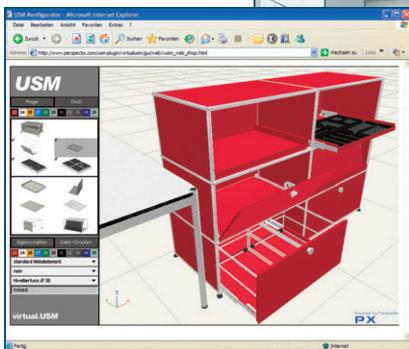


«P'X5™ ist der zentrale Baustein unserer globalen E-Business-Strategie.»

Die modularen Möbelbausysteme von USM sind Klassiker im Büroeinrichtungs- und Heimbereich.



Das Produkt- und Konfigurationswissen ist auch für Kunden direkt via Web zugänglich.

Alex Schärer, CEO der
USM U. Schärer Söhne AG



Mit zeitlosem Design und zeitgemäßer Funktionalität gehört USM U. Schärer Söhne weltweit zu den erfolgreichsten Unternehmen der Büromöbelbranche. Insgesamt vier Produktlinien mit über 6000 Einzelkomponenten entwickelt, produziert und montiert das Unternehmen am Hauptsitz in Münsingen (Schweiz) sowie an internationalen Standorten in Deutschland, Frankreich und in den USA. Das auf Basis von P'X5™ realisierte Konfigurations- und Verkaufssystem virtual.USM sorgt dafür, dass rund 770 Arbeitsplätze weltweit die aktuellen Möbelbausysteme effizient planen, fehlerfrei konfigurieren und online bestellen.

Das USM Möbelbausystem Haller wurde 1965 auf den Markt gebracht und ist seither weltweit zu einem Design-Klassiker

geworden, den man nicht per Katalog vertreibt. Neue Ausstellungskonzepte für die Showrooms in Bern, Hamburg, Berlin, Paris, New York und Mailand setzen das Programm in aktuellen Themenbezug. Tochtergesellschaften in Deutschland, Frankreich und den USA und weltweit über 350 Vertriebspartner und Generalimporteure planen objektbezogen und individuell Büroeinrichtungen, die alle technischen, ergonomischen und budgetseitigen Anforderungen der Auftraggeber erfüllen, bevor das Material am Produktionsstandort Münsingen in der Schweiz bestellt wird.

«Bereits in den 80er Jahren haben wir in Verbindung mit AutoCAD einen Produktkonfigurator unter DOS eingesetzt, um

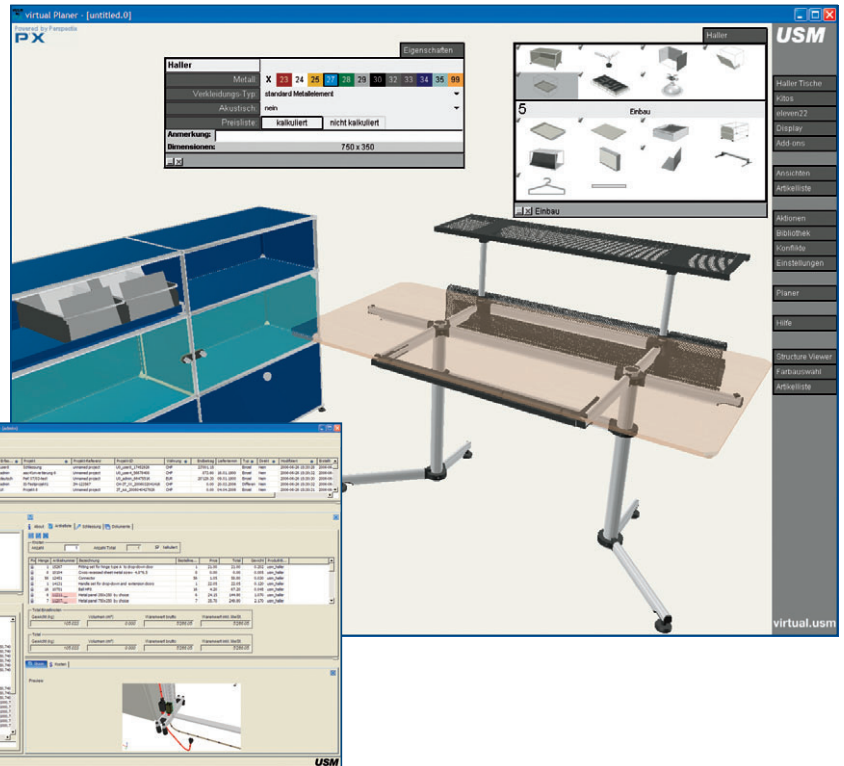
«Wir erreichen mit virtual.USM nicht nur bessere Abschlussquoten, sondern auch höhere Kundenzufriedenheit nach einem Kauf.»

Anita Kühni, Projektleiterin

Interaktive Animation und dreidimensionale Ansicht in P`X5 sind technisch überzeugend und transportieren den Erfolgsfaktor von USM: Design

Ein Mausklick genügt, um in P`X5 von der dreidimensionalen Darstellung zur vollständigen Stückliste zu gelangen

Die Planung und Strukturierung komplexer Einrichtungsprojekte erfolgt integriert mit 3D Produktkonfiguration, Preiskalkulation, Schloss- und Elektro-Auslegung.



unserer Vertriebsorganisation die Beratung, Spezifikation und Bestellung zu erleichtern», sagt Anita Kühni, Systemverantwortliche und Projektleiterin bei der Einführung der P`X5 Lösung bei USM. Die enge Bindung an einen CAD-Hersteller wurde jedoch mehrmals zum Problem. Schließlich wurden auch die vergleichsweise hohen Lizenzkosten und das wenig vertriebsgerechte Arbeiten mit CAD zu Motiven für eine Ablösung.

Aufbruch in die dritte Dimension

Nach intensiven Recherchen und Workshops bot das USM-System «Kitos» für Arbeits- und Besprechungstische Gelegenheit zu einem Pilotprojekt mit Perspectix. Die Präsentation vor der Geschäftsleitung um CEO Alexander Schärer wurde zum vollen Erfolg. »Die einfache Bedienung, die umfassende Funktionalität und die hohe Wirtschaftlichkeit der Lösung überzeugten auf Anhieb«, beschreibt Anita Kühni die Entscheidung für den Systemwechsel zu P`X5. Den Startschuss zur Erstellung des Konfigurators für das gesamte USM-Produktprogramm erhielt Perspectix im Januar 2001 – und Ende September 2002 konnte die Einführung bei den internationalen Vertriebspartnern beginnen. Die Vorteile der neuen Lösung waren offensichtlich. Kosteneinsparungen durch die Unabhängigkeit von

DER KUNDE

USM – ein Familienunternehmen seit 1885

USM – Ulrich Schärer Münsingen – steht für Büromöbelsysteme von zeitlosem Design und höchster Qualität. Die 1885 gegründete Eisenwarenhandlung und Schlosserei in Münsingen nahe Bern in der Schweiz wandelte sich zur Kleinfabrik von Fensterbeschlägen, bevor Paul Schärer in dritter Generation neue Wege ging: 1965 wurde das USM Möbelbausystem Haller auf den Markt gebracht. Heute beschäftigt die USM U. Schärer Söhne AG am Hauptsitz in der Schweiz und in den Schwestergesellschaften in Deutschland, Frankreich und den USA rund 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Der Hersteller mit Produktionsstandort Schweiz ist über Vertriebspartner weltweit in 30 Ländern präsent.

AutoCAD und die Vermeidung von teuren Fehlbestellungen, die Übertragung von Auftragsdaten der Partner per Internet an die Zentrale und die dreidimensionale visuelle Präsentation der Produkte leuchteten jedem ein. Der Umgang mit

virtual.USM, wie die P’X5 Lösung bei USM heißt, erfordert weit weniger technisches Wissen und verläuft über weite Strecken selbsterklärend. Alle Bauregeln für die Produkte sind hinterlegt, Fehler bei der Konfiguration daher kaum noch möglich. Für die beispielhafte Kombination von Anwenderkomfort, Beherrschung komplexer Konfigurationslogik und begeisternder Präsentation kundenindividueller Angebote wurde virtual.USM bereits 2001 – wenige Monate nach Projektstart – mit dem renommierten IF Design Award ausgezeichnet.

Höherer Nutzen – geringerer Aufwand

Durch die Integration der grafischen Planungsfunktionen und der vertrieblichen Konfiguration in einem Programm entfällt auch Pflege- und Wartungsaufwand. Gleichzeitig erlaubt virtual.USM eine CAD-Kopplung: Pläne und Grundrisse lassen sich in den Formaten DXF und DWG importieren, 3D-Konfigurationen können nach AutoCAD exportiert werden, sollten Aufgaben in der Sonderkonstruktion erforderlich sein. Ein besonderes Highlight sehen Vertriebspartner in der wirklichkeitsgetreuen Visualisierung, die jedes für den Kunden relevante Detail darstellt. «Animationen wie das Öffnen und Schließen einer Schublade führen den Kunden das Produkt während der gemeinsamen Konfiguration plastisch vor Augen, minimieren Bedenken und Risiken und führen zu höherer Identifikation mit einer vorgeschlagenen Lösung», sagen die Vertriebsmitarbeiter bei USM. «Wir erreichen mit virtual.USM nicht nur bessere Abschlussquoten, sondern auch höhere Kundenzufriedenheit nach einem Kauf.»

Ersatzteilwesen inklusive

Die 50 schweizerischen und rund 300 internationalen Vertriebspartner schicken eine fertige Konfiguration als Bestellung in

DAS PROJEKT

Branche

- Büro- und Wohnmöbelsysteme

Aufgabe

- Einführung einer CAD-unabhängigen 3D-Konfigurations-, Planungs- und Verkaufslösung für den direkten und indirekten internationalen Vertrieb

Wichtigste Ergebnisse

- Begeisternde Produktkommunikation, kundenzentrierte Einkaufserlebnisse, fehlerfreie Bestellprozesse, effiziente Ersatzteilbeschaffung sowie hohe Wirtschaftlichkeit in der Applikationspflege haben zu deutlich verbesserten Abschlussquoten im Verkauf, engerer Kunden- und Vertriebspartnerbindung und geringeren Prozesskosten in Vertrieb und Logistik geführt

Projektdauer & -team

- Erste Produktivsetzung in weniger als 12 Monaten
- 3 Mitarbeiter USM, 3 Mitarbeiter Perspectix

Anwender

- Ca. 50 Anwender bei USM
- Ca. 720 Anwender im weltweiten Vertriebspartnernetz

IT-Umgebung

- ERP: SSA LN (BaaN)
- CAD: AutoCAD und Inventor

USM
Möbelsysteme

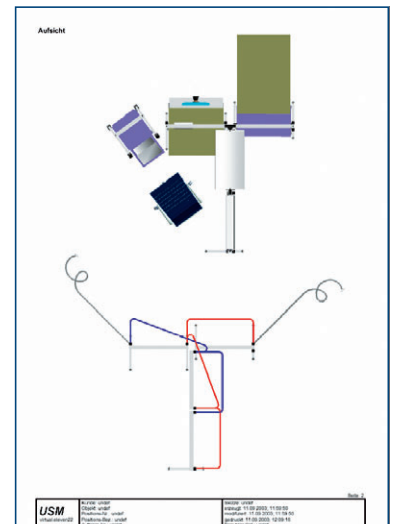
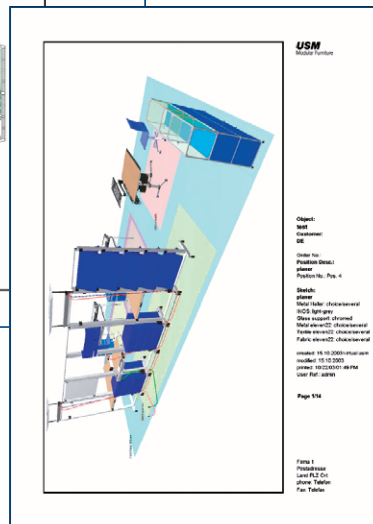
Philipp Achermann
Meyer AG
Hornli Albst D8330 312
D 80213 München

Bemr. 12 August 2003

Angebot für Möbelausstattung

article	amount	price	wert
TRAY mm 350x120x45 IN BLACK METHACRYLATE	2	11 10	22 20
TRAY mm 370x110x45 IN BLACK METHACRYLATE	9	11 10	99 90
FLAP DOOR mm 370x100x45 IN METAL STOVE ENAMELLED MATT METALLIC GREY	1	303 00	303 00
FRONT PANEL mm 350x1000 SANDDED SUPERGRAPHY BLUE LEAF	6	24 90	149 40
FRONT PANEL mm 350x1000 SANDDED SUPERGRAPHY BLUE LEAF	6	9 54	57 24
CURVED GLASS	6	7 94	47 64
VERTICAL ELEMENT mm 350 IN POLISHED ALUMINIUM	24	11 60	278 40
LONG ELEMENT mm 100 IN ANODISED ALUMINIUM	8	16 90	135 20
MODULAR SHELF mm 350x100 IN METAL STOVE ENAMELLED GRAPHITE GREY	2	25 40	50 80
MODULAR SHELF mm 350x100 IN METAL STOVE ENAMELLED MATT METALLIC GREY	7	25 40	177 80
MODULAR SHELF mm 350x100 IN METAL STOVE ENAMELLED GREY	2	25 40	50 80
FRONT PANEL mm 350x1000 IN METHACRYLATE TRANSPARENT RED	1	18 80	18 80
LATERAL PANEL mm 350x1000 IN METHACRYLATE MATT BLACK	1	18 80	18 80
LATERAL PANEL mm 350x1000 IN METHACRYLATE TRANSPARENT RED	1	9 20	9 20
LATERAL PANEL mm 350x1000 IN METHACRYLATE TRANSPARENT SANDBLASTED	3	9 20	27 60
VERTICAL ELEMENT mm 450 IN POLISHED ALUMINIUM HONEYCOMB	25	17 60	440 00
SET DRAWERS mm 100x100x45 IN METAL VIBRANT TOP STOVE ENAMELLED GREY	1	393 00	393 00
SET OF 2 DRAWERS mm 100x100x45 IN METAL STOVE ENAMELLED MATT METALLIC GREY	1	182 00	182 00
SET OF 2 DRAWERS mm 100x100x45 IN METAL STOVE ENAMELLED MATT METALLIC GREY	1	102 00	102 00
LATERAL PANEL mm 350x1000 SANDDED SUPERGRAPHY GREEN LEAF	6	13 00	78 00
total VAT excluded			3 334 22

PX



Ausdrucke wie Angebot, Aufstellungsplan, Montageskizze und Verkabelungsplan entstehen automatisch auf Knopfdruck

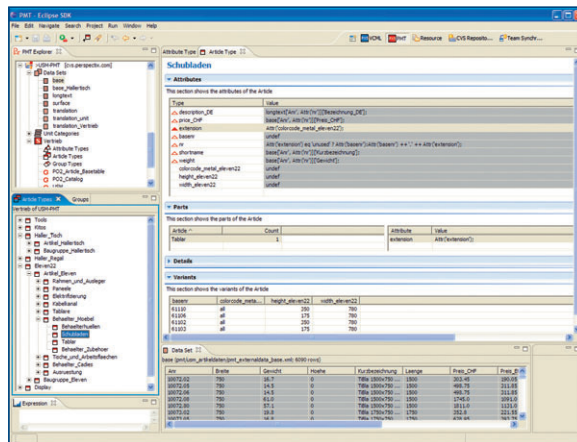
einer rund 150 kB großen Datei elektronisch an die Zentrale in Münsingen. Bei Eingang wird diese in virtual.USM geöffnet, entfaltet sich in einer vollständigen, dreidimensionalen Ansicht und lässt sich so einfach vom Innendienst überprüfen. «In dieser Form sehen wir sofort, ob das Produkt richtig und vollständig konfiguriert wurde», sagt Peter Thalmann, Logistikleiter bei USM. Ein fehlerfreier Auftrag wird für die Fertigung an das ERP-System übergeben, das die Auftragsbestätigung auslöst. Selbst Einzelteilbestellungen, zum Beispiel von Ersatzteilen, erfolgen in einer Konfigurationsdatei, in der das bestellte Teil aktiv, die Umgebung lediglich abgebildet ist. Dies sichert gerade kritische Ersatzbestellungen gegen Fehllieferungen und sorgt dafür, dass das richtige Montagematerial gleich mitgeschickt wird. «Mit dem Konfigurator haben wir alle Produkte in lieferhaltige Baugruppen herunter gebrochen, die je nach Konfiguration automatisch in Einzelteile zerlegt werden», sagt Anita Kühni. Rund 6000 Einzelteile verwaltet der Konfigurator einschließlich der Farbvarianten des klassischen USM-Angebots.

Positives Fazit – Funktionaler Ausbau

An virtual.USM führt kein Weg mehr vorbei: Wer Vertriebspartner von USM werden will, der verpflichtet sich vertraglich zum Einsatz. Andererseits erklärt ein Vertriebspartner: «Wenn USM mit virtual.USM nicht einen leistungsfähigen und einfach zu bedienenden Konfigurator angeboten hätte, wären wir weniger erfolgreich. Denn die Produkte sind im Verkauf sehr komplex und beratungsintensiv.»

Die Flexibilität und Ausbaufähigkeit von P'X5 entlang wachsender Kundenanforderungen stellte Perspectix bei USM in weiteren Projekten unter Beweis:

- Einführung einer integrierten Auftragsverwaltung auf Basis des P'X5 Project Organizer, der neben der Organisation von Angebotsprojekten auch die Themen Archivierung und Enterprise Application Integration (EAI) auf XML-Basis löst.



Produktinformationen des modularen Baukastensystems werden zentral in P'X5™ gepflegt und einheitlich für Print-Kataloge, e-Shop, Konfigurator, Auftragsverwaltung und ERP genutzt.

- Implementierung des P'X5 Product Management Tool für die Pflege und Harmonisierung von Stammdaten sowie die Erzeugung von Katalogstrukturen für Print- und Online-Kataloge.
- Umsetzung und Einbettung eines Web-Konfigurators unter vollständiger Wiederverwendung der bestehenden P'X5 Produktwissensbasis.

USM-Projektleiterin Anita Kühni bleibt angesichts dieser anspruchsvollen Thematik gelassen: «Wir arbeiten mit Perspectix bereits seit vielen Jahren eng zusammen. Perspectix kennt unsere Bedürfnisse und kann schnell reagieren, die Mitarbeiter sind zuverlässig, gut organisiert und tragen mit jedem neuen Projekt zum Erfolg unseres Unternehmens bei.» Die Produktkomplexität der modularen Baukastensysteme von USM sind im Vermarktungsprozess – vom Produktmanagement, über Vertrieb und Projektierung bis hin zu Montage und Ersatzteilbestellung – mit den durchgängigen P'X5 Lösungen nicht nur beherrschbar geworden, sondern erhöhen dank verbesserter Kommunikation und Interaktion den Kundennutzen und damit den Erfolg von USM und den USM Vertriebs- und Planungspartnern.

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.

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
 E-Mail: info@perspectix.com