

Produktvarianten auf Knopfdruck

Produktkonfiguration im Vertrieb – automatisch Mehrarbeit für die Konstruktion? Oder geht es auch anders? Bisher ging es im Vertrieb vorrangig um die zügige Erzeugung von aussagefähigen Angeboten. Oder in der Konstruktion um die Generierung von Produktdaten für die Auftragsabwicklung. Doch was ist, wenn der Kunde oder die Vertriebsorganisationen neben dem Angebot auch eine Angebotszeichnung benötigen? **Von Henning Bitter**

Der Vertrieb war bei der Produktkonfiguration bisher auf die Unterstützung durch die Konstruktion angewiesen. Der folgende Beitrag beschreibt ein Szenario, das die Konstrukteure von dieser Aufgabe befreit. Der VDMA (Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V.) hat ermittelt, dass sich die Auftragsdurchlaufzeiten im Zeitraum 2007 bis 2012 um 35 Prozent verlängert haben (Quelle: VDMA- Kennzahlen Entwicklung und Konstruktion 2012). Die Gründe dafür liegen nach Meinung vieler Entwicklungs- und Konstruktionsleiter unter anderem in:

- immer komplexeren Produkten,
- lückenhaften Spezifikationen,
- häufigen Änderungen und
- vielen Tätigkeiten für andere Abteilungen, zum Beispiel den Vertrieb.

Hier schließt sich der Kreis

Insbesondere die Tätigkeiten abseits ihrer eigentlichen Kernaufgaben reißen die Konstrukteure immer wieder aus ihrem Tagesgeschäft heraus: Das Marketing beispielsweise benötigt einen schicken 3D-Screenshot einer Baugruppe für das WEB oder einen Katalog. Der Vertrieb schreit nach einer vereinfachten Kundenbaugruppe.

Wären der Vertrieb und das Marketing jetzt in der Lage, sich die Daten, die in diesen Arbeitsabläufen entstehen, selbst zu erzeugen, könnte die Konstruktion stark entlastet werden.

Noch besser jedoch wäre es, wenn sogar Kunden oder Vertriebspartner das könnten.

Automatisch kundenindividuelle CAD-Daten

Die Lösung dafür ist ein Produktkonfigurator, der neben den klassischen Angeboten auch kundenindividuelle CAD-Daten generieren kann. Dieser Konfigurator wird zum Beispiel als lokale Anwendung auf PCs, Notebooks und Tablets im Vertrieb betrieben. Denkbar ist darüber hinaus der öffentliche, aber mit Zugangsdaten geschützte Betrieb auf einem Web-Server. Nach der Konfiguration eines individuellen Produktes wird Autodesk Inventor dann so gesteuert, dass Einzelteile, Baugruppen, Zeichnungen und Screenshots in diversen Ansichten automatisch generiert werden.

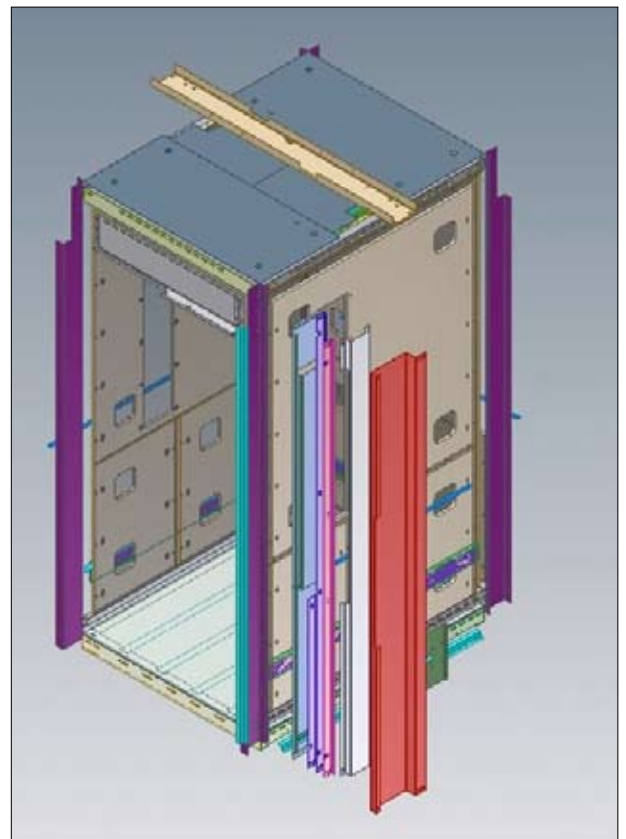
Sind dann die Daten fertig, erfolgt eine Mitteilung an den Anwender: Er kann sich die Daten im Anschluss daran auf einen Rechner laden

und diese zum Beispiel an Kunden weiterleiten.

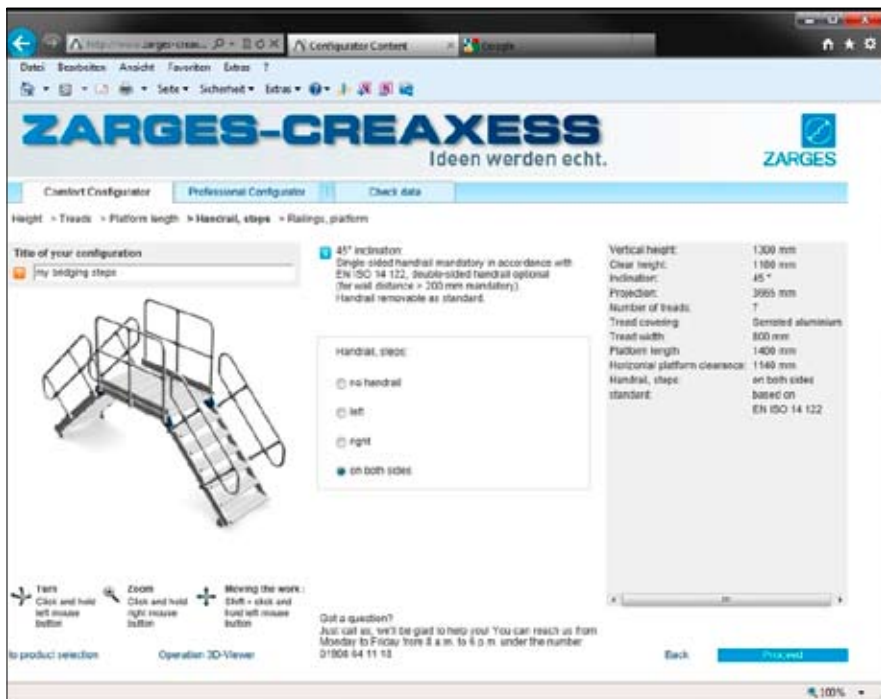
Ferngesteuert statt „zu Fuß“

Dafür wird ein Produktkonfigurator benötigt, der Autodesk Inventor auf CAD-Servern fernsteuern kann. Die Interaktionen, die ein Konstrukteur sonst in Autodesk Inventor manuell ausführt, werden von einer „Fernsteuerung“ übernommen.

Über die Schnittstelle des Inventor (API) werden entsprechende Kommandos ausgeführt, die Einzelteile, Baugruppen und Zeichnungen manipulieren. Dazu gehören zum Beispiel das Ändern eines Maßes, das Umpositionieren von Komponenten sowie der Ein- und Ausbau oder der Tausch von Komponenten. Alles, was der Konstrukteur bisher „zu Fuß“ machen musste, kann automatisiert werden – bis hin zur Auswahl des geeigneten Zeichnungsrahmens oder des passenden Ansichtsmaßstabs einer Zeich-



Im Batch-Betrieb mit **spydmaxx ENGINEERING** erzeugte Inventor-Baugruppe.



spyydmaxx WEB in einem Vertriebs-Portal mit dynamischer 3D-Vorschau und Erzeugung von Inventor-Daten.

nung. Die innovativen Funktionen von „iLogic“ können außerdem verwendet werden.

Lösungsraum und Regelwerk

Diese CAD-Automation gehorcht einem Regelwerk. Der Regel-Editor legt das Verhalten der Fernsteuerung fest: zum Beispiel wie das oben zitierte Maß verändert werden darf: minimaler Wert, maximaler Wert, Raster der Änderung, Abhängigkeit von anderen Werten usw. Wurde ein Produkt mit seinen Abhängigkeiten und dem erlaubten Lösungsraum auf diese Weise beschrieben, lassen sich anschließend individuelle Einzelteile, Baugruppen und Zeichnungen vollautomatisch erstellen.

Um Faktoren schneller

Für diese CAD-Automation im Batch-Betrieb sind im Normalfall zusätzliche Inventor-Lizenzen nötig. Denn die Konstrukteure benötigen ja weiterhin ihre interaktiven Lizenzen für das Tagesgeschäft.

Das niedersächsische Technologieunternehmen ACATEC Software GmbH verfügt über etablierte Lösungen für das Variantenmanagement, die das beschriebene Szenario Realität werden lassen.

Dachmarke mit fünf Anwendungen

Unter der Dachmarke spyydmaxx Enterprise (gesprochen speedmax) werden

fünf Anwendungen angeboten, die Vertriebs- und Konstruktionsprozesse um Faktoren beschleunigen. Das Marketing kann damit individuelle Produkt-Varianten im Web wesentlich besser bewerben, der Vertrieb kann Varianten schneller anbieten und die Konstruktion Varianten schneller konstruieren.

Noch einen draufgesetzt

Konfiguratoren im WEB können um eine dynamische 3D-Vorschau ergänzt werden. Der Anwender konfiguriert interaktiv sein individuelles Produkt und sieht sofort, wie es aussieht. Anschließend bekommt er ein Angebot und Produktdaten.

Der Clou ist, dass auch in diesem Szenario vollautomatisch Inventor-Daten des Produktes erzeugt und über das WEB zur Verfügung gestellt werden können. Weitere Funktionen sind die Fernsteuerung von ERP- und PDM-Systemen. (anm) ■

► info: spyydmaxx

Unternehmen, die spyydmaxx in ihren Geschäftsprozessen zusammen mit Autodesk Inventor einsetzen sind unter anderem Aufzugswerke Schmitt + Sohn, FUNKE Wärmeaustauscher Apparatebau, GEBHARDT Fördertechnik, HIRO LIFT, Kermi, Sinusverteiler, Teckentrup und Zarges.

Weitere Informationen: www.acatec.de



ACATEC®
 rapid sales & engineering

✓ **Angebotsbeschleunigung um Faktoren mit revolutionärer Technologie**

✓ **ACATEC macht Lösungen für maßgeschneidertes Variantenmanagement**

✓ **Mit ACATEC verkürzen Sie die Zeit für ein Angebot um den Faktor fünf bis 20**

✓ **ACATEC ist der Einzige, der eine durchgängige Lösung anbietet: Vom Vertrieb bis zur Konstruktion und Losgröße Eins**

Telefon: + 49 5108 91590
www.acatec.de