

Interaktive Produktkonfiguration mit PiSA sales. Damit Produktwissen nicht zum Geheimnis wird.

PiSA sales GmbH

Fredericiastraße 17-19
D-14050 Berlin
Deutschland
Tel. +49 (0)30.81 07 00-0
Fax +49 (0)30.81 07 00-99

Geschäftsstelle Karlsruhe
Weierstraße 1b
D-76227 Karlsruhe
Tel. +49 (0)721. 47 65 747
Fax +49 (0)721. 47 65 748

info@pisasales.de
www.pisasales.de

Vertretung Schweiz
innowell GmbH
Stoltenhubel 132
CH-5054 Kirchleerau
Tel.: +41(0)62 726 02 87
Fax: +41(0)89 062 726 02 87

info@innowell.ch
www.innowell.ch

Mit der Integration von PiSA sales Designer und PiSA sales Solver wird die Angebotskonfiguration in PiSA sales noch leichter, schneller und effektiver. Die neuen Werkzeuge helfen Vertriebsmitarbeitern bei der Angebotserstellung, Produkte komfortabel zu konfigurieren. Die dafür notwendigen Definitionen der Produkt-, Entscheidungs- und Prozesslogik werden durch eine mächtige Baustein-Bibliothek unterstützt. Sie lassen sich ganz ohne Programmierung erstellen und beseitigen so die Abhängigkeit von IT-Spezialisten. Produktmanager erhalten eine auf sie zugeschnittene „Entwicklungsumgebung“ zur Verwaltung und Speicherung von Produktzusammenhängen und Produkteigenschaften. Das Wissen residiert nicht mehr nur in den Köpfen weniger Spezialisten, sondern kann von allen am Angebotsprozess beteiligten Mitarbeitern als zusammenhängendes Produktinformationswissen aus einer gemeinsamen Datenbasis abgerufen und genutzt werden.

Die Angebotskonfiguration ist vollständig in die PiSA sales Produkt- und Projektdatenbank integriert. Die Werkzeuge sind dadurch stets mit den aktuellsten Stücklisten-Daten versorgt und nahtlos in den Angebotserstellungprozess eingebunden.

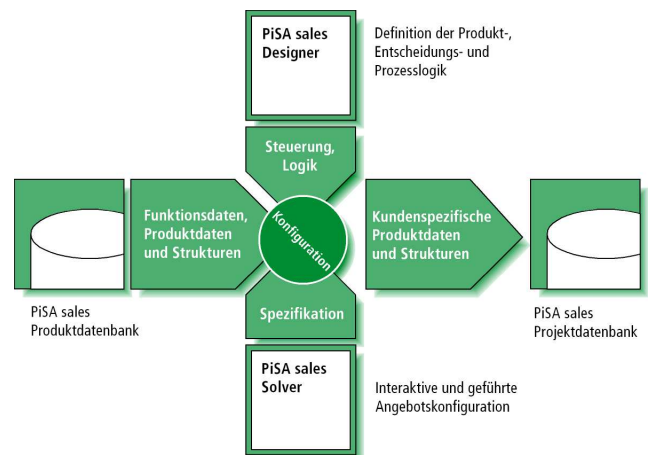
Die Definitionsmöglichkeiten der Angebotskonfiguration erfüllen alle Anforderungen von Variantenfertigern, Kundenauftragsfertigern und Handelsunternehmen mit Sachmerkmalen. Sie decken ein breites Spektrum von der einfachen Produktkonfiguration mit fester Preisliste bis hin zu komplexen Engineeringprozessen ab.

Die durchschnittliche Einführungszeit liegt je nach Komplexität der zu konfigurierenden Produkte zwischen 3 und 12 Monaten.

PiSA sales Designer

Unterstützt die Definition der Produkt-, Entscheidungs- und Prozesslogik.

- + Komfortable Definition der Logik und des ablauforientierten Konfigurationsprozesses (die Regeln werden allmählich aufgebaut und mit permanenten Informationen erweitert)
- + Interaktive Definition der Konfigurationsdialoge und Eingabemasken für den Anwender (beliebig komplexe Verriegelung möglich)
- + Versorgung des Konfigurators durch Baugruppen und Strukturen in der PiSA sales Produktdatenbank, die für den Vertrieb freigegeben wurde.
- + Konfigurationsprozess kann zentral in der PiSA sales Datenbank gespeichert und danach Produkten/Baugruppen individuell zugeordnet werden



PiSA sales Solver

Unterstützt die Produktbestimmung und erzeugt eine Angebotskonfiguration.

- + Führt den Anwender, ähnlich einem Assistenten, durch die verschiedenen Konfigurationsschritte
- + Keine Fehler bei Berechnung und Konfiguration
- + Korrekturen und Alternativkonfigurationen möglich

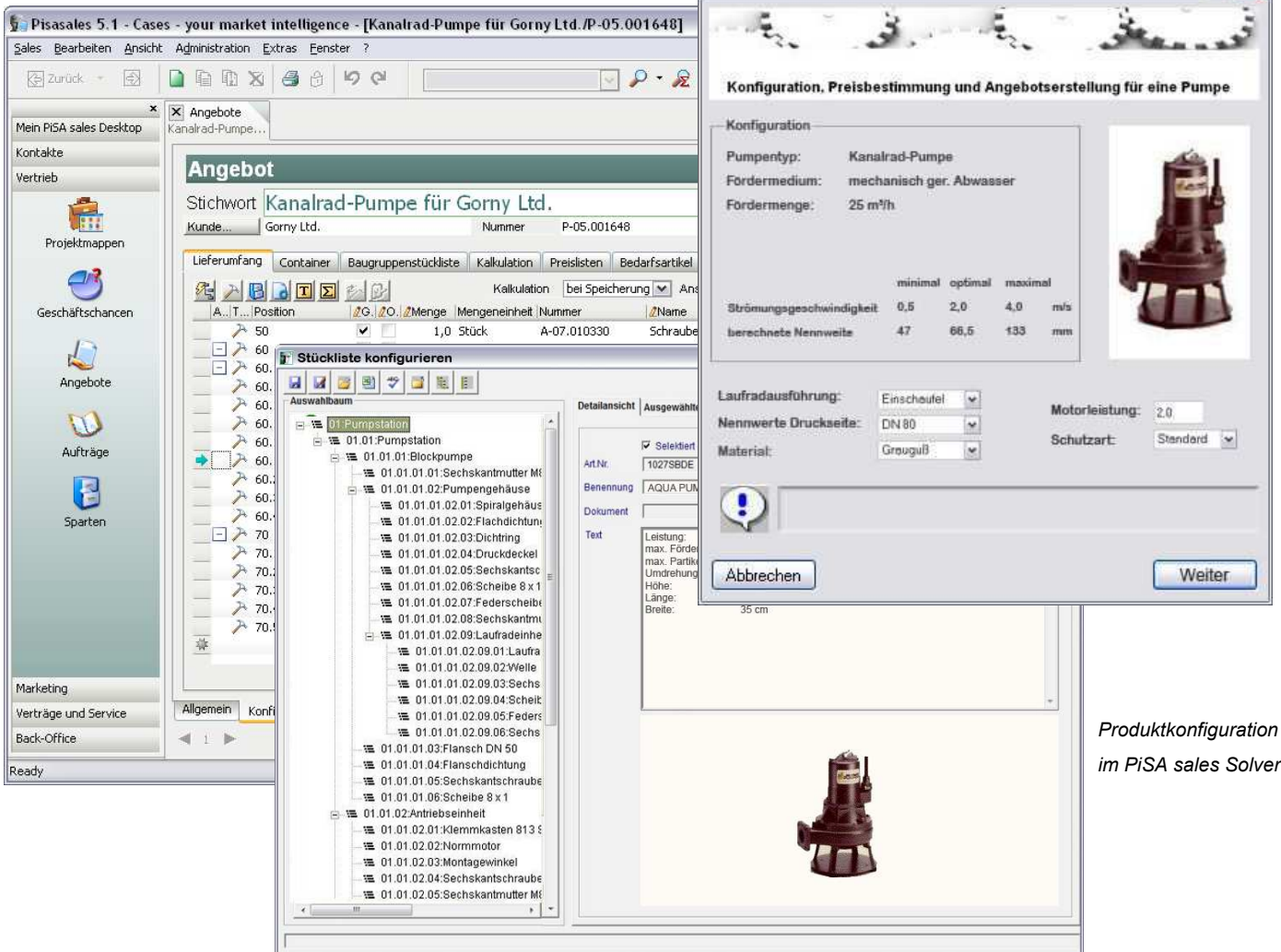
Die Vorteile für Variantenfertiger

- + Einfache Bedienung und effiziente Produktzusammenstellung durch individuelle Konfigurationsdialoge, abhängig von den gewählten Funktionsmerkmalen
- + Geringe Produktionsvielfalt
- + Geringe Belastung der technischen Abteilung
- + Gesteuerte Auswahl der Möglichkeiten durch Konfiguration der Einsatzbedingungen
- + Geringes Datenvolumen, da nicht das gesamte Produktspektrum abgebildet werden muss, sondern der Konfigurator die gewünschten Produkte projektbezogen zusammenzieht
- + Schnelle Antwortzeiten durch schlanke und effiziente Datenstrukturen
- + Standardisierte Arbeitsprozesse

Die Vorteile für Auftragsfertiger

- + Abbildung von Konfigurationsabläufen über die gesamte Anlage
- + Objektorientierte Baugruppen-Konfiguration erlaubt Bildung von Baugruppensystematiken
- + Aufbau einer sich ständig erweiternden Wissensbasis über die Abbildung von Sonderfertigungen durch einfache Eingabe
- + Wiederverwendung von Konfigurationen in späteren Projekten vermeidet Neukonstruktionen
- + Kalkulationsschemata sind individuell anpassbar, Artikelpreise werden automatisch herangezogen
- + Einbindung von CAD, Generierung von Angebotsdokumenten und Zeichnungen
- + Abbildung des Beziehungswissens über die Produkte vermeidet personelle Abhängigkeiten

Produkt- und Leistungsnavigator in der PiSA sales-Projektdatenbank



The screenshot shows the PiSA sales 5.1 interface. The main window displays a project for 'Kanalrad-Pumpe für Gorny Ltd.' with a search term 'Kanalrad-Pumpe für Gorny Ltd.' and customer number 'P-05.001648'. A 'Stückliste konfigurieren' (Configure Bill of Materials) dialog is open, showing a hierarchical tree of components for a pump station. A 'Konfiguration, Preisbestimmung und Angebotserstellung für eine Pumpe' (Configuration, Price Determination and Offer Creation for a Pump) dialog is also open, showing configuration details for a 'Kanalrad-Pumpe' (Canal Wheel Pump) with a flow rate of 25 m³/h. The dialog includes a table for flow velocity and calculated diameters, and a 3D model of the pump.

	minimal	optimal	maximal	
Strömungsgeschwindigkeit	0,5	2,0	4,0	m/s
berechnete Nennweite	47	66,5	133	mm

Configuration details from the dialog:

- Pumpentyp: Kanalrad-Pumpe
- Fördermedium: mechanisch ger. Abwasser
- Fördermenge: 25 m³/h
- Laufrausführung: Einscheitel
- Nennwerte Druckseite: DN 80
- Material: Grougüß
- Motorleistung: 2,0
- Schutzart: Standard

Produktkonfiguration im PiSA sales Solver