



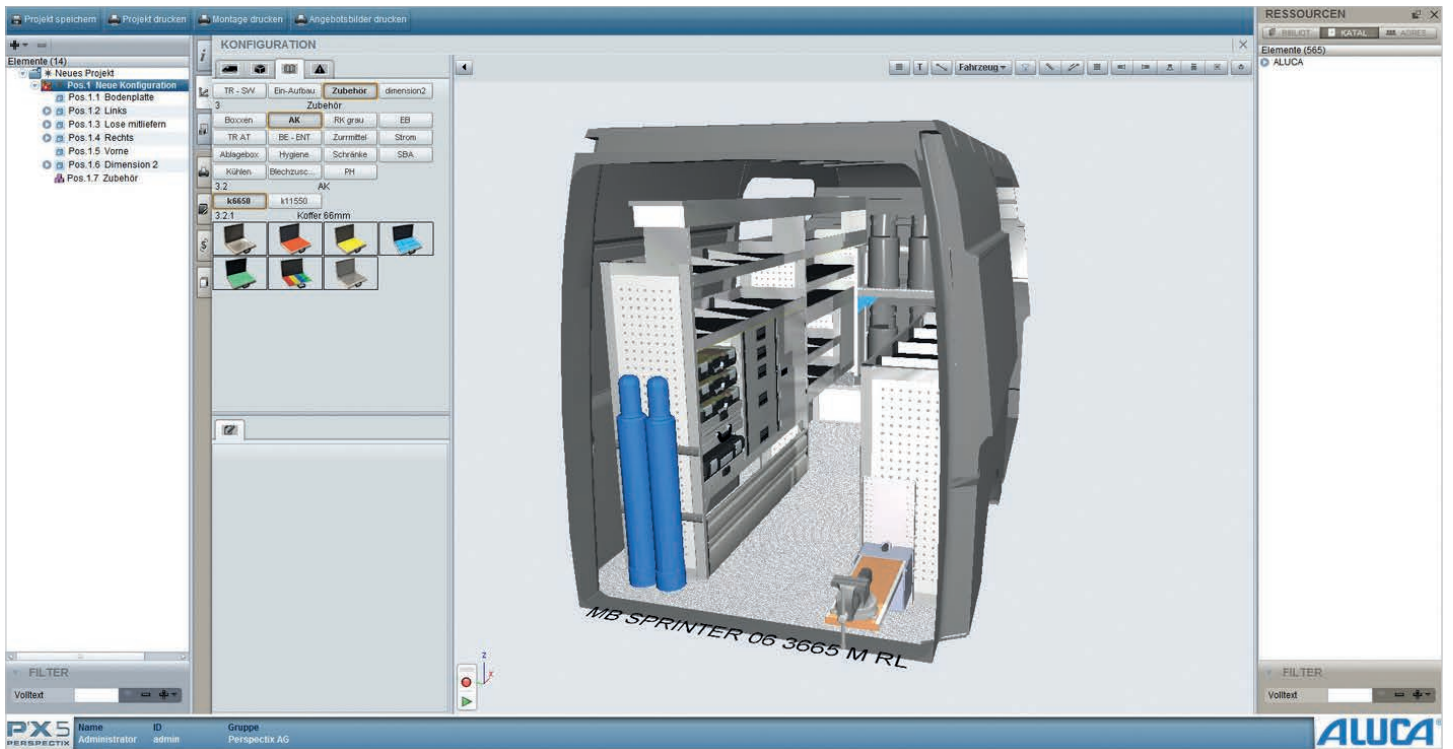
ALUCA optimiert Vertrieb und Angebotserstellung mit P'X5

ALUCA setzt auf die P'X5 Sales Solution der Züricher Perspectix AG und spart mit der Software bis zu 50% Arbeitszeit bei der Angebotserstellung. Der Aufwand zur Kontrolle und zum Einspielen von Produkten in das Warenwirtschaftssystem sinkt um bis zu 30%. Die Kommunikation zwischen Vertriebsaußen- und Innendienst wurde durch die Austauschmöglichkeiten der Software deutlich verbessert. Die ALUCA GmbH aus Rosengarten bei Schwäbisch Hall gilt als einer der Top-Anbieter in der Herstellung hochwertiger Einrichtungen für Nutzfahrzeuge.

Interview geführt mit:
Gerhard Heß
Leiter Entwicklung/Konstruktion
ALUCA GmbH, Rosengarten DE

Das ALUCA-System beinhaltet 16 verschiedene Aufbewahrungsmodule, die je nach Bedarf miteinander

kombinierbar sind. Die vorkonfektionierten Regale werden nach Kundenwunsch beispielsweise mit Schubladen, Türelementen oder Koffertablaren erweitert. Als Besonderheit gegenüber Wettbewerbern verwendet das etwa 120 Mitarbeiter starke Unternehmen ausschließlich Aluminium als Werkstoff. Dadurch ergeben sich zahlreiche Vorteile für den Kunden. Die Gewichtsersparnis erlaubt mehr Zuladung und die hohe Stabilität verlängert die Lebensdauer. Das Metall erweist sich als sehr flexibel, korrodiert nicht und ermöglicht kundenindividuelle Lösungen. Neben dem standardisierten Modulsystem grenzt sich der Premiumanbieter durch seinen hausinternen Sonderbau von anderen Herstellern ab. Ergänzend bietet der Fahrzeugeinrichter ein umfassendes Zubehörsortiment zur Ladungssicherung und zur Ausrüstung mobiler Werkstätten. Serviceleistungen wie Fahrzeugtransfers, Beklebungen oder Zulassungen



gehören zum Gesamtangebot. Dieses umfassende Konzept eignet sich besonders für Großkunden mit umfangreichen Fuhrparks.

Von Handskizzen zur visuellen 3D-Planung

Bis Mai 2013 verwendete ALUCA eine 2D-Software, in der die einzelnen Komponenten zum Komplettprodukt zusammengeführt wurden. Allerdings folgte die Kombination der Bauteile keinem Regelsystem und war damit sehr fehleranfällig. Der Lernprozess für Mitarbeiter war sehr lang und die Planungen waren für Kunden nicht sehr plausibel. Für den Vertriebsinnendienst entstand zusätzliche Arbeit durch die manuelle Eingabe von Planzahlen und Kundendaten. Eine Komplettkonfiguration nahm sehr viel Zeit in Anspruch, was eine Planung vor Ort praktisch unmöglich machte. Denn die Außendienstmitarbeiter mussten zunächst Handskizzen anfertigen, die anschließend vom technischen Innendienst im 2D-System ausgearbeitet wurden. Mitsamt der Überprüfung der gezeichneten Pläne ging für diesen Prozess eine Menge Zeit verloren. Deshalb beschloss die Geschäftsleitung, eine intelligente Lösung für eine optisch ansprechende und technisch korrekte Produktkonfiguration auszuwählen, die Fehler minimieren und einen schnellen Austausch zwischen Vertriebssinnen- und Außendienst ermöglichen sollte. Anhand eines Lastenheftes präsentierten drei Anbieter ihre Lösungen. Perspectix gehörte dazu, weil ein Mitarbeiter von ALUCA die P'X5 Sales Solution seit Jah-

ren erfolgreich einsetzt. Die P'X5 Sales Solution überzeugte mit ihrer durchgehenden Verbindung von intelligenter Konfiguration, ansprechender Grafik und Datenbank.

Internationaler Einsatz

Seit Mai 2013 unterstützt die Software den Hersteller in der Konfiguration, Projektierung und Preiskalkulation. Das System von ALUCA bietet verschiedene Einrichtungsmodulare, die mit der P'X5 Sales Solution dreidimensional am Bildschirm konfiguriert werden. Die Software ermöglicht ALUCA kundenspezifische Inneneinrichtungen durch Kombination der einzelnen Bauteile fehlerfrei und technisch korrekt zu planen. Die benutzerfreundliche und schnelle Handhabung erlaubt Planungen direkt bei einem Kundenbesuch und ohne tiefgreifende Software-Kenntnisse. In einer zweitägigen Initialschulung wurden den IT-Mitarbeitern die Grundlagen der Programmierung für individuelle Anpassungen nähergebracht. Endanwender erlernten in weiteren Schulungen den Umgang mit dem Programm. Die Erstellung von Montagezeichnungen und kompletten Angeboten inklusive 3D-Ansicht und Artikelliste reduziert den Arbeitsaufwand für den Hersteller erheblich und gibt dem Kunden eine sehr gute Vorstellung vom fertigen Produkt. Durch die gesparte Zeit können die Produkte noch öfter präsentiert werden. Aktuell verwenden 24 Mitarbeiter im Innen- und Außendienst die Software. Im Rahmen einer Testphase

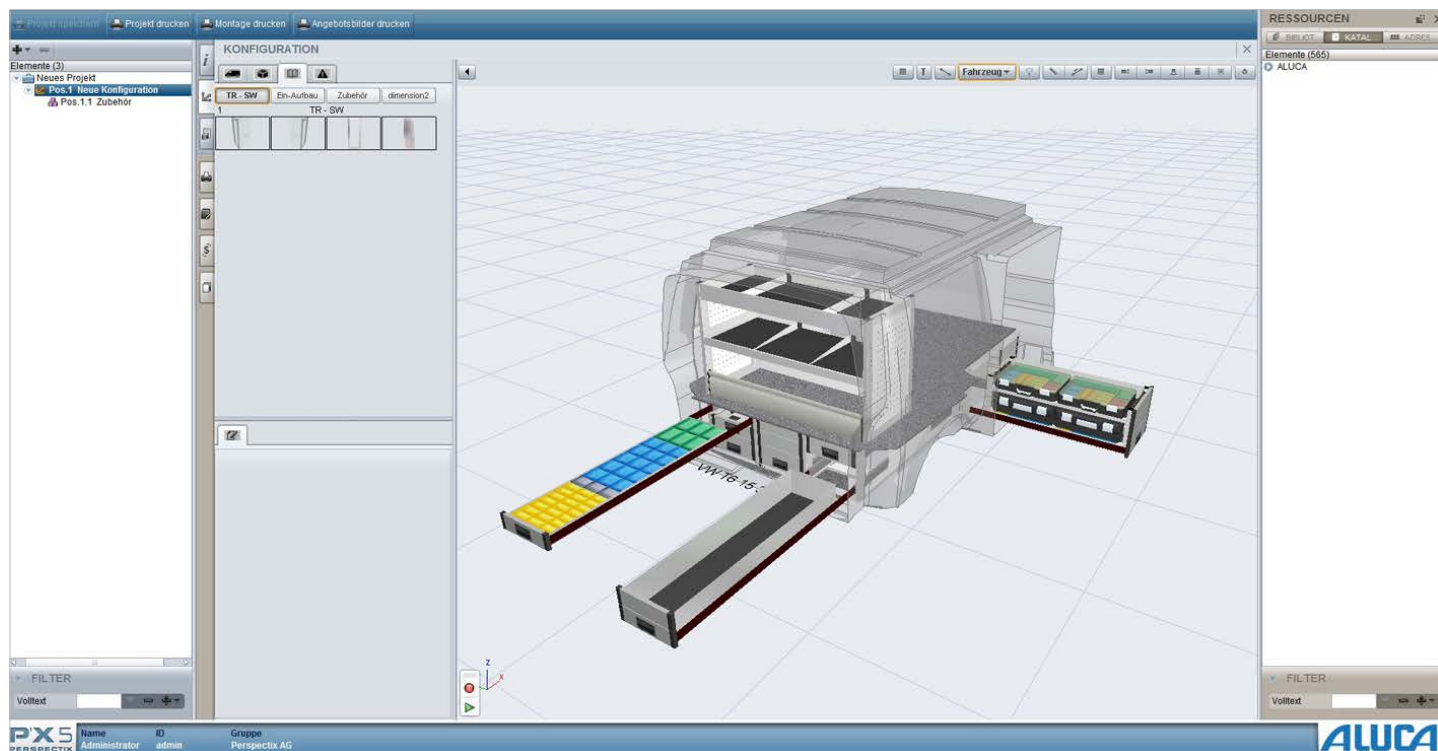


wird P'X5 derzeit bereits in nationalen und internationalen Stationen genutzt. Im Endausbau sollen über 50 weitere Standorte damit ausgerüstet werden. Der Datenaustausch zwischen den Vertriebsmitarbeitern sichert effiziente Vertriebsprozesse und gewährleistet rasche Antworten auf Kundenanfragen.

Effektiver Nutzen

Die P'X5 Sales Solution besteht aus drei Komponenten. Mit der Authoring-Workbench passen Mitarbeiter der IT-Abteilung die Software an die Bedürfnisse des Unternehmens an. In dem Modul „Projektorganisation“ werden Projektmanagement und Kalkulationen umgesetzt. Mit der dritten Komponente, dem eigentlichen 3D-Konfigurator, lassen sich die Fahrzeugeinrichtungen grafisch planen. 2D- und 3D-Daten aus CAD-Systemen fließen nahtlos in die plastische Produktkonfiguration am Bildschirm ein. Die korrekte Auslegung gewisser Produkte basiert auf komplexen technischen Berechnungen. Diese dienen etwa zur Absicherung von Kollisionsfreiheit, Mindestabständen, maximaler Gewichtslast sowie zur Einhaltung von Sicherheitsbestimmungen oder Transportrichtlinien und lassen sich durch P'X5 automatisieren. Die im P'X5 Konfigurator ausgelegten

Produkte generieren automatisch ihre Materialstückliste und eine Kostenübersicht. Alle eingefügten Module enthalten korrekte Informationen, die über die Projektstruktur hinweg hierarchisch zu Gesamtlisten aufsummiert werden. Pro Projektknoten werden über die Stückliste die Kosten, aber auch Gewicht und Volumen kalkuliert. Nicht-grafisch geplante Elemente wie Dienstleistungen, Sonderartikel oder Beistellteile lassen sich aus dem hierarchischen Produktkatalog via Drag and Drop in die Stückliste einsetzen. Diese konsistente Mehrfach-Stücklisten-Erzeugung sorgt dafür, dass alle Bestandteile einmal angelegter Konfigurationen reibungslos beschafft, gefertigt, geliefert und montiert werden können. Damit werden technisch validierte Angebote ermöglicht und die Routinearbeit reduziert. Nach der aufgebauten Projektstruktur werden automatisch Angebote generiert, wobei Dokumentenbausteine modular wählbar sind. Detaildarstellungen zu Baugruppen, Einzelteilen, Stücklisten, Preisen, technischen Daten und Berechnungen lassen sich einbinden und über Druckvorlagen per Knopfdruck zu strukturierten Dokumenten im PDF- oder PDF 3D-Format erzeugen. Mehrsprachigkeit und unterschiedliche Währungen runden die Dokumente bei Bedarf ab. Gerhard Heß,



Über Perspectix

Die Perspectix AG in Zürich realisiert durchdachte Software-Lösungen für den technischen Vertrieb und die Ladenplanung. Seit der Gründung 1996 hat sich das Unternehmen kontinuierlich zum technologisch führenden Lösungsanbieter für den Vertrieb und die Projektierung variantenreicher Produkte entwickelt. Nutzer der P'X5 Sales Solution profitieren von Erfahrungen aus komplementären Anwenderbranchen: Maschinenbau, Anlagenbau, Elektrotechnik, Einrichtungs-, Ladenbau-, Lager- und Logistiksysteme. Mit der P'X5 Store Solution erhalten Anwender eine maßgeschneiderte Lösung für Ladenplanung, Sortimentsgestaltung und Filialauswertung. Wegen der Verbindung von Vertrieboptimierung, grafischer Projektierung und Product Lifecycle Management in einer zukunftsweisenden Technologie ist Perspectix heute strategischer Lieferant namhafter Hersteller und Handelsketten sowie Partner führender IT-Häuser.

Die Perspectix AG ist ein Unternehmen der BORM Gruppe.

Konstruktions- und IT-Leiter bei ALUCA, zeigt sich erfreut: „Angebote erstellen wir nun in der Hälfte der Zeit und der Aufwand zur Kontrolle und zum Einspielen der Produkte in das Warenwirtschaftssystem ist um ein Drittel gesunken.“ Die zentrale Datenhaltung der Angebotsprojekte auf dem P'X5 Server gewährleistet aktuelle Informationen sowie Datensicherheit. Kundenstammdaten wie Kontakte, Firmenadressen und verhandelte Konditionen synchronisiert die Software mit dem ERP-System. Die Kontakte können als globale Ressource per Drag and Drop ins Projekt kopiert werden, wo sie Angebots-, Rechnungs- und Lieferadressen zugeordnet werden. Auf Basis hochgerechneter Kosten können über Rabattierungsvorgaben verhandelte Angebote kalkuliert werden. Eine Integration zu ERP-Systemen und CRM-Umgebungen sichert die Konsistenz der Daten. Gerhard Heß zieht eine positive Bilanz: „Mit Perspectix haben wir den idealen Partner im Bereich Konfigurationssoftware gefunden. Mit den Zusammenstellungen der Gesamtprodukte, die wir mit P'X5 präsentieren, kann sich jeder Kunde sofort identifizieren.“