



Marktambiente und wirkungsvolle Warenpräsentation entsprechen bei Linde Ladenbau passgenau den Kundenanforderungen

«Mit P'X5 verwandeln wir unsere Lösungskompetenz noch effektiver in Kundennutzen.»

Mit dem Einsatz des Produktkonfigurator P'X5 von der Perspectix AG für die 2D/3D-Planung von Lebensmittelmärkten revolutioniert die Linde Ladenbau GmbH ihre Vertriebsprozesse. Eine dreidimensionale Planung auf der Grundlage des Laden-Layouts und die exakte Visualisierung ihrer flexiblen Systemlösungen für Einzelhandel und Verbrauchermärkte verbessert die Partner- und Kundenkommunikation.

Überzeugende Angebote für anspruchsvolle Kunden

Linde Ladenbau verknüpft ein flexibles Einrichtungsprogramm für die Warenpräsentation mit Beratungs-, Planungs- und Montageleistungen für die funktionale Ladeneinrichtung – vom Regalsystem für Lebensmittel-Discounter über die professionelle Strukturierung großflächiger Verbrauchermärkte bis hin zur Wohlfühl-

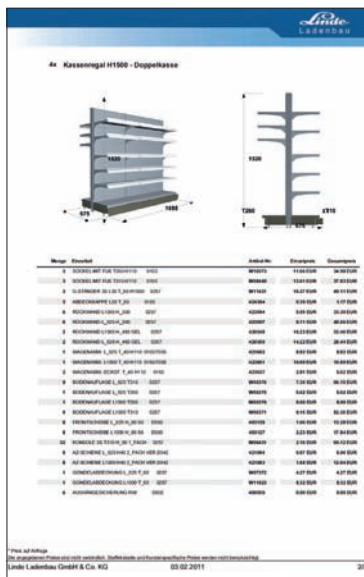
Atmosphäre in Premium-Supermärkten. Im Stammwerk Bad Hersfeld entwickeln und produzieren 180 Mitarbeiter hoch flexible Stahlsysteme in Serienfertigung, die passgenau den Kundenanforderungen entsprechen müssen. Neben den baulichen Gegebenheiten und den verschiedenen Warenspezifikationen wie Gewicht oder Größe fließen auch Aspekte der Sortimentspolitik und das Corporate Design des Kunden in die Konzeption der Einrichtungssysteme ein. Zusätzlich muss der Spezialist für wirkungsvolle Sortimentspräsentation auch Tiefkühl- oder Non-Food Artikel berücksichtigen und die Integration von Fremdsystemen sicherstellen.

«Führende Kompetenz für Lebensmittelmärkte», so der Linde-Leitsatz, hat das Produktportfolio in 40 Jahren auf 14'800 Grundartikel anwachsen lassen, was zugleich die Komplexität der Ladenplanung verdeutlicht. Jeder Kunde soll eine individuelle Lösung mit höchstem Nutzen bekommen. Dabei will das Unternehmen Innovationen vorantreiben und neue Wege beschreiten.

Erfolgreicher Einsatz von P'X5 bei



...wie auch für Produktion oder Montage vor Ort beim Kunde zur erfolgreichen Inbetriebnahme



Automatisch erzeugte Ausdrücke liefern visuell verständliche Inhalte für Angebote...

«Wir verstehen P'X5 als Teilchenbeschleuniger, der unseren Vertriebsprozess radikal umgestalten wird»

Thomas Probst, Geschäftsführer

«Wer führend sein will, der muss dem Wettbewerb ständig ein, zwei Jahre voraus sein», erklärt Thomas Probst, Geschäftsführer der Linde Ladenbau GmbH. «Mit dem Produktkonfigurator P'X5 der Perspectix AG steht uns ein Werkzeug zur Verfügung, das uns diesen Vorsprung in den nächsten Jahren sichern wird.»

Individuelle Lösungen aus Standard-Produkten

Als Grundlage für einen Einrichtungsvorschlag dienen meist 2D-Grundrisse aus dem CAD der Kunden, die mit Modulen und Komponenten der Regalsysteme angereichert werden. Bis vor kurzem dauerte die Planung eines Supermarkts vier Wochen, alleine die Berechnung der Stückliste verschlang Tage. Aufgrund der Vielzahl der zu beachtenden Parameter schlichen sich leicht Fehler oder Ungenauigkeiten ein, die in Rückfragen geklärt werden mussten. Deshalb suchte das Unternehmen nach Möglichkeiten, die Effizienz in Planung und Auftragsabwicklung zu steigern.

Neue Partner, neue Vision, neues Projekt

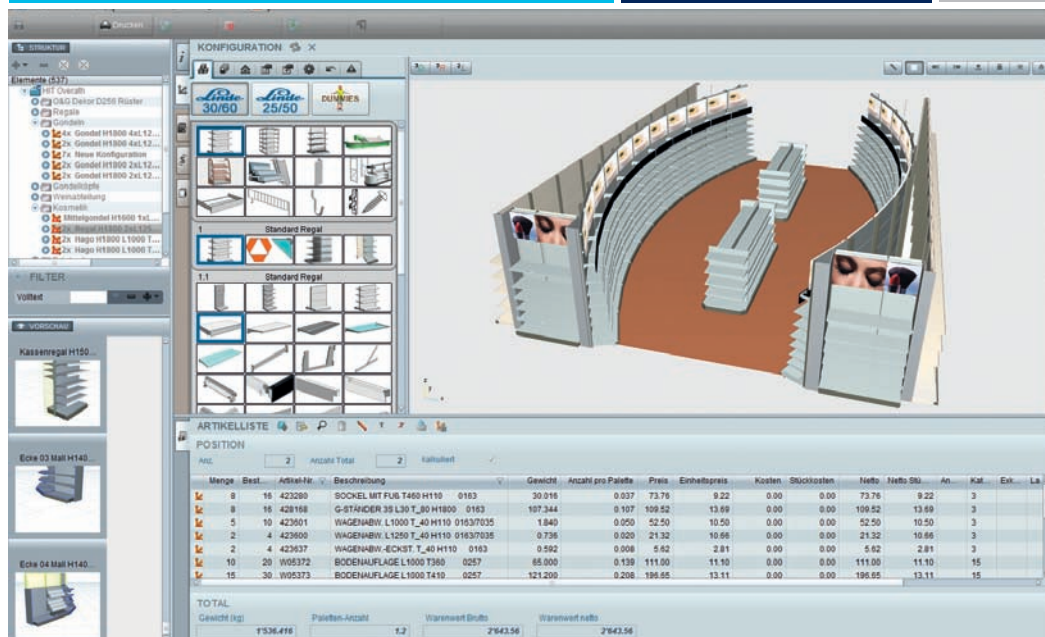
Im Zuge der Eingliederung in die Schweizer Dolma Holding AG Anfang 2006 wurden die Weichen neu gestellt. Für ihren Kompetenzverbund im Ladenbau, zu dem bereits die Firmen Bida SA, Bolliger Söhne und Pendt gehörten, suchte Dolma ein einheitliches, standardisiertes Vertriebswerkzeug. Angeregt durch den Büromöbelhersteller USM mit dessen auf P'X5-Technologie beruhenden Konfigurationssystem, initiierte die in der Dolma Project & Services organisierte IT-Abteilung im Spätherbst 2007 ein eigenes Projekt mit der Perspectix AG. Innerhalb dieses Dolma-Vorhabens übernahm Linde Ladenbau die exekutive Pionierrolle. «Dieses Projekt sehen Dolma wie auch Linde Ladenbau als strategische Investition mit höchster Priorität. Die Einführung von P'X5 wird zu tiefgreifenden Umwälzungen im gesamten Betrieb führen. Aber die Vorteile sind jede Anstrengung wert», betont Thomas Probst.

P'X5 Sales Solution

P'X5

P'X5 ist eine durchgehende Lösung für den Vertrieb, die technische Projektierung und den After Sales Support von modular aufgebauten Investitionsgütern, die kundenspezifisch konfiguriert werden. 2D- und 3D-Daten aus CAD-Systemen fließen nahtlos in die plastische Produktkonfiguration am Bildschirm ein. Eine Integration zu ERP-Systemen sichert die Durchgängigkeit der Daten. Die in fünf «Engines» aufgeteilte Software-Suite P'X5 erlaubt eine konsistente Abbildung aller Produkt- und Verknüpfungsregeln, die das gesamte Umfeld eines Produkts in Aufstellungsplanungen und Projektierungsvor-

schlägen inklusive Modulverbauung, Verkabelung, Verrohrung, Steuerungssoftware sowie zugehörigen Dienstleistungen berücksichtigen. Die Lösungskataloge der P'X5 Sales Engine, ein ausgeprägtes Kontaktmanagement, die integrierte Kalkulation und effiziente Bestellvorgänge entlasten den Vertriebsprozess. Eine konsistente Mehrfach-Stücklistenzeugung sorgt dafür, dass alle Bestandteile einmal angelegter Konfigurationen reibungslos beschafft, gefertigt, geliefert und montiert werden können. Automatisch generierte Projektdokumentationen im PDF-Format liefern sowohl Kunden wie Projektpartnern verlässliche Informationen.



Der Produktkonfigurator enthält das komplette Produktwissen wie notwendige Komponenten, deren Verbaulogik, Maße und Geometrie, Material, verfügbare Farben und die entsprechenden Artikelinformationen.

Das Projekt auf einen Blick

Branche

- Ladenbau, Inneneinrichtungen von Lebensmittelmärkten

Aufgabe

- Kundenspezifische Konfiguration von Einrichtungssystemen in drei Vertriebsschienen, bei rund 3000 Grundartikeln mit jeweils fünf Farbvarianten, einschließlich Stücklistenberechnung

Sprachen

- Deutsch, Englisch

Erwarteter Nutzen

- Effizientere Projektierung kundenindividueller Einrichtungen, mitlaufende Stücklistenberechnung, Fehlerreduktion im Bestellprozess, detailliertere Feinplanung, ausführlichere Beratungsmöglichkeiten

Projektdauer

- Initiierung Spätherbst 2007, erste Inhouse-Anwendung Sommer 2008, Lancierung mit vollem Produktprogramm im Sommer 2009

Projektteam

- 2 Perspectix, 2 Autoren plus 8 Projektverantwortliche und Key Users beim Kunde

Anwender

- ca. 100 innerhalb DOLMA Gruppe, plus externe Partner

Mehr Umsatz bei effizienterer Abwicklung

Unternehmensweit etabliert die Perspectix-Lösung eine zentral gepflegte Produktdatenbank, die alle Grundartikel als dreidimensional visualisierte Bauteile beinhaltet. Diese Grafiken bergen zugleich das komplette Produktwissen wie notwendige Komponenten, deren Verbaulogik, Maße und Geometrie, Material, verfügbare Farben und Preise. Diese Informationen werden zentral gepflegt, damit eigenen Vertriebsmitarbeitern wie Händlern stets eine aktuelle Planungsgrundlage zur Verfügung steht. Nach dem Einlesen des Ladengrundrisses im AutoCAD-Format können Anwender die vordefinierten Systemelemente per Mausklick nach dem Baukastenprinzip zu einem vollständigen Einrichtungslayout konfigurieren. 3D-Darstellung und automatische Plausibilitätsprüfungen unterstützen die Lösungsauslegung, so dass die Projektierungsvorschläge bei erheblich geringerer Fehleranzahl wesentlich schneller ausgeführt sind. Stellten bisher Planung und Stücklistenberechnung zwei getrennte, nacheinander ablaufende Prozesse dar, so erledigt P'X5 beide Vorgänge gleichzeitig. Während der Konfiguration berechnet der Produktkonfigurator automatisch die Stücklisten mit sowohl kaufmännischen wie technischen Daten. Bei Änderungen im Layout gleicht das System selbstständig die Parameter an. Vertrieb, Fertigung und Montage erhalten so immer konsistente, höchst exakte Informationen. «Wir zielen darauf ab, die Stücklistenberechnung für die Ausstattung eines ganzen Supermarktes von jetzt zwei Tagen auf einen halben Tag zu reduzieren», erläutert Vertriebsleiter Dietmar Paetsch. «Der Zeitgewinn setzt menschliche Kapazitäten frei,

Der Kunde

Linde Ladenbau GmbH

Ladeneinrichtungen und Warenpräsentationssysteme von Linde Ladenbau sind für alle Vertriebsschienen des Lebensmitteleinzelhandels die professionelle Grundlage für einen erfolgreichen Marktauftritt. Eine gemeinsame «Lernkurve» verbindet Linde Ladenbau mit dem Einzelhandel und fließt permanent in die Wertgestaltung von Lösungen, Produkten und Prozessen ein. Mit rund 50 Mio. Euro Jahresumsatz zählt Linde Ladenbau zu den führenden Herstellern in Europa. Die mittelständische Organisationsstruktur und rund 200 bestens ausgebildete Mitarbeiter sorgen für ein Höchstmaß an Professionalität und absolute Verbindlichkeit.

Mit P'X5 zielen wir darauf ab, die Ausstattung und die Stücklistenberechnung eines ganzen Supermarktes rasant zu beschleunigen

Dietmar Paetsch, Vertriebsleiter

mit denen wir noch besser auf Kundenwünsche eingehen können.» So verspricht sich das Unternehmen neben dem internen Effizienzgewinn auch den Zugewinn neuer Kunden dank verbesserter Beratungstätigkeit durch das neue Vertriebs- und Planungswerkzeug.

Visual Product Selling

«Wir fokussieren zunächst auf die Beschleunigung der Angebotsgenerierung als ersten Schritt. Daher pflegten wir alle wichtigen Produktlinien in die Wissensbasis ein. Dennoch erkennen wir jetzt schon das viel größere Potenzial, das in dem Konfigurator-Projekt steckt. Wir verstehen P'X5 als Teilchenbeschleuniger, der unseren Vertriebsprozess radikal umgestaltet wird», so Probst. Zusätzliche Bewegungsenergie entspringt aus der Umsetzung des Perspectix-Slogans «Visual Product Selling». Die dreidimensionalen Visualisierungsfunktionalitäten von P'X5 erweitern konsequent die Vertriebskompetenz von Linde Ladenbau. «3D-Layouts einer Supermarkteinrichtung sind heutzutage keine Seltenheit mehr. Aber die entscheidenden Faktoren sind die dafür benötigte Zeit und der Aufwand. P'X5 schafft das nahezu im Handumdrehen und die Darstellung geht tiefer ins Detail», verdeutlicht Dietmar Paetsch. Gegenüber Kunden ermöglicht die intuitive Produktkonfiguration die realitätsnahe Präsentation mehrerer Layoutvarianten ohne großen Zeitverlust. Bereits im Beratungsgespräch demonstriert P'X5 die passgenaue, bedarfsgerechte und vor allem fehlerfreie Umsetzung individueller Kundenanforderungen. «Auf diese Weise sieht der Kunde vom einzelnen Produkt bis zur Lösung haargenau, was er bekommen wird», so Paetsch weiter. Zusätzlich dehnt der Produktkonfigurator die Beratungskompetenz zur Sortimentsplanung aus. Zonen-

pläne sowie Befüllung angelegter Warengruppen lassen sich virtuell positionieren und verdeutlichen damit unterschiedliche Nutzungsmöglichkeiten der vorgeschlagenen Einrichtung. Mit kundenspezifischen Datenbanken können auch die Vorgaben des Corporate Design eines Lebensmittelanbieters mühelos umgesetzt und eingehalten werden.

Intensivere Kundenbeziehungen

Das P'X5-Leistungsvermögen sieht Linde Ladenbau damit noch lange nicht ausgereizt. Die Schnittstelle zu AutoCAD eröffnet die Möglichkeit, Fremdelemente in die Einrichtungslayouts zu integrieren und auf diese Weise die Kundenbeziehungen zu intensivieren. Die externen CAD-Daten werden dabei einfach ins System übernommen, platziert und mit Artikelinformationen verknüpft. Die Kunden erhalten damit die Garantie, dass ihr Konzept für Food- wie Non-Food Artikel gewerkeübergreifend eingehalten wird.

Standards: Grenz- und Partnerübergreifend

Das Auslandsgeschäft über leistungsfähige Partner stellt Linde Ladenbau vor die Herausforderung, aktuelles Produktwissen reibungslos zu vermitteln und rund um die Uhr bereitzustellen. P'X5 etabliert hierfür eine gemeinsame Sprache, erleichtert die Kommunikation nach außen erheblich und baut einheitliche Standards innerhalb der ganzen Vertriebskette auf. «P'X5 ist eine Teambildungsmaßnahme – nicht nur im Zusammenspiel mit unseren ausländischen Vertriebspartnern, sondern auch innerhalb der Dolma-Gruppe. Die Perspectix-Lösung verbindet die einzelnen Einheiten über die kollaborative Projektierungsumgebung zu einem schlagkräftigen Ganzen», schildert Thomas Probst den Nutzen von P'X5.

Perspectix – Kompetenz und Erfahrung

Die Perspectix AG hat sich seit der Gründung 1996 kontinuierlich zum technologisch führenden Lösungsanbieter für den Vertrieb und die Projektierung variantenreicher Produkte entwickelt. Nutzer von P'X5 profitieren von Erfahrungen aus komplementären Anwenderbranchen: Maschinenbau, Anlagenbau, Elektrotechnik, Einrichtungs-, Laden-

bau-, Lager- und Logistiksysteme. Mit der Verbindung von Vertriebsoptimierung, grafischer Projektierung und Product Lifecycle Management in einer zukunftsweisenden Technologie ist Perspectix heute strategischer Lieferant namhafter Hersteller und Handelsketten sowie Partner führender IT-Häuser.