



Mit ganzheitlichen Retailkonzepten hat sich Imola Retail Solutions international eine führende Position erarbeitet

Digitalisierung im technischen Vertrieb

Imola Retail Solutions verwirklicht mit CPQ strategische Unternehmensziele

Imola Retail Solutions, einer der international führenden Lösungsanbieter für den Einzelhandel, hat mit der Configure-Price-Quote (CPQ) Lösung P'X Industry Solution frühzeitig die Vertriebsprozesse digitalisiert. Das Unternehmen hat damit strategische Unternehmensziele erreicht und nachhaltig profitiert. Alle Vorteile und Erfahrungen stehen nun der ITAB Group zur Verfügung.

Imola Retail Solutions ist ein führender, internationaler Partner für das Retail Design von Handelsketten und Fachhändlern in Food- und Non-food-Bereichen, der seit 2021 zur schwedischen ITAB Group gehört, unter deren Dach auch die Marken HMY und La Fortezza agieren.

Noch als Geschäftsbereich des Technologiekonzerns Cefla mit Sitz in Imola hat sich das Unternehmen von einem technologisch geprägten Hersteller von Regalsystemen, Displays und Kassentischen zu einem Lösungsanbieter gewandelt. Ein 360 Grad Retail Design sollte jeden Aspekt des Einkaufserlebnisses umfassen. Dazu gehören Funktionalität, Flexibilität und Ergonomie der Einrichtungslösungen ebenso wie Visual

A product range built for sustainable lifecycle



Während der Umsatz kontinuierlich steigt, hat Imola Retail Solutions das Produktprogramm gestrafft und damit hohe Effizienz und Nachhaltigkeit erreicht

Merchandising und Beleuchtungskonzepte. „Wir entwickeln diese Konzepte in enger Zusammenarbeit mit den Kunden“, sagt Matheus Tudela de Sá, Vertriebsingenieur, „denn in der vertrauensvollen Zusammenarbeit entsteht eine Gesamtlösung, die den Preisrahmen nicht sprengt.“

Frühzeitige Digitalisierung im Vertrieb

Bereits 2017 wurde mit der P'X Industry Solution von Perspectix die optimale Software für diesen Ansatz gefunden. Die umfassende



3D-Visualisierungen, perfekte technische Auslegung und Kosteninformationen garantieren erfolgreiche Kundenpräsentationen

CPQ-Lösung digitalisiert alle technischen und kaufmännischen Aspekte im Vertrieb eines Einrichtungsherstellers und Ladenbauers durchgehend. Ein leistungsfähiger Produktkonfigurator umfasst 3D-Modelle, technische Berechnungen und Regelwerke sowie Preisinformationen.

Bereits in der Implementierungsphase zeigte sich die verbindende Wirkung der Lösung: „Mitarbeiter aus IT, Kalkulation und Produktmarketing arbeiten in der P'X Industry Solution zusammen und schaffen die Voraussetzungen für erfolgreiche Präsentationen und Abschlüsse“, sagt Matheus Tudela de Sá. „Dadurch entsteht eine Wissensbasis, mit der Vertriebsmitarbeiter und Händler vor Ort eigenständig agieren und alle Fragen beantworten können.“

Erfolgreich Retail-Konzepte ausarbeiten

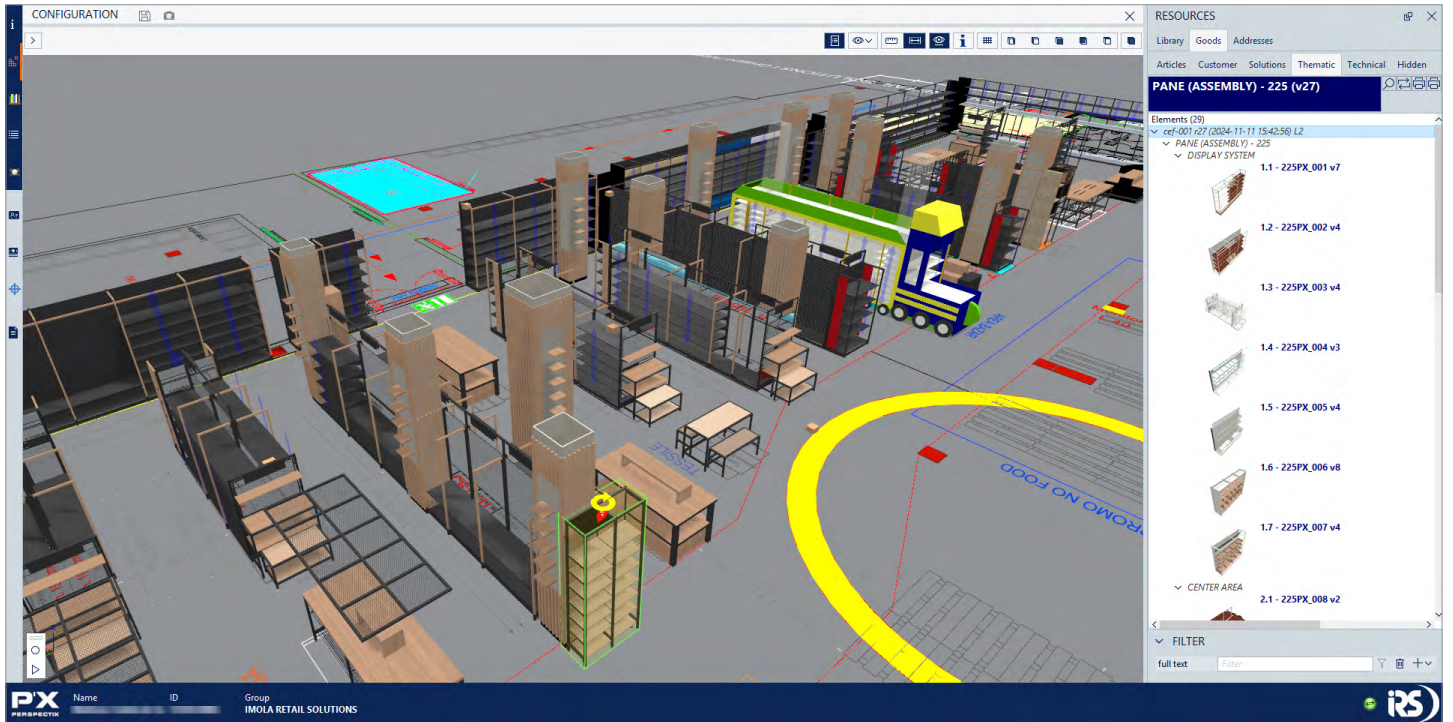
Seit 2019 werden alle Einrichtungskonzepte in der P'X Industry Solution effizient und fehlerfrei ausgearbeitet. Zunächst wurden die von Imola Retail Solutions hergestellten Regalsysteme aus Bibliotheken mit 3D-Dateien und Bildern konfiguriert und auf originalen Grundrissen platziert. Nach und nach folgten weitere Produktlinien. Zusammen mit individuellen Einrichtungsobjekten wird dem Kunden vor Ort ein komplettes 3D-Szenario einschließlich Merchandising und Kapazität in Regalmetern präsentiert. Entspricht das Ergebnis den Anforderungen, werden auf Knopfdruck umfassende Angebote mit 2D/3D-Layouts, Preislisten, Produktdatenblättern und Stücklisten des gesamten Projekts ausgegeben. „Mit der Software von Perspectix gelingt es uns, die Wünsche unserer Kunden sehr genau zu erfüllen, während wir alle technischen Vorgaben und das Budget im Blick behalten“, erklärt Matheus Tudela de Sá. „So erstellen unsere Vertriebsmitarbeiter und Partner schnell erfolgreiche Angebote. Diese können wir später flexibel an neue Gegebenheiten anpassen und auf weitere Filialen übertragen.“

Das gesamte Produktprogramm lässt sich nicht nur vertikal in aller Tiefe abbilden, sondern auch horizontal nach Marktsektoren strukturieren: „Mit unserem Ausstattungskatalog für Bäckereien etwa kann jeder Vertriebsmitarbeiter per Drag-and Drop neue Einrichtungspläne erstellen, nur noch die großen, komplexen Projekte bearbeiten wir zentral.“ Anfangs hatten Techniker den Vertrieb mit dem Produktkonfigurator unterstützt. „Inzwischen kann jeder die P'X Industry Solution bedienen und ein Projekt vor Kunden präsentieren“, berichtet Matheus Tudela de Sá. Bis Ende 2025 werden in Südeuropa rund 160 Anwender die Software benutzen.

Ein Produktprogramm für einen nachhaltigen Lebenszyklus

Neben der nachhaltigen Verbesserung der Vertriebsprozesse nutzt das Produktmanagement die P'X Industry Solution für das Product Lifecycle Management. „Vor etwa zehn Jahren haben wir eine Produktrationalisierung begonnen. Ziel war, nur die Artikel aktiv und verkaufsfähig zu halten, die wir wirklich auf dem Markt anbieten wollten. Dabei muss man bedenken, dass wir etwa 25.000 SKU verwalten“, erklärt Elisa Patuelli, Produktmanagerin. „Die Kategorisierung der Produkte auf mehreren Ebenen war die Lösung, die wir gefunden haben, um die Suche zu erleichtern und eine Queranalyse des Produktumsatzes zu ermöglichen. Nach Abschluss dieser umfangreichen Kategorisierungsarbeit, die auf unternehmensweit geteilten Regeln beruht, war es wichtig, ein Tool zu haben, das nicht nur die Produktsuche, sondern auch die Erstellung von Lösungen vereinfacht, um sie auf dem Markt besser zugänglich und nutzbar zu machen.“

„Während unser Umsatz kontinuierlich gestiegen ist, haben wir im Verhältnis dazu die Zahl der aktiven Produkte halbiert“, berichtet Matheus Tudela de Sá. „Unsere Produkte lassen sich wiederverwenden und leben länger. Unsere Art der Filialrationalisierung ist nachhaltiger geworden und unsere Kunden profitieren davon.“



Die P'X Industry Solution ist zur Informationsdrehscheibe von Entwicklung, Produktmarketing, Vertriebsorganisation und Partnernetzwerk geworden

Eine ebenso wichtige Aufgabe der Produktmanager besteht darin, neuen Bedarf zu entdecken, neue Ideen zu entwickeln und proaktiv an die Kunden zu bringen. „P'X ist das ideale Instrument, um die Arbeit des Produktmanagements und der Organisation auf den Markt zu bringen, denn es wurde genau so strukturiert, dass es unser Konzept des 'Produktlebenszyklus' unterstützt“, so Elisa Patuelli weiter. „Der Konfigurator ist zweifellos unser wichtigstes Schaufenster für die Produktwerbung: Er fördert den Verkauf, indem er es den Nutzern ermöglicht, die Angebote auf intuitive Weise zu personalisieren und dabei immer auf dem neuesten Stand zu halten.“

Die Möglichkeit, jede Variante auszuwählen und anzupassen, verbessert nicht nur die Benutzererfahrung, sondern stärkt auch unsere Produktmarketingstrategien, indem sie die Lösungen, die wir hervorheben wollen, besser sichtbar macht.“

Schnelle Vermarktung neuer Produktlinien

Dies gilt ebenso für ganze Produktlinien. Angefangen mit Regalsystemen wurden zunächst die eigenen Produktreihen integriert. Doch besondere Bedeutung erhielt diese Möglichkeit ab 2021 durch die Verbindung mit ITAB. Innerhalb kürzester Zeit konnten weitere Linien wie Kassentische, Schwerlastregale, Absperrungen und Leitsysteme der Marke ITAB in die P'X Industry Solution integriert über die Vertriebsorganisation auf den internationalen Markt gebracht werden. „Mit inzwischen acht Produktlinien können wir unseren Kunden ein vollständigeres Produktportfolio anbieten, um die beste Lösung für den jeweiligen Markt zu finden“, sagt Matheus Tudela de Sá.

Kurzfristig neue Absatzwege erschließen

Die Zusammenarbeit innerhalb der Gruppe eröffnet eine weitere Chance. Denn die eigenen Produktlinien können mit der CPQ-Lösung sehr schnell anderen Vertriebsorganisationen innerhalb der Gruppe

Über ITAB

Wir von ITAB helfen unseren Kunden mit unserem Know-how, unseren Lösungen und unserem Partnernetzwerk, Markenerlebnisse in die physische Realität umzusetzen. Gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln wir effiziente Einzelhandelslösungen, die bequeme und inspirierende Kundenerlebnisse bieten.

Das Angebot umfasst beratende Designdienstleistungen, maßgeschneiderte Inneneinrichtungen, Kassensysteme, Kundenführungslösungen, professionelle Beleuchtungssysteme und interaktive digitale Lösungen für den physischen Laden.

www.itab.com

Über Imola Retail Solutions, Teil der ITAB Group

Die Produkte von Imola Retail Solutions sind so konzipiert, dass sie jeden Aspekt des Einkaufserlebnisses durch Funktionalität, Ergonomie, Visual Merchandising und industrielle Designtechnologie verbessern. Es gibt Serienprodukte, eine breite Modellpalette und modulare Möbeleinheiten für den modernen Einzelhandel: von Regalen über Checkout- und Self-Checkout-Stationen bis hin zu integrierten Regalen, Beleuchtung und PoPs.

Die Erfahrung hat gezeigt, dass Werte und Zufriedenheit geschaffen werden, wenn man auf die Bedürfnisse der Kunden achtet und sich für deren Erfüllung einsetzt. Seit den 1950er Jahren bietet Imola Retail Solutions Lösungen an, die Geschäftsergebnisse verbessern. Gemeinsame Ziele mit Kunden haben Imola Retail Solutions zur ersten Adresse in der Welt des Ladenbaus gemacht.

Imola Retail Solutions entwickelt komplette Retail Design-Projekte und setzt Display-Konzepte sowie industrialisierte Ladenbaulösungen für den allgemeinen und spezialisierten Einzelhandel um. Wir fertigen und liefern innovative Ladenbaulösungen, die Regale, Kassen und Beleuchtungssysteme umfassen.

www.imolaretail.com



Dadurch lassen sich Innovationen schneller auf den Markt bringen



Interview mit:

Elisa Patuelli
Produktmanagerin

Matheus Tudela de Sá
Vertriebsingenieur



IMOLA RETAIL SOLUTIONS

übergeben und für regionale Märkte aufbereitet werden. Diese profitieren dann kurzfristig von der Vorarbeit und Erfahrung, die Imola Retail Solutions über Jahre investiert hat. Werden Produktwissen, Konfigurationsintelligenz, geregelte Flexibilität und die Gestaltungsmöglichkeiten der P'X Industry Solution richtig eingesetzt, eröffnet dies ungeheures Wachstumspotenzial für beide Seiten. Imola Retail Solutions konnte ihre Produktlinien bereits an ITAB und die kürzlich assoziierte HMY übergeben. Die angestrebten Synergieeffekte innerhalb der Gruppe werden damit real: „Wir bieten das umfassendste Portfolio an, aus dem heraus wir jede Anfrage sofort mit einer perfekten Lösung beantworten können“, freut sich Matheus Tudela de Sá.

Strategische Ziele erreichen

In Zukunft wird der Manager die Implementierung der P'X Industry Solution weiter vorantreiben. In Malta, Griechenland, Spanien, Marokko und Tunesien und der Dominikanischen Republik stehen die nächsten Implementierungen an. Die Vertriebsorganisationen innerhalb der Gruppe werden geschult und unterstützt, um den Erfolg der vor zehn Jahren eingeleiteten Verbesserung des Produktmanagements in die Breite zu tragen. Den Software-Partner Perspectix braucht er dazu (fast) nicht: „Perspectix gibt uns das gesamte Wissen, um eigenständig mit der Lösung zu arbeiten“, sagt Matheus Tudela de Sá. „Wir sind autonom im Ausbau und dem Support unserer Installationen. Das ist ein sehr gutes Modell.“

Über Perspectix

Die Perspectix AG ist ein führender Anbieter von Digitalisierungslösungen für die Vertriebsprozesse von Industrieunternehmen und das Retail Management von Handelsketten. Mit kontinuierlichem Wachstum entwickelt und vertreibt das Unternehmen zwei innovative Kernprodukte:

Die P'X Industry Solution umfasst als leistungsstarke Configure-Price-Quote (CPQ) Lösung einen 3D-Produktkonfigurator für variantenreiche Produktsysteme, unterstützt den Multi-Channel Vertrieb internationaler Unternehmen und integriert sich nahtlos in ERP-, CAD-, PDM/PLM- wie CRM-Systeme. Die P'X Industry Solution eignet sich für das Computer Aided Planning (CAP) von Industrieanlagen und steigert die Effizienz in den Prozessen.

Die P'X Retail Solution digitalisiert die Prozesse wie Ladenplanung, Sortimentsmanagement, Regaloptimierung und Visual Merchandising von Handelsketten. Sie verbessert die Zusammenarbeit und trägt zur effizienten Organisation der Filialen bei.

Perspectix positioniert sich als Innovationsführer in der digitalen Transformation. Die Lösungen senken Vertriebskosten, maximieren das Umsatzpotenzial und stärken die Kundenbindung. Das internationale Team mit Sitz in Zürich betreut Perspectix führende Unternehmen auf der ganzen Welt mit kontinuierlicher Innovation, termingerechter Lieferung und höchster Qualität.