud Platform ist ihre Lösung tief in Fertigungsprozesse und Front-End-Systeme integriert. In Mind Cloud ist weltweit mit Niederlassungen in Singapur, Deutschland, China und einem hochwertigen Partnernetzwerk vertreten.

1. Referenz: Satisloh AG, Teil der Essilor Gruppe

Satisloh produziert Maschinen für die Ophthalmik- und Präzisionsoptikindustrie. Ihre zentralen Herausforderungen bestanden in verlängerten Verkaufs- und Produktionszyklen in Kombination mit hohen Fehlerkosten und damit einhergehenden Einnahmeverlusten. Mit der Manufacturing X Sales Platform von Mind Cloud konnten sie ihren Vertrieb digitalisieren und die Rentabilität wesentlich verbessern. "Innerhalb des ersten Jahres nach Einführung des CRM und In Mind Cloud's Lösung verzeichneten wir ein Wachstum von 3-5%. Die Abschlussquoten verbesserten sich insgesamt, und die Lösung half uns, uns auf die wichtigsten Opportunities zu konzentrieren sowie diese einwandfrei abzuwickeln", erklärt der Leiter des Bereichs Global Aftermarket Operations.

2. Referenz: JTEKT Automotive Components

JTEKT beliefert Automobilhersteller auf der ganzen Welt mit Lenksystemen und Antriebskomponenten. "Wir haben zahlreiche Kundenteams, und jedes hatte seine eigene Art, Kundenanfragen zu dokumentieren und RFQs zu erstellen. Bei Projektlaufzeiten von mehreren Jahren sind die finanziellen Auswirkungen von Fehlern für uns vergleichsweise hoch. Ebenso hoch ist das Risiko des Wissensverlusts, wenn Vertriebsteams keine einheitliche Lösung verwenden," fasst die Projektmanagerin von JTEKT, die Herausforderungen zusammen. Mit Manufacturing X lieferte In Mind Cloud eine Vertriebslösung, die auf die Besonderheiten der Automobilindustrie zugeschnitten ist und JTEKT dabei hilft, Kosten und Preise nicht nur über die Projektlaufzeit ihrer Produkte zu verwalten. Manufacturing X vereint JTEKT's gesamtes Produkt- und Produktionswissen sowie alle Projekte auf einer Plattform, und stellt somit die Weichen für eine profitable Zukunft des Herstellers.

3. Referenz: Interplex

Interplex ist ein führender Anbieter für kundenspezifische Fertigungslösungen, auf die führende Unternehmen in einer Vielzahl von Branchen vertrauen. Manufacturing X von Mind Cloud bietet ein einheitliches System für den Verkauf von Interplex' Speziallösungen, globale Kosten- und Margenkontrolle, durchgängig integrierte Workflows und die Unterstützung schneller und fundierter Geschäftsentscheidungen. Der Angebotsmanager von Interplex fasst zusammen: „Wir sind sehr zufrieden mit dem System und wie es die Einzigartigkeit unserer Branche unterstützt. Darüber hinaus konnten wir die Kundenzufriedenheit durch eine deutliche Verkürzung der Angebotsabgabezeiten erhöhen. Ein weiterer Erfolgsfaktor sind für uns die Vorhersagen für Serviceleistungsanfragen und damit verbundenes Upselling. In Mind Cloud trägt dazu bei, dass wir unsere Kunden zu 100% zufrieden stellen können.“

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 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:

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-Komplettanbieter 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

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:

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 Produktkonfigurator 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 Mietwagenkonfigurator 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, Bielefeld, Stuttgart, Regensburg BCS GmbH
Mitarbeiterzahl	120
Website	www.it-motive.de/produkte/itminkas-produktkonfigurator

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:

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 120 Spezialisten das Ergebnis von stetigem Wachstum, Tendenz steigend.

Der INKAS® Produktkonfigurator ist eines der Top Produkte der it-motive AG und in diesem Jahr wiederum ausgezeichnet worden. Mit dem Prädikat **Innovationspreis IT Bestenliste 2020** ist die CAD Tool Box itmCADSuite prämiert worden!

Der INKAS ist seit vielen Jahren weltweit erfolgreich im Einsatz, u.a. bei Siemens, Mizuho (eh.Trilux Medical) Trilux, Herma, Bosch Rexroth, Wittenstein, Robert Bosch GmbH, Aventics und Ringspann.

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](#)

[Flyer 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

[Flyer CAD Generator](#)

3. Referenz: HERMA GmbH, Geschäftsbereich Etikettiermaschinen - INKAS® Produktkonfigurator – ein Meilenstein für die Automatisierung

Die umfangreichen Funktionen des INKAS® Produktkonfigurators werden bei HERMA vom internen Vertrieb für die Auftragsbearbeitung von Etikettierern genutzt. Eigenschaften wie PDF-Datenblatt, mitlaufende 3D-Visualisierung und CAD-Export werden dabei unterstützt. Die Einbindung von technischen Produktinformationen und Hinweiskfeldern beispielsweise ermöglichen dem Vertrieb die einfache Konfiguration eines individuellen Etikettierers. Die Generierung eines Datenblatts mit 3D-Grafik ist die optimale Ergänzung zum Kundenangebot. Darüber hinaus wurde bei HERMA eine tiefe Integration zu SAP implementiert. Eine kundenspezifische Preisabfrage ist ebenso möglich wie die Anlage und Änderung von SAP-Angeboten und Kundenaufträgen im SAP ERP und die Anlage von Verkaufschancen im SAP-CRM.

Dabei wird die Pflege von Produktregeln, CAD-Regelwerk, Layout, Übersetzungen und allen weiteren notwendigen Inhalten komplett von HERMA selbstständig durchgeführt.

[HERMA GmbH und INKAS Produktkonfigurator - eine Erfolgsgeschichte](#)

Produkt(familie) CADClick - publish your products
Anbieter KiM GmbH
Standort(e) St. Wendel
Mitarbeiterzahl 53
Website www.kimweb.de, 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 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:

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

Der Konfigurator „DressCode“ verbessert, optimiert und flexibilisiert die Umsetzung der Kundenwünsche in Design, Usability sowie Funktionalität. Zum Visualisieren der geplanten Produkte können über die AR-Schnittstelle die konfigurierten Möbel direkt im realen Verbauungsraum angezeigt werden.

<https://www.haefele.de/de/info/service/cad-konfiguratoren/-produktkonfiguratoren/90871/>

2. Referenz: HASCO

Mit dem Formaufbauassistent können Formen in nur 5 Schritten konfiguriert werden. Der übersichtliche Konstruktionsprozess mit dem kompletten Sortiment einbaufertiger Systemkomponenten bietet schnelles und einfaches gestalten individueller Formaufbauten.

<https://www.hasco.com/de/formAssistant>

3. Referenz: Siemens AG

Mit dem grafisch-interaktiven Konfigurator 8MF können Schaltschrankbauer die Systemschränke direkt am 3D-Modell konfigurieren und elektronisch bestellen. Anwender profitieren von einem deutlich geringeren Planungsaufwand und einer fehlerfreien Konfiguration, die auch kundenspezifische Modifikationen erlaubt.

<https://new.siemens.com/global/de/produkte/energie/niederspannung/systeme/systemschraenke-sivacon-8mf.html>

Beispiele für Online-Konfiguratoren von KiM finden Sie unter:
<https://brinkop-consulting.com/de/marktfuehrer#kim>

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 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:

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 Bäurer, 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 Edelstahlkreisel- 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) msg treorbis Variant
Anbieter msg treorbis GmbH
Standort(e) Hamburg (in der Gruppe 25 national, 25 international)
Mitarbeiterzahl 139 (in der Gruppe über 8000)
Website www.msg-treorbis.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
- 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:

Auf SAP Variantenkonfiguration basierend, Nutzung von Tabellen, Regeln, Constraints

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 C/4Hana
- Schnittstelle zu Salesforce
- weitere Schnittstellen auf Anfrage

Schnittstelle zu ERP

- Konfigurator setzt rein nativ auf SAP ERP auf als Add-On für SAP Variantenkonfiguration

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu MS Excel
- Schnittstelle zu 3D Systeme

Firmen-Selbstdarstellung

Nach ihrer Gründung 1999 als SAP Full-Service-Provider hat sich die msg treorbis GmbH stetig zum führenden Anbieter ganzheitlicher SAP Konfiguratorlösungen entwickelt. Mit über 130 erfahrenen Beraterinnen und Beratern, davon 20 im Bereich der Varianten-/Produktkonfiguration, arbeiten wir für moderne, vertriebsorientierte Unternehmen, die webbasierte Plattformen nutzen, um Kunden die Konfiguration von Produkten zu ermöglichen und Aufträge zu erfassen. Auch die grafische 3D Darstellung ist Teil der von uns gemeinsam mit den Kundenressourcen umgesetzten Anwendungen, ebenso wie auftragsbezogene Dokumente, die an den Kunden weitergegeben werden.

Die Datenpflege setzt häufig spezielles Expertenwissen voraus, welches der Vertrieb jedoch oftmals nicht besitzt. Die Trennung von Fachwissen und Stammdatenpflege führt oftmals zu langwierigen Prozessen, die eine rasche Anpassung der Stammdaten erheblich erschweren und damit die Reaktionszeit auf Marktanforderungen unnötig verlängern. Mit Treorbis Variant bietet msg treorbis ein SAP-zertifiziertes Werkzeug, das den Fachbereichen die Pflege der Stammdaten ermöglicht, den Aufbau der Konfigurationsdaten signifikant vereinfacht und so hilft, Fehler und unnötige Verzögerungen zu vermeiden.

Als der Lösungspartner der SAP für Variantenkonfiguration und mithilfe des umfassenden Prozessverständnisses für Variantenfertiger entwickelt und implementiert die msg treorbis auf Basis dieser neuen Anforderungen leistungsfähige und ganzheitliche Konfigurator Lösungen.

Die msg treorbis GmbH gehört zur msg, einer unabhängigen Unternehmensgruppe mit mehr als 8.000 Mitarbeitern.

1. Referenz: DENIOS AG

Führender Hersteller von Gefahrstoff-Containern zur Lagerung von gefährlichen Stoffen in der Industrie, mit Sitz in Bad Oeynhausen. Vollständig im SAP LO-VC umgesetzte Konfiguration mit integrierter 3D grafische Visualisierung der Container – vollständig WEB basierend und responsiv, Nutzung auf allen gängigen mobilen Endgeräten. Einfach bedienbare Angebotserstellung durch Vertriebs-Außendienst vor Ort beim Kunden - Echtzeit Zugriff auf SAP. Dieses SAP WEB Konfiguratorssystem errechnet automatisiert die Preise und erzeugt direkt die Angebotsdokumente in SAP.

2. Referenz: TRILUX GmbH & Co. KG

Ein Marktführer für professionelle Lichtsysteme aus Arnberg. Umsetzung der SAP Variantenkonfiguration mit Integration in die Prozesse. Bereitstellung der UI5 WEB-Benutzeroberfläche für interne Anwender und zusätzlich Einbindung der Variantenkonfiguration in den WEB Konfigurator innerhalb der Firmen-Website mit Produktfindung. Konfiguration und Erzeugung/Zusammenstellung spezifischer Produktdatenblätter. Individuelle Gestaltung der Konfiguratoroberfläche und der Benutzerführung auf Basis des Website Designs.

3. Referenz: dormakaba International Holding

Hersteller hochwertiger Schließ- und Zugangssysteme, mit Sitz in Ennepetal. Zentralisierte SAP LO-VC Konfiguratorlösung mit ausgeprägter Prozessautomatisierung zwischen Stammdaten und Vertriebskonfiguratorssystem unter Einsatz der msg treorbis Werkzeuge und Beratungsexpertise. Fokus auf globale Prozesse, Integrierbarkeit in begleitende Systeme und hohe Performance. Signifikante Reduktion der Bearbeitungszeiten für Neuanlage und Modifizierung von konfigurierbaren Materialien.

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
- 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:

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

Beispiele für Online-Konfiguratoren von ORISA finden Sie unter:
<https://brinkop-consulting.com/de/marktfuehrer#orisa>

Produkt(familie) P'X
Anbieter Perspectix AG
Standort(e) Zürich
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
- 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:

P'X 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, Autodesk Revit und IFC

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'X Digitize It 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'X 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'X ist die Konfigurationslogik als deklaratives Wissen in offenen XML-Datenstrukturen hinterlegt.

1. Referenz: Bosch Rexroth AG

Rexroth nutzt für ihre Projektierungssoftware MTpro die Leistungen des Produktkonfigurators P'X™ von der Perspectix AG. Die selbsterklärende Anlagenplanung beschleunigt deutlich die Konzeption, garantiert fehlerfreie Layouts und erhöht die Flexibilität bei der Angebotserstellung. Aktuell als Download verfügbar.

Der weltweite Roll-Out einer Web-Lösung befindet sich in Vorbereitung.

2. Referenz: Wieland Electric GmbH

Die Planungs- und Visualisierungssoftware gesis® PLAN ist ein sehr benutzerfreundliches Tool, mit dessen Hilfe steckbare Elektroinstallationen komfortabel entworfen und berechnet werden können. gesis® PLAN prüft selbstständig die Strombelastung als auch den Spannungsfall und deckt Fehler auf. Der Planer kann sie in den detailgenauen 3D-Ansichten sofort lokalisieren.

3. Referenz: Bott GmbH & Co. KG

Auf der gleichen Datenbasis wie die seit 2016 genutzte P'X-Industry Solution wird zusätzlich ein mit benutzerfreundlich reduzierter Komplexität gestalteter P'X Online-Konfigurator den Endkunden angeboten. Dadurch wird insbesondere das Neukundengeschäft mit geringem Aufwand gesteigert.

Beispiele für Online-Konfiguratoren und zum Download angebotene Konfiguratoren von Perspectix finden Sie unter:
<https://brinkop-consulting.com/de/marktfuehrer#perspectix2> und
<https://brinkop-consulting.com/de/marktfuehrer#perspectix>

Produkt(familie)	EasyKat® Standard
Anbieter	Plan Software GmbH / N4
Standort(e)	Saarbrücken (Scheidt), Saarbrücken (Stadt), Leipzig, Singapur
Mitarbeiterzahl	150
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
- 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:

Mehrstufige merkmalsbasierte Konfiguration

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 spezifischem CRM auf Anfrage

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu spezifischem ERP auf Anfrage

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu CADClick (Fa KIM)

Firmen-Selbstdarstellung

Seit über 25 Jahren beraten und unterstützen wir unsere Kunden und Partner zuverlässig: Wir finden softwarebasierte Lösungen für die Probleme unserer Kunden. Schon bei der Gründung hatten wir die Vision, uns auf elektronische Produktkataloge und alles, was dazu gehört, zu spezialisieren. So entstand unsere ganz spezifische Expertise: intelligente Konfigurationslösungen für Industrieunternehmen im Bereich B2B. Wir erweiterten unser Portfolio beständig und setzten immer wieder mutig auf neue, innovative Technologien.

Mit dem Anspruch, State-of-the-Art-Lösungen bereitzustellen, setzen wir heute v.a. auf durchgängige und integrierte Gesamtlösungen, welche die Prozesse unserer Kunden maßgeblich vereinfachen, Ressourcen entlasten und unsere Kunden langfristig wettbewerbsfähiger machen.

So stellen unsere wissensbasierten Konfigurationslösungen, unterstützt durch visuelle 3D-Elemente oder technische Berechnungen, sicher, dass Vertrieb und Kunden genau das erhalten, was ihren Anforderungen entspricht. B2B-E-Commerce-Lösungen von reinen eShops, über Plattformen bis hin zu holistischen Kundenportalen verstärken den Kundennutzen enorm und bringen neue Absatzpotenziale. Die Kunden unserer Kunden konfigurieren und bestellen immer häufiger direkt selbst im Shop, wodurch Vertriebsressourcen stark entlastet werden. Unsere digitale Datenbrücke zu SAP vereinfacht und beschleunigt die Integration in die Systeme unserer Kunden. Maßgeschneiderte IoT-Anwendungen auf Basis der MindSphere, dem offenen IoT-Betriebssystem von Siemens, fördern einen zeitgemäßen und zukunftsfähigen After Sales.

Neben exzellenter Technologie setzt Plan Software insbesondere auf gut ausgebildete Mitarbeiter - ohne Angst vor Herausforderungen. Ingenieure, Betriebswirtschaftler und Informatiker kennen die Branche und Produkte unserer Kunden, vornehmlich aus der Fertigungsindustrie, dem Maschinen- und Anlagenbau, sehr genau.

1. Referenz: Agirossi GmbH

Konfiguration von Hydraulikzylindern durch B2B-Kunden mit automatischer Generierung passender CAD-Modelle im gewünschten Format des Kunden (auf Basis generischer Basismodelle)

2. Referenz: Yamaichi Electronics Deutschland GmbH

Konfiguration hochspezifischer elektrischer Steckverbinder für industrielle Anwendung mit dynamischer Generierung eines passenden Datenblatts mit detaillierter technischer Spezifikation

3. Referenz: Maschinenfabrik KEMPER GmbH & Co. KG (100%-Tochter von John Deere)

Erstellung von Anfragen & Angeboten (nur Mitarbeiter) mit kundenindividuellen Preisen (als Infor ERP) für sog. Mähvorsätze, die an verschiedenste landwirtschaftliche Zugfahrzeuge angebaut werden können.

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 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:

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 CPQ
Anbieter PrimeFact IT Solutions GmbH & Co. KG
Standort(e) Paderborn
Mitarbeiterzahl 13
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 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:

Objekt-orientierte Produktdatenmodelle mit integrierten, interaktiven Visualisierungen

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
- Schnittstelle zu APplus

Firmen-Selbstdarstellung

Wir bauen anwenderfreundliche Produktkonfiguratoren für Variantenfertiger unterschiedlichster Branchen. Sie sind sowohl für technisch als auch kaufmännisch orientierte Menschen intuitiv bedienbar und können auf die individuellen Unternehmensbedürfnisse angepasst werden.

Unsere Leidenschaft für Produktkonfiguration fußt auf der Herausforderung, unterschiedlichste Produkte aus verschiedensten Branchen konfigurierbar zu machen. Jedes Unternehmen ist in dem was es leistet und wie es sich organisiert einzigartig. Daraus resultiert eine individuelle Komplexität an Strukturen, Prozessen und Produkten, die mit Unternehmenswachstum zunimmt. Wir sind überzeugt davon, dass es für langfristige Unternehmensstabilität und nachhaltiges Wachstum unabdingbar ist, Komplexität transparent zu machen, zu organisieren und zu vereinfachen. Fortschrittlich aufgestellte Unternehmen lösen das über Zentralisierung, Vereinheitlichung und einer prozessorientierten, verknüpften IT-Systemlandschaft und schaffen dadurch Effizienz.

Wir sehen es als unsere Aufgabe an, unsere Kunden bei der Bewältigung von Komplexität zu unterstützen und mit ihnen zusammen Effizienzsteigerungen in der Angebotserstellung und dem Auftragsdurchlauf zu schaffen. PrimeFact CPQ wirkt dabei als integrativer Baustein und ist der Hebel für weiteres Wachstum.

Für uns ist klar, dass wir die individuellen Anforderungen unserer Kunden im Bereich der Produktkonfiguration nicht vollständig mit einer Standardsoftware bedienen können. Ein PrimeFact-Projekt stellt hingegen immer ein Zusammenspiel aus vorgefertigten Standard-Bausteinen und -Herangehensweisen und kundenindividuelles Customizing dar.

1. Referenz: Solarlux GmbH

Das Familienunternehmen mit Sitz im niedersächsischen Melle ist einer der weltweit führenden Hersteller von Glas-Faltwänden, Schiebefenstern, Terrassenüberdachungen und Wintergärten. Solarlux zeichnet sich dabei durch individuelle Fertigung nach Maß und hohe Qualität aus. 2008 holte Solarlux daher PrimeFact mit ins Boot. Das Ziel: Ein ganz auf Solarlux hin ausgerichtetes System zu entwickeln, das zuverlässig alle vertriebs- und fertigungsrelevanten Daten liefert. Heute erfüllt PrimeFact diese Rolle par excellence und ist im Alltag unverzichtbar.

2. Referenz: GRAUTHOFF Türengruppe GmbH

Seit 2012 betreut PrimeFact den Produktkonfigurator der GRAUTHOFF Türengruppe GmbH. Der Hersteller von Premium-Türen und -Zargen hatte bis dato auf eine selbst entwickelte Lösung gesetzt. Doch weil die Anforderungen wuchsen und wuchsen, holte man PrimeFact ins Boot. Mit Erfolg. Mit der spezialisierten Konfigurationslösung für Händler konnte das Unternehmen seine Position am Markt bis heute stetig ausbauen.

3. Referenz: Poggenpohl Möbelwerke GmbH

Die Poggenpohl Möbelwerke GmbH mit Sitz in Herford ist einer der ältesten und der erfolgreichsten deutschen Premium-Küchenmöbelhersteller und seit 2004 Anwender von PrimeFact. Die Lösung kommt dabei in der grafischen Auftragserfassung und im Bereich der Sonderkonfiguration zum Einsatz.

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 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:

Attribut-basiertes Konfigurieren (Parametrisierung) für minimalen Pflegeaufwand, fotorealistic, 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 vertrieblich 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
- 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:

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 Praxisnähe.

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 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:

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

Resolto Informatik GmbH wurde 2003 durch Tanja Maaß, geb. Krüger, gegründet und ist seit 2016 ein Unternehmen der FESTO Gruppe. Mit unserem 2D/3D-Produktkonfigurator CONFIGON sowie der Advanced Analytics Plattform SCRAITEC bieten wir intelligente Lösungen auf den Weg zur Smart Factory an.

Mit unseren mehr als 16 Jahren Erfahrung in der Industrie, hochqualifizierten Mitarbeitern und durchgehend persönlicher Projektbegleitung realisieren wir erfolgreich individuelle Projekte für unsere Kunden. Vom ersten Konzeptentwurf, während des gesamten Projektverlaufs und darüber hinaus führen wir Sie zum besten Ergebnis.

Lassen Sie uns miteinander sprechen!

Produktkonfigurator CONFIGON – individualisierbare Produkte komfortabel konfigurieren

Mit CONFIGON konfigurieren Sie komplexe Produkte fehlerfrei. Unser Konfigurator berücksichtigt Ihr Regelwerk sowie alle logischen Einschränkungen. CONFIGON ist intuitiv bedienbar, weshalb keine Vorkenntnisse nötig sind.

Browser öffnen und loslegen!

CONFIGON ist webbasiert und installationsfrei. Sie können 2D und 3D Konfigurationen ohne die Installation von Plug-ins ausführen. Die schnellen und intelligenten Algorithmen ermöglichen die Ausführung auch komplexer Regeln in Echtzeit. Durch den Einsatz von HTML5 und responsive Design können alle interaktiven Funktionen auch auf Tablets und Smartphones komfortabel bedient werden.

CONFIGON optimiert den kompletten Prozess – von der Konfiguration bis zur Fertigung. Es ist das perfekte Tool, weil

- Wir großen Wert auf eine intuitive Benutzerführung. Benutzer jeglicher Skill-Level werden dank Wizards und Regelwerken zur fehlerfreien Konfiguration geführt
- Sie die Regeln selbstständig und ohne Programmierkenntnisse pflegen können
- Der Kunde mit Abschluss der Konfiguration ein individuelles Angebot mit aktuellen Preisen erhalten kann
- Stücklisten, maßverbindliche CAD-Dateien, Arbeitsanleitungen usw. für Anwender und Steuerungsdaten für die sofortige Produktion automatisch generiert werden
- Es sich nahtlos in bereits existierende Systemumgebungen integriert und die gesamte Prozesskette unterstützt
- CONFIGON sich über Schnittstellen problemlos an vorhandene Quellsysteme anbinden lässt, sodass die Prozesse zwischen ERP, PIM, PLM, CAD, ... und Konfigurationssoftware weitgehend automatisierbar sind
- Aussagekräftige Kennzahlen zur Nutzung des Konfigurators nach Kunden, Gebieten, Produkten usw. zur Verfügung stehen

CONFIGON wird bereits in der Elektronik-/Elektrotechnikbranche, Verbindungstechnik, Maschinen-/Anlagenbau, Mess- und Regeltechnik, Kabelhersteller-/Konfektionierung sowie Industrieautomation erfolgreich eingesetzt. Marktführer aber auch kleine und mittlere Unternehmen (SMEs) vertrauen bereits auf unsere Software-Lösungen.

1. Referenz: WAGO Kontakttechnik GmbH & Co. KG

Verbindungstechnik (Elektrotechnik), Automatisierungstechnik, ca. 8.500 Mitarbeiter

Entwicklung eines installationsfreien, browserbasierten 3D-Konfigurationssystems mit mehrsprachiger Benutzeroberfläche.

Lösung und Mehrwert für WAGO:

- Projektieren, beschriften und bestellen - alles in einem Tool
- Optimierung und Integration der bereits existierenden Produktdatenbank
- Ergänzung und Bearbeitung der Artikel und Einstellungen durch WAGO selbst
- Verwendung eines vollwertigen Regelwerks, deren Regeln ohne Programmierkenntnisse gepflegt werden können
- Nutzung der bestehenden Schnittstellen zu Bestandssystemen
- Download fertiger Konfigurationen als PDF, CAD- Datei und/oder Übergabe in den E-Shop
- Kooperatives Arbeiten mehrerer Beteiligter an Projekten via „Freundesliste“
- Aktuellste Artikeldaten stehen WAGO Kunden immer zur Verfügung

2. Referenz: Kesseböhmer GmbH

Metallverarbeitung, ca. 2750 MA, Einbau- und Beschlagsysteme für die Möbelindustrie

Umsetzung eines 3D Konfigurators für die individuelle Anpassung von Regalen und Gestellen.

Lösung und Mehrwert für Kesseböhmer:

- Angebot kann direkt erstellt und beim Fachhändler angefragt werden
- Detaillierte Projektdokumentation als PDF, inkl. Screenshot der konfigurierten Produkte sowie Preis-/ und Stücklisten
- Genaue Bemaßung und Belastbarkeitsberechnung der Regale und Gestelle – auch in internationalen Maßeinheiten
- Fotorealistische Konfiguration im Raum
- Mehrere Regale / Gestelle können in einem Projekt konfiguriert werden

3. Referenz: Fibox GmbH

Finnischer Gehäusehersteller, Niederlassungen in 10 verschiedenen Ländern mit 4 Produktionsstätten und vielen lokalen Partnern auf allen Kontinenten.

Umsetzung eines 2D/3D Online-Konfigurators in HTML5 für die Konfiguration von kundenspezifischen Gehäusen. Vereinfachter und beschleunigter Bestell- und Fertigungsprozess.

Lösung und Mehrwert für Fibox:

- Digitalisierung und Optimierung des gesamten Prozesses - von der Konfiguration bis in die Fertigung
- Einfache und korrekte 2D/3D-Konfiguration von Gehäusen nach Kundenwunsch mit Ausschnitten, Gewindebohrungen, Bohrlöchern, Zubehör bis hin zum Kabelmanagement
- weltweit für Mitarbeiter, Distributoren und Kunden verfügbar
- Genaue Preisberechnung inkl. der exakten Maschinenzeit und deren Kosten
- Generierung von Steuerungsdaten für die Fertigungsmaschinen

Beispiele für Online-Konfiguratoren von Resolto finden Sie unter:

<https://brinkop-consulting.com/de/marktfuehrer#resolto>

Produkt(familie) SAE CPQ (sae sales & sae developer)
Anbieter SAE GmbH
Standort(e) Weng (Landshut); Deggendorf
Mitarbeiterzahl
Website www.sae-portal.de; www.sae-portal.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
- 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:

Eigens entwickelte visuelle & graphische Möglichkeiten der Erstellung von Beziehungswissen

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, SAP C4C, SAP C4S, SAP Hybris, Microsoft Dynamics CRM, Salesforce, Update7 und weitere

Schnittstelle zu ERP

- Generische Schnittstelle zu ERP
- Schnittstelle zu SAP R/3 ERP 6.0, SAP S/4 HANA, Oracle, PSI, SynErgy, Baan und andere

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu allen Onlineshops (Magento, Shopware, etc...), Solid Works, alle CAD Lösungen, PLM, PDM, Produktkataloge, XML, etc...
- Weitere Schnittstellen auf Anfrage

Firmen-Selbstdarstellung

Die SAE wurde 1998 gegründet und ist Hersteller von Premium Applikationen für das Varianten- und Angebotsmanagement und den Bereich Kundenservice & Instandhaltung.

Wir sind zertifizierter SAP Silber Partner, inhabergeführt und finanziell unabhängig (zertifiziertes AAA-Rating).

Alle unsere Anwendungen sind autark einsetzbar oder kompatibel mit dem führenden ERP System und 100% durchgängig mit allen relevanten Subsystemen (PLM, DMS, CRM, CAD, ...).

Im Fokus stehen für uns die Anforderungen und Bedürfnisse unserer Kunden. Unser Ziel ist es, modernste Technologien in bestehende Software-Landschaften von ERP- Systemen (z.B. S/4HANA, R/3) zu integrieren, um durchgängige und intelligente Prozesse zu schaffen. Für ein langfristig, perfekt funktionierendes Ecosystem.

Alle SAE Applikationen sind sowohl cloudbasiert als auch 100% offlinefähig.

Neu im Produktportfolio ist das SAE 3D CPQ – eine weltweit einzigartige Technologie, die eine interaktive Konfiguration im digitalen Zwilling ermöglicht. Und alles per Customizing Einstellungen, auf Basis der vorhandenen CAD Daten, verbunden mit dem Beziehungswissen. Unterstützen Sie Ihren Vertrieb und begeistern Sie Ihre Kunden!

Unsere Applikationen sind in mehr als 70 Ländern erfolgreich im Einsatz und funktionieren perfekt durchgängig.

Zu unseren Kunden zählen Global Player und Mittelständler wie z.B. DRÄGER, GE, TRUMPF, KSB, EGGGER, Jungheinrich L+S, u.v.m.

1. Referenz: Trumpf Laser- & Systemtechnik / Werkzeugmaschinen(Ditzingen)

Das SAE offline & online Angebotssystem inklusive Konfigurator ist bei Trumpf seit vielen Jahren in über 70 Ländern im Einsatz. Mit einer direkter Anbindung an SAP für die Auftragsübergabe und den unmittelbaren Datenaustausch mit SAP C4C. Auch produktiv im Einsatz ab 2019 ist das SAE 3D CPQ. SAP kompatibles konfigurieren im digitalen Zwilling (in der Cloud und offline)

2. Referenz: Jungheinrich L&S (Degerpoint)

Implementierung eines weltweiten Produktkonfigurators inklusive Findertechnologie & Händleranbindung via Web (100% SAP durchgängig) und mit Anbindung und direkter Übergabe an das SAP CRM

3. Referenz: Kurtz Ersa / Kurtz Holding Lötanlagen, Gießerei- Schaumstoffmaschinen (Kreuzwertheim)

Einführung eines weltweiten SAP durchgängigen Variantenmanagementsystems inklusive Produktkonfiguration & einer auf SAP® basierenden, offline fähigen Serviceapplikation. Das Beziehungswissen für den Konfigurator wurde im sae developer aufgebaut, da es einfacher und schöner zu modellieren ist als im SAP. Bei Angebots- Auftragsübergabe an SAP legen unsere SAE Applikationen automatisch die SAP Aufträge, Stücklisten, etc. mit einem Klick an.

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 Auftragserfassung
- dem Innendienstmitarbeiter bei der Auftragsbearbeitung

Der Produktkonfigurator unterstützt bei ...

- Produktfindung
- Technischer Produktauslegung
- Angebotskalkulation
- Angebotsdokumenterstellung
- Produktvisualisierung
- Produktkonstruktion
- Stücklisten Erstellung
- 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 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:

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 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:

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, Schneeräummaschinen 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, Heißeimetiketten 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)	Tacton CPQ
Anbieter	Tacton
Standort(e)	Stockholm, Karlsruhe, Bochum, Chicago, San Francisco, Warschau
Mitarbeiterzahl	255
Website	www.tacton.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
- 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:

Constraints-basiert, Validierung des gesamten Lösungsraums und Optimierung in Echtzeit

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 weiteren CRM auf Anfrage

Schnittstelle zu ERP

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

Weitere Schnittstelle(n):

- Schnittstelle zu SolidWorks
- Schnittstelle zu Autodesk Inventor
- Schnittstelle zu PTC Creo

Firmen-Selbstdarstellung

Bereits seit 1998 verbindet Tacton Kunde, Produkt und Fertigung. Als einer der weltweit führenden Anbieter von CPQ-Lösungen (Configure-Price-Quote) unterstützt Tacton mit seiner Cloud-basierten Plattform Unternehmen dabei, komplexe Produkte bestmöglich zu entwerfen, zu konfigurieren und zu verkaufen. Die grundlegenden Technologien basieren auf Forschungen zur künstlichen Intelligenz und ermöglichen durchgängige Abläufe und Prozesse – vom Vertrieb über das Engineering bis hin zur Fertigung.

Tactons Lösung für die anwendungsorientierte Produktkonfiguration arbeitet wie ein erfolgreicher Vertriebsmitarbeiter: Sie stellt die richtigen Fragen über Bedürfnisse und Anforderungen und erstellt automatisch die optimale Lösung. Die Anwender benötigen kein technisches Detailwissen, um komplexe und variantenreiche Produkte zu konfigurieren. Der anwendungsorientierte Produktkonfigurator verwandelt Kundenanforderungen in valide, technisch korrekte und optimale Angebote.

Die integrierten Funktionen für die visuelle 3D-Produktkonfiguration ermöglichen es, Produkte und Lösungen intuitiv und selbsterklärend zusammenzustellen. Kunden und Interessenten sehen mit eigenen Augen, wie ihr Produkt entsteht, während sie es exakt nach ihren spezifischen Anforderungen konfigurieren. Die individualisierbaren Teile werden einfach per Drag-and-drop bewegt und platziert. Dank der dynamischen 3D-Visualisierung sind vorgenommene Änderungen sofort sichtbar.

Für die visuelle Produktkonfiguration lassen sich verschiedene interaktive Steuerelemente verwenden und miteinander kombinieren: Dropdown-Liste, Checkbox, Radio-Button, Eingabefelder (Text, numerische Werte). Zusätzlich können Änderungen am Produkt schnell und einfach direkt innerhalb der 3D-Visualisierung vorgenommen werden.

Weltweit verlassen sich zahlreiche führende Fertigungsunternehmen auf die Lösungen von Tacton, darunter ABB, Bosch, Caterpillar Propulsion, Daimler, MAN, Mitsubishi, Siemens und Yaskawa. Tacton hat seinen Hauptsitz in Stockholm (Schweden) und Niederlassungen in den USA, Deutschland und Polen. Außerdem verfügt Tacton über ein globales Netzwerk aus Partner und Resellern. Erfahren Sie mehr unter www.tacton.com.

1. Referenz: YASKAWA Europe GmbH

YASKAWA ist einer der weltweit führenden Anbieter von Mechatronik- und Robotiklösungen in Europa, dem Nahen Osten, in Afrika und in den GUS-Staaten. Das Produktportfolio des Unternehmens besteht aus rund 120 Robotermodellen mit zahlreichen Konfigurationsmöglichkeiten. Um sicherzustellen, dass alle angebotenen Produkte in technischer Hinsicht zu 100 % korrekt sind, entschied sich YASKAWA bei der Einführung einer Lösung für die Vertriebskonfiguration für Tacton. Durch die intuitive und leistungsfähige Abbildung der Konfigurationslogik kann YASKAWA auf Knopfdruck Angebote inklusive angepasster Zeichnungen und Illustrationen erstellen, basierend auf der vorgenommenen Produktkonfiguration.

2. Referenz: Siemens Power Generation

Turbinen sind hochkomplexe Anlagen, die individuell für eine umfangreiche Kraftwerkslösung mit besonderen Spezifikationen und Standortbedingungen zugeschnitten sind. Die Herausforderung besteht darin, die fast endlose Kombination der einzelnen Bauteile bei den Angebotsprozessen zu beherrschen. Um diese Prozesse zu vereinfachen und zu beschleunigen, entschied sich Siemens Power Generation für die Einführung der Konfigurationslösung von Tacton. Dank der Lösung konnte Siemens die Anzahl der benötigten Regeln für die Konfiguration von ein paar Tausend auf wenige Hundert reduzieren. Mit Tacton benötigt Siemens Power Generation für ein Angebot gerade einmal 10 Minuten anstatt, wie vorher, 8 Wochen.

3. Referenz: Scania AB

Scania AB zählt zu den größten Herstellern schwerer Lastwagen in Europa und Südamerika und ist der profitabelste Nutzfahrzeughersteller der Welt. Um den Kunden ein besonderes Käuferlebnis zu bieten und den Kaufvorgang zu vereinfachen, hat Scania auf Basis der Tacton-Lösung den Scania Konfigurator entwickelt. Kunden und Interessenten können direkt auf der Unternehmenswebseite (www.scania.com/configurator) ihren Wunsch-LKW zusammenstellen – optimal abgestimmt auf die individuellen Wünsche und Anforderungen. Ein Assistent unterstützt bei der Auswahl der einzelnen Komponenten und schlägt automatisch – abhängig von der getroffenen Auswahl – benötigte Anpassungen der Konfiguration vor. Dank der integrierten Produktvisualisierung kann der Kunde jeden Konfigurationsschritt visuell nachvollziehen.