

## «Drastische Umsatzzuwächse und ein schlagkräftiger Vertrieb – dank P'X5™.»



Reinhold Braun  
Managing Director,  
Sortimo International GmbH

Bei Sortimo sorgt P'X5 Visual Product Selling für effiziente, passgenaue, visuell überprüfbare Konfiguration der Fahrzeuginneneinrichtung

Zur Markteinführung von Globelyst, der dritten Generation ihrer Fahrzeuginrichtungen, hat die Sortimo International GmbH in Zusmarshausen den intelligenten 3D Produktkonfigurator P'X5™ von Perspectix ausgewählt. Heute bewältigt die Lösung für Sortimo nicht nur das Visual Product Selling mit Bravour, sondern bildet als Datendrehscheibe zwischen CRM-Systemen und SAP R/3 die Grundlage für die internationale Vertriebskommunikation, die Produktpflege, Fertigungssteuerung und Montage.

Aus der Idee, Handwerkern einen Blechkoffer für ihr Schraubensortiment mit auf den Weg zu geben, hat sich seit 1973 der führende Anbieter von technischen Fahrzeuginrichtungen entwickelt: Sortimo in Zusmarshausen (D) setzt heute mit rund 380 Mitarbeitern etwa 45 Millionen Euro um. 2003 konzipierte das Unternehmen «Globelyst», die dritte Generation von Fahrzeuginneneinrichtungen. «Unsere bisherigen Produkte waren vielfach kopiert worden. Wir haben uns deshalb gegen ein Facelifting und für etwas völlig Neues entschieden», sagt Karlheinz Retsch, einer der Produktmanager für Globelyst.

# «Globelyst kann nur mit P'X5™ erfolgreich konfiguriert, verkauft und montiert werden.»

Karlheinz Retsch, Produktmanager Globelyst

Grundlage des Programms sind Aluminium-Rahmengestelle nach einem festen Raster, die den Fahrzeuginnenräumen von Transportern und Kombis flexibel angepasst werden können. Alle anderen Module wie Wannen, Schubladen, Boxen und Koffer lassen sich innerhalb des Rasters völlig variabel kombinieren. Einschließlich Zubehör wurden rund 2200 Produkt-elemente entwickelt.

## Produktkonfigurator gefragt

Für dieses komplett neue Programm musste ein adäquates Medium für den Verkauf gefunden werden: Drei Anbieter von Produktkonfiguratoren nahm die IT-Abteilung in die engere Auswahl. Im November 2003 fiel schliesslich die Entscheidung für die Software P'X5 und die Zusammenarbeit mit dem Anbieter Perspectix. «Diese Lösung erforderte zwar die grösste Investition, erweckte aber als einzige die sichere Erwartung, unsere Anforderungen erfüllen zu können.»

## Umfangreiches Einführungsprojekt

Im Februar 2004 begannen zwei Mitarbeiter von Sortimo mit einem dreiköpfigen Team von Perspectix, das verabschiedete Konzept in P'X5 umzusetzen. Die VRML-Geometrien aller Bauteile mussten gemeinsam mit ihren «Schnapp-Punkten» aus dem CAD-System Catia übernommen werden. Zwei weitere Sortimo-Mitarbeiter halfen mit, Verbindungen zum CRM-System Genesis World von CAS und einer eigenen, in Microsoft Access realisierten Kundenverwaltung zu schaffen. Während

Globelyst –  
mit P'X5 Visual Product  
Selling zum durchschla-  
genden Erfolg



## DER KUNDE

### Sortimo International GmbH

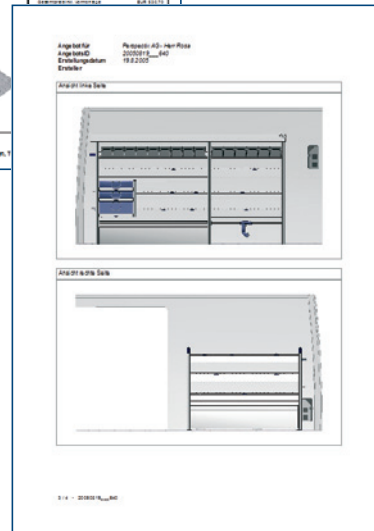
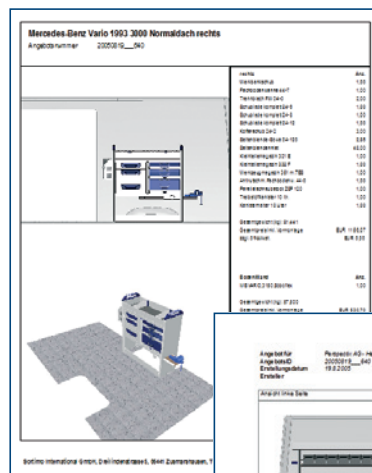
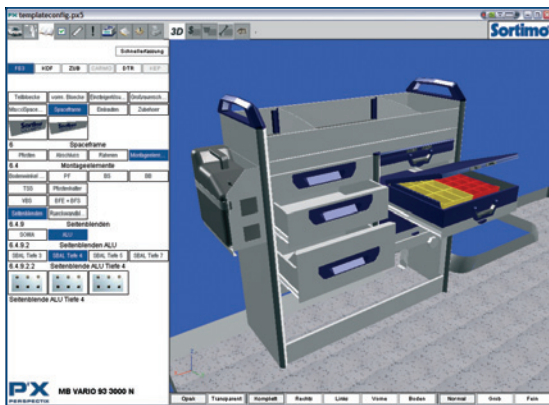
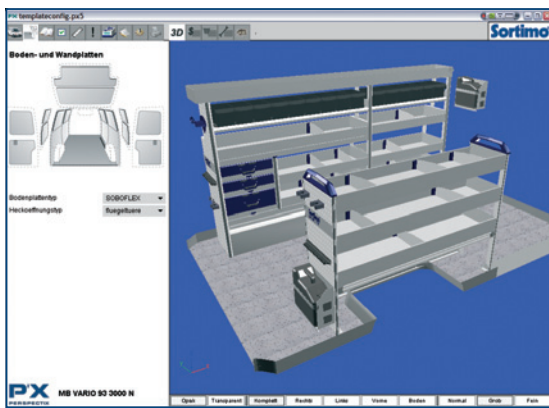
Die Sortimo International GmbH mit Sitz in Zusmarshausen hat sich seit der Gründung 1973 zu einem international erfolgreichen Anbieter von Fahrzeuginnen-einrichtungen entwickelt. Das Unternehmen beschäftigt rund 380 Mitarbeiter, davon 320 in einem modernen Firmengebäude in Zusmarshausen. Der Umsatz von rund 45 Millionen Euro wird zu 55 Prozent im Inland, zu 45 Prozent im Ausland erzielt. Der Vertrieb gliedert sich in fünf eigene Niederlassungen und zahlreiche selbstständige Stationen im Inland, sowie Importeure und Vertriebsgesellschaften auf der ganzen Welt, einschliesslich Japan, Korea und den Cayman Islands.

Genesis World der eigenen Vertriebsstruktur im Innen- und Außendienst dient, sorgt der eigenentwickelte Kundenmanager für eine nahtlose Anbindung aller externen Handels- und Stationspartner. Schliesslich galt es, aus SAP Materialstammdaten in P'X5 zu übernehmen und die Rückübergabe von durch P'X5 erzeugten Angebotsdaten, Stücklisten und Dokumenten an SAP einzurichten.

Die Hauptaufgabe des Projektteams bestand darin, die gesamte, komplexe Produktlogik mit allen Details und Kombinationsmöglichkeiten zu erfassen und in den neuen, dreidimensionalen Baukasten zu übertragen. Da parallel zur Einführung von P'X5 die Produktentwicklung von Globelyst auf Hochtouren lief, wurden die Anforderungen an den Produktkonfigurator mehrmals geändert. Zudem war die Terminvorgabe extrem anspruchsvoll: Nach nur sieben Monaten gelang im August 2004 die weltweite Markteinführung der neuen Produktlinie Globelyst, die zugleich alle früheren Produkte ablöste.

## Technisch überzeugen – vertrieblich begeistern

Die Präsentation beim Kunden hat durch das Visual Product Selling wesentlich gewonnen. Der Außendienstmitarbeiter wählt an seinem Laptop zunächst den gewünschten Fahrzeuginnenraum des Kunden aus einer Bibliothek. Aufgrund direkter Kontakte zu den Fahrzeugherstellern enthält diese bereits vor Erscheinen eines neuen Transporters alle verfügbaren Varianten – mit hohem Dach und langem Radstand oder ohne, Schiebetür rechts oder links. Wände lassen sich ein-, aus- und transparent schalten, Rollladen geben beim Öffnen den Blick auf



Sortimo deckt den gesamten Prozess von der Anforderungserhebung über die Lösungsdefinition bis zur Erstellung und Ausgabe von Dokumenten mit P'X5 ab

die Fächer frei, Schubladen lassen sich aufziehen und zeigen ein detailliertes Innenleben. «Das Regelwerk hinter P'X5 ist absolut überragend», erzählt Produktmanager Retsch begeistert. Ein Beispiel von vielen: Zieht man während der Konfiguration eine Box aus einem Standardkoffer mit Inneneinteilung, der als Komplettartikel unter eigener Nummer geführt wird, löst P'X5 alle Bestandteile in Einzelartikel auf und berücksichtigt deren individuelle Preise. Fügt man die Box mit der Maus wieder hinzu, wird sofort der preisgünstigere Komplettartikel gelistet.

Erfüllen Funktionalität, Preis und Gewicht der Konfiguration die Kundenanforderungen, kann sofort ein Angebot mit detaillierten Zeichnungen ausgegeben werden. «Darauf lässt sich ein Kunde gerne verpflichten – was unsere Abschlussquote wesentlich verbessert hat. Dies begeistert natürlich auch unsere Vertriebsmitarbeitenden.»

### Vertriebsnahes Produktmanagement

«Nicht nur bei der Vertriebskonfiguration, auch in der Produktpflege haben wir grosse Vorteile gewonnen», berichtet Karlheinz Retsch, der auf Basis der P'X5 Autorenumgebung Anpassungen und Erweiterungen effizient und zeitnah durchführen kann. Sollen etwa zu einem Bauteil neue Befestigungen mitgeliefert werden, muss lediglich die Artiklierung von P'X5 geändert werden. Mit dem nächsten Update von der Sortimo-Homepage werden die neuen Befestigungen dann automatisch in allen Konfigurationen verwendet. Alle Informationen gibt es in sieben europäischen Sprachen. Die Importeure

## DAS PROJEKT

### Branche

- Fahrzeug- und Betriebseinrichtungen

### Aufgabe

- Einführung eines ERP-/CRM- integrierten visuellen Produktkonfigurator und Angebotswerkzeugs für die neu entwickelte Produktlinie Globelyst (ca. 2200 Produktelemente)

### Wichtigste Ergebnisse

- Kundenspezifische Produktkonfiguration vor Ort innerhalb einer Stunde, sofortige Angebotserstellung, schnelle Auftragsabwicklung und Rationalisierungseffekte in Fertigung und Montage haben insgesamt zu höherem Umsatz und Ausbau der Marktposition bei besseren Margen geführt

### Projektdauer & -team

- 7 Monate von Konzept bis Produktivsetzung
- Projektteam 3 Mitarbeiter Perspectix, 4 Mitarbeiter Sortimo

### Anwender

- ca. 250 User in Vertrieb, Auftragsabwicklung und Montage bei Sortimo Zusmarshausen, Sortimo Stationen und Vertriebspartnern

### IT-Umgebung

- SAP R/3, Catia CAD, CAS CRM-System Genesis World, Microsoft Access Kundenmanagement

pflegen Übersetzungsdatenbanken und erhalten mit dem nächsten Update neue Versionen zurück. In Deutschland werden rund 120 Anwender auf diese Weise mit aktuellen Daten versorgt – insgesamt gibt es rund 250 Vollenwender des Konfigurators.

**Interne Rationalisierungseffekte**

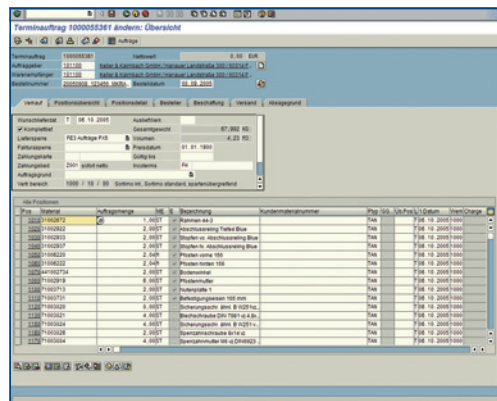
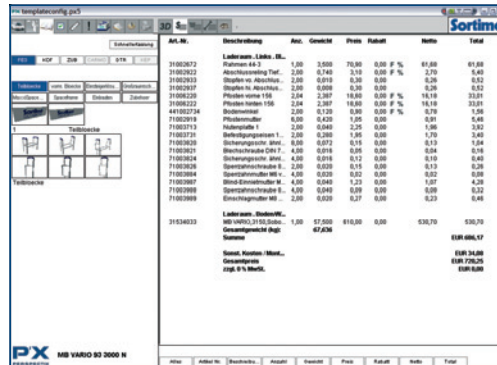
Die Leistungen von P'X5 gehen weit über die Funktionen eines Produktkonfigurators für den Vertrieb hinaus. «Wir haben Geld und Zeit investiert, um damit auch interne Rationalisierungseffekte zu erreichen», erklärt Karlheinz Retsch. Wird irgendwo auf der Welt eine Fahrzeugeinrichtung bei Sortimo bestellt, treffen die Daten sofort als E-Mail von nur 50 bis 150 Kilobyte in der Auftragsabwicklung in Zusmarshausen ein. Diese Konfigurationsdatei aus P'X5 bringt 1:1 die gleichen Informationen auf den Rechner, wird kurz kontrolliert und gleich an SAP R/3 übergeben. So wird sie Grundlage von Einkauf, Materialwirtschaft und Fertigungsplanung, Faktura und Umsatzübersicht. Für die Montage gibt P'X5 einen Pfostenbestückungsplan, eine bebilderte Montageanleitung und die Montagestückliste einschliesslich der Zeitvorgabe aus, die als PDF-Dokumente mit der SAP-Auftragsnummer verknüpft und in der Montage ausgedruckt werden. «Diese Papierdokumente werden wir durch Visualisierungsclients an den Montageplätzen ergänzen», plant Karlheinz Retsch. «Dadurch können sich die Mitarbeiter komplexe Produkte detailliert anschauen, wann und wie sie wollen. Viele Rückfragen in Auftragsabwicklung und Angebotswesen werden dann zusätzlich vermieden.»

**Für die Zukunft gerüstet**

Die Begeisterung bei den Kunden fördert den Verkauf und motiviert zu weiteren Schritten: «Wir haben das Potenzial der neuen Lösung noch lange nicht ausgeschöpft», meint Karlheinz Retsch. Dazu gehört auch der Einsatz des Konfigurators

im Internet: Kunden und Interessenten könnten sich dort ihre Fahrzeugeinrichtungen bereits im Groben zusammen stellen und so vorbereitet in das Gespräch mit ihrem Vertriebspartner gehen. «Wir sind sehr zufrieden mit der Zusammenarbeit mit Perspectix. Wenn es einmal zwickt und klemmt, erhalten wir sofort Unterstützung. Innerhalb kürzester Zeit haben wir eine qualifizierte Rückmeldung. Das muss auch so sein: P'X5 ist bei Sortimo zur zentralen Datendrehscheibe geworden.»

Stücklisten und Dokumente werden von P'X5 an SAP R/3 als Grundlage von Auftragsabwicklung, Logistik und Faktura automatisch übergeben



**Perspectix AG**

Hardturmstraße 253  
 CH-8005 Zürich  
 Telefon: +41 (0)44 445 95 95  
 Telefax: +41 (0)44 445 95 96

Heisinger Straße 12  
 D-87437 Kempten  
 Telefon: +49 (0)831 575 85 85  
 Telefax: +49 (0)831 575 85 89

Internet: [www.perspectix.com](http://www.perspectix.com)  
 E-Mail: [info@perspectix.com](mailto:info@perspectix.com)



**PERSPECTIX – KOMPETENZ UND ERFAHRUNG**

Die Perspectix AG hat sich seit der Gründung 1996 kontinuierlich zum technologisch führenden Lösungsanbieter für den Vertrieb und die technische Projektierung variantenreicher Produkte in technischen Industrien entwickelt. Nutzer von P'X5 Visual Product Selling™ profitieren von Erfahrungen aus komplementären Anwenderbranchen: Maschinenbau, Anlagenbau, Elektrotechnik, Einrichtungs-, Lager- und Logistiksysteme. Mit der Verbindung von Vertriebsoptimierung und Product Lifecycle Management in einer zukunftsweisenden Technologie ist Perspectix heute strategischer Lieferant namhafter Hersteller und Partner führender IT-Häuser.