



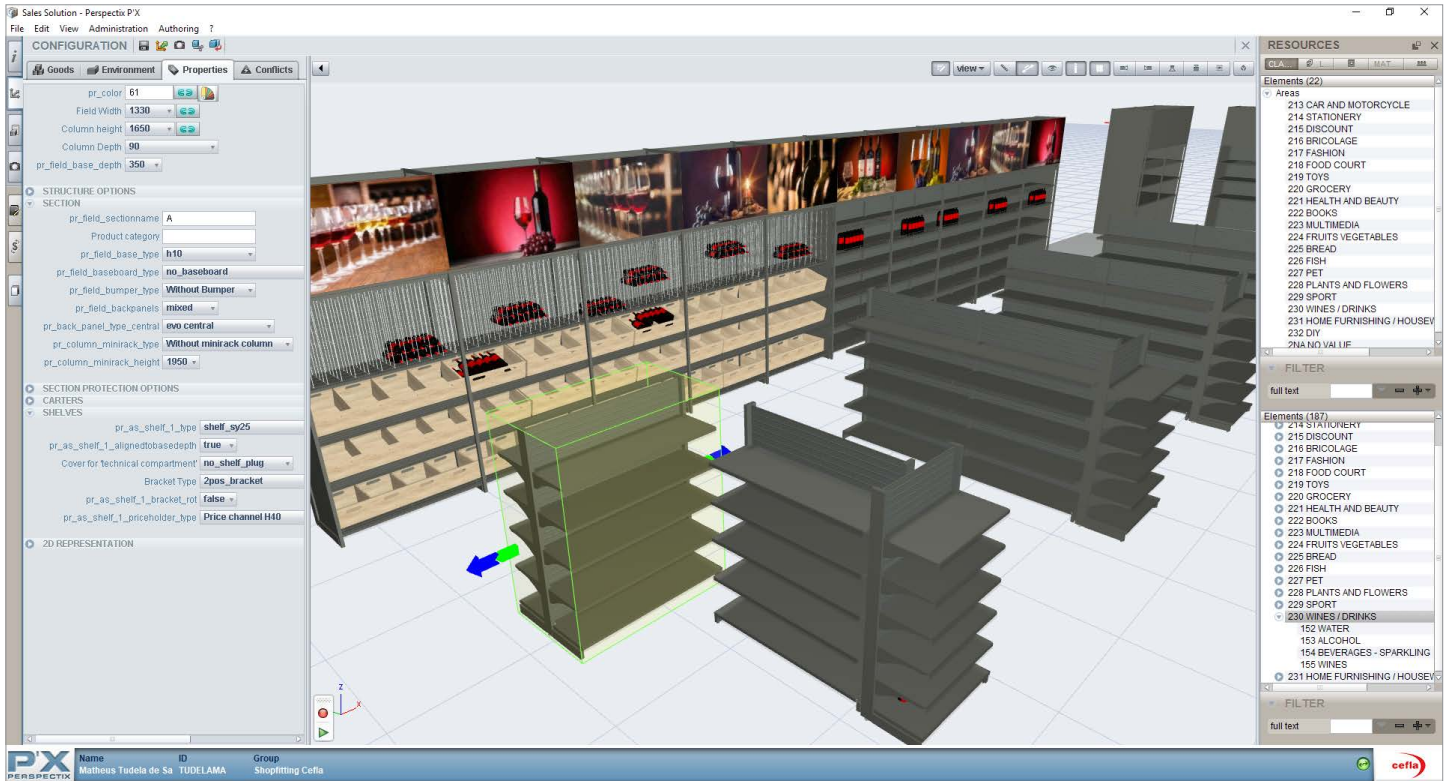
CEFLA Shopfitting: Perfekte Retail Design-Konzepte mit Kunden entwickeln

Cefla Shopfitting, ein Geschäftsbereich der Cefla s.c. mit Sitz in Imola, entwickelt sich international zu einem führenden Partner für das Retail Design von Handelsketten und Fachhändlern in Food- und Non-Food-Bereichen. Dabei setzt das Unternehmen mit kompletten Präsentationskonzepten bei den Kundenbedürfnissen an: Gemeinsam werden innovative Lösungen entwickelt, die individuelle und lokale Anforderungen erfüllen. Eine zügige 3D-Detailplanung mit der P'X Sales Solution beschleunigt die Erstellung plausibler Angebotsunterlagen bei Niederlassungen und Vertretungen in Europa.

Der 1932 in Imola gegründete Technologie-Konzern Cefla betätigt sich an rund 30 Standorten weltweit in verschiedenen Geschäftsbereichen. Schwerpunkt ist der Anlagenbau in der Industrie, in den Sektoren Bau- und Energie, der Medizintechnik und der Oberflächenbeschichtung. Weitere Standbeine bilden die LED-Technologie und eben Ladeneinrichtungen einschließlich individuellen Lösungen für den Einzelhandel.

In diesem bisher technologisch geprägten Geschäftsbereich werden Regalsysteme, Displays, Kassentische und Einkaufswagen gefertigt, aber auch innovative Komponenten wie das Grow Unit: Dieses autarke Anbausystem für Mikrogemüse mit Bewässerung und Beleuchtung ist mit dem Know-how von Cefla in Zusammenarbeit mit der Hochschulforschung entstanden.





den. Mit diesem «Mini-Gewächshaus» können Einzelhändler frisches Gemüse ernten und zugleich die Frische und Qualität der angebotenen Waren demonstrieren.

Vom Hersteller zum Partner des Einzelhandels

Die Wettbewerbsvorteile von Cefla Shopfitting lagen lange in der hochwertigen Herstellung eines modularen Produktsortiments, das leicht verpackt und montiert werden kann – und dies zu wettbewerbsfähigen Preisen und kurzen Lieferzeiten. Vor etwa fünf Jahren vollzog das Unternehmen erfolgreich einen strategischen Wandel zum Lösungsanbieter. In den Fokus traten Konzepte für die vollständige Ausrüstung von Einzelhändlern und Filialketten. Die Produkte dazu waren vorhanden, doch mit welchen Mitteln sollten sie als Lösung angeboten werden?

Mit erheblichen Aufwand wurden Beratungskapazitäten und Software-Lösungen für ein 360 Grad Retail Design aufgebaut, das jeden Aspekt des Einkaufserlebnisses umfasst. Funktionalität, Ergonomie und Flexibilität der Einrichtungslösungen gehören ebenso dazu, wie Proximity Marketing, Visual Merchandising und Beleuchtungskonzepte. Das vorhandene Produktspektrum wird dabei regelmäßig um kundenspezifische Ausstellungslösungen ergänzt.

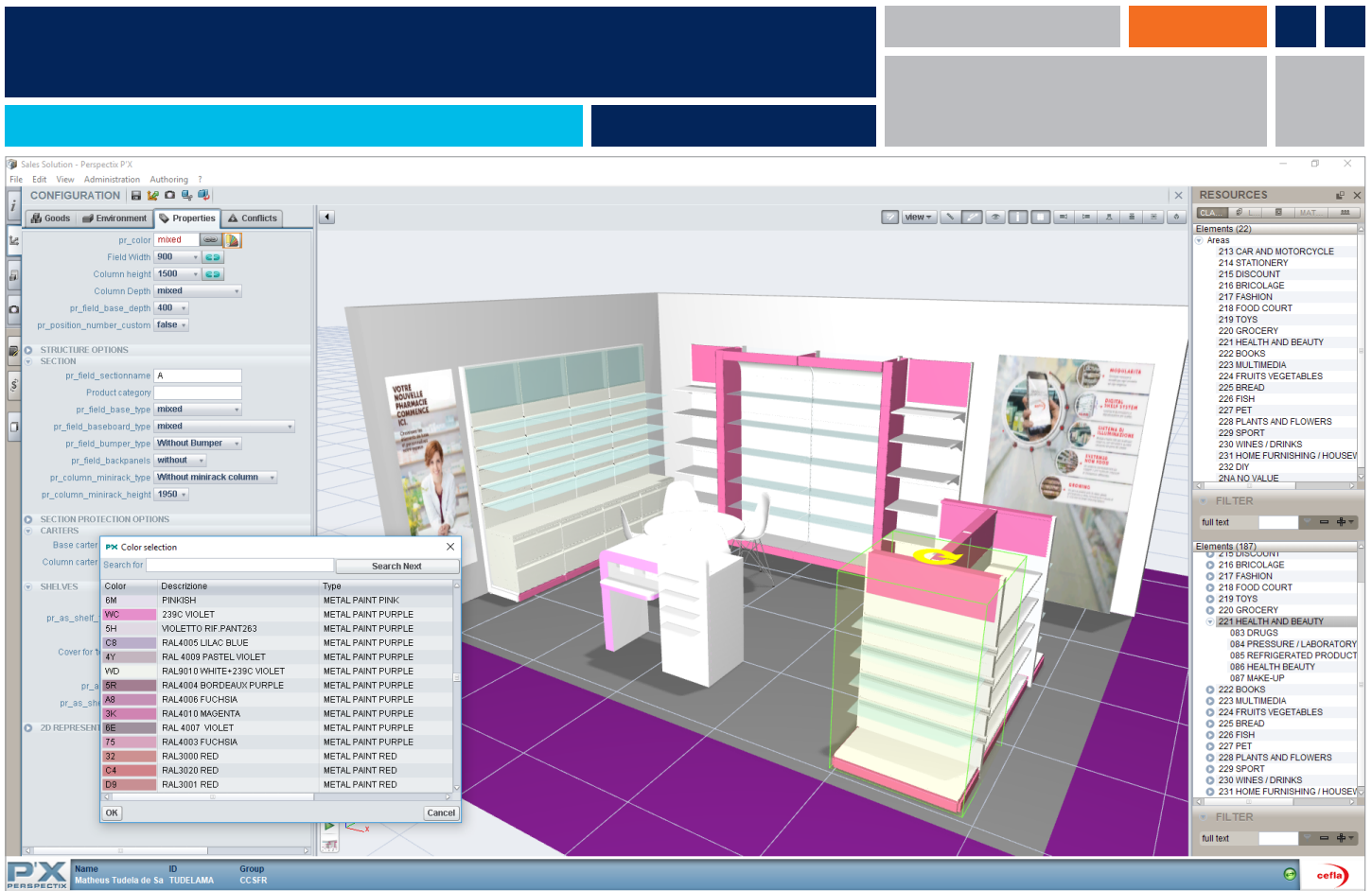
„Wir wollen diese Konzepte in enger Zusammenarbeit mit dem Kunden entwickeln,“ sagt Matheus Tudela de Sá, Operations Manager von Cefla Shopfitting.

Über Cefla

Cefla ist eine italienische Unternehmensgruppe, die 1932 in Imola (Bologna) gegründet wurde, wo sie ihren Hauptsitz und mehrere Produktionsstätten unterhält. Der Konzern ist weltweit tätig und verfügt über rund dreissig Standorte (davon rund die Hälfte mit Produktion) in zahlreichen Ländern. Cefla ist in speziellen Geschäftsbereichen tätig wie: Cefla Plant Solutions (Anlagenbau im Bau-, Industrie- und Energiesektor), Cefla Shopfitting (Ladeneinrichtungen und individuelle Lösungen für den Einzelhandel), Cefla Finishing (Maschinen und komplette Anlagen zur Beschichtung und Veredelung), Cefla Medical Equipment (für den Dental- und Medizinbereich) und C-LED (Unternehmen, das auf die Entwicklung von LED-Technologie spezialisiert ist). Die Stärke von Cefla beruht auf seinen Gründungsprinzipien: strategische Vision, langfristige Planung, Investitionen in Technologie und Innovation, eigenkapitalorientierte und finanzielle Solidität. Unternehmens-Website: www.cefla.com



Matheus Tudela de Sá
Operations Manager



ting. „Dadurch entsteht eine tragfähige und vertrauensvolle Geschäftsbeziehung. Andererseits können wir darauf hinwirken, dass die Gesamtlösung den Preisrahmen nicht sprengt.“ In einer ersten Phase wird mit Entwürfen gearbeitet, die das gesamte Ambiente des neuen Retail Designs realitätsnah visualisieren. Werbebotschaften und Atmosphäre gehen hierbei einher mit der optimalen Platzierung von Warengruppen, Displays und Aktionsflächen, Kühltheken und Kassentischen.

3D Produktkonfigurator mit Layoutplanung gesucht

Um die zweite Phase, vom Entwurf zum bestellfertigen Gesamtangebot, möglichst effizient zu gestalten, suchte Cefla vor eineinhalb Jahren nach einer neuen, innovativen Lösung. Der bis dahin eingesetzte Produktkonfigurator konnte die gestiegenen Anforderungen bezüglich Kreativität und Benutzerfreundlichkeit nicht mehr erfüllen. Aus der französischen Niederlassung kam der Hinweis auf die P'X Sales Solution von Perspectix, die eine flexible Konfiguration und Auslegungsplanung komplexer technischer Produktsysteme unterstützt. Umfangreiche Kataloge mit 3D-Modellen und komplexe Regelwerke sichern die schnelle Erzeugung technisch machbarer und kaufmännisch sinnvoller Varianten – ganz nach den Anforderungen der Endkunden. Neben Anwendern in der Industrie wies der Anbieter Referenzen in im La-

denbau, bei Elektrogeräten und Einrichtungssystemen auf. Es begann eine konzernweite Evaluierung, die Vertriebsingenieure ebenso involvierte wie IT, Controlling, Auftragsabwicklung, kaufmännische Leitung und Geschäftsführung.

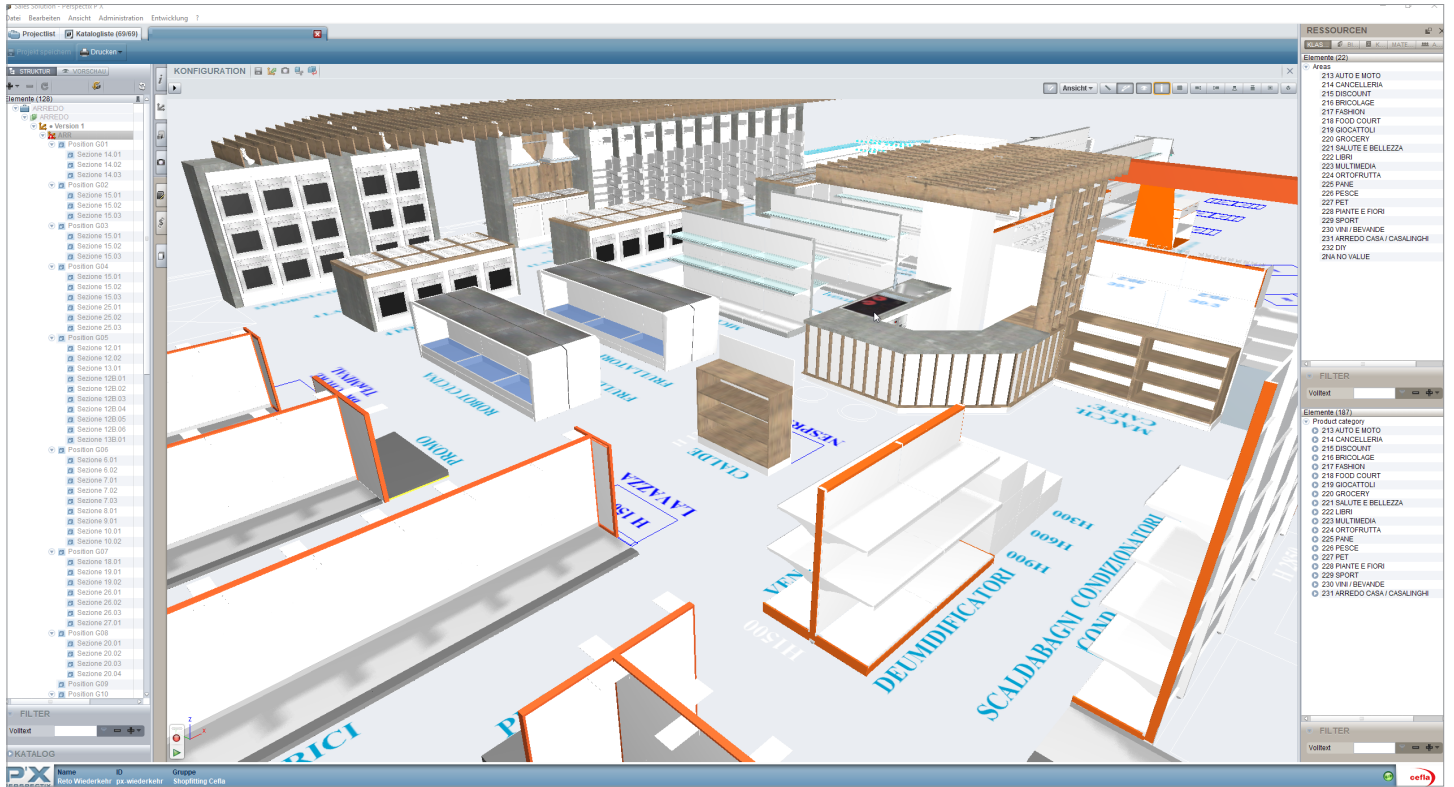
Im Juli 2017 gewann Perspectix, nach einem Fokustreffen auf der Euroshop, den Auftrag zur Implementierung der P'X Sales Solution bei Cefla Shopfitting gegen mehrere internationaler Wettbewerber: „Die Software entsprach im Hinblick auf Flexibilität, 3D-Technologie und Schnittstellen zu unserer vorhandenen PDM- und ERP-Software am besten unseren Anforderungen“, erwähnt Matheus Tudela de Sá.

Europäische Einführung in weniger als einem Jahr

In der nun beginnenden Vorbereitungsphase musste ein Expertenteam aus IT, Kalkulation und Produktmarketing von Cefla Shopfitting gemeinsam mit Projektmitarbeitern von Perspectix die Grundlagen für den Einsatz schaffen. Die Bibliotheken der Software wurden dazu mit Bildern, leichtgewichtigen 3D-Modellen und Produktwissen gefüllt und ein umfangreiches technisches und kaufmännisches Regelwerk programmiert. Anschließend begann der Roll-out in Frankreich, Italien und Spanien. Dort werden inzwischen bereits Angebote mit der neuen Software erstellt – die Resonanz von Mitarbeitern und Kunden fällt durchwegs positiv aus. „Unsere Mitarbeiter treiben das Projekt mit hohem Engagement im geplan-

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'X Sales Solution profitieren von Erfahrungen aus komplementären Anwenderbranchen: Maschinenbau, Anlagenbau, Elektrotechnik, Einrichtungs-, Ladenbau-, Lager- und Logistiksysteme. Mit der P'X Store Solution erhalten Anwender eine maßgeschneiderte Lösung für Ladenplanung, Sortimentsgestaltung und Filialauswertung. Durch die Verbindung von Vertrieboptimierung, grafischer Projektierung und Product Lifecycle Management in einer zukunftsweisenden Technologie ist Perspectix heute strategischer Lieferant namhafter Hersteller und Handelsketten.



ten Zeit- und Kostenrahmen voran“, sagt Matheus Tudela de Sá. „Dabei hat Perspectix alle unsere Anforderungen bestens erfüllt.“

Im ersten Quartal 2019 soll die neue Software allen europäischen Niederlassungen und Vertretungen zur Verfügung stehen. Inzwischen werden bereits Trainer für die zukünftigen Anwenderschulungen ausgebildet. Anschließend wird der Roll-out in Russland vorangetrieben.

Erste Erfahrungen

Die erfolgreich abgestimmten Präsentationskonzepte werden effizient und fehlerfrei in der P'X Sales Solution detailliert ausgearbeitet. „Bei der Umsetzung profitieren wir von einer starken, direkten Verbindung zur Designphase“, sagt Matheus Tudela de Sá. „Wir nutzen etwa 80 Prozent bereits vorhandene Daten und müssen nur einige neue Komponenten hinzufügen.“ Alle Objekte werden aus Bibliotheken mit 3D-Dateien und Bildern konfiguriert und auf originalen Grundrissen platziert. Auch individuelle Einrichtungsobjekte werden so eingefügt, dass der Kun-

de das komplette 3D-Szenario einschließlich Merchandising und der Kapazität in Regalmetern ansehen und überprüfen kann. Nicht konfigurierbare Komponenten, wie das «Grow Unit», werden von fotorealistisch gemappten Platzhaltern repräsentiert. Entspricht das Ergebnis den Anforderungen, werden auf Knopfdruck umfassende Angebote mit 2D/3D-Layouts, Preislisten, Produktdatenblättern und Stücklisten des gesamten Projekts ausgegeben. Abschließend erklärt Matheus Tudela de Sá: „Mit der Software von Perspectix können wir die Wünsche unserer Kunden genauer erfüllen, während wir die technischen Vorgaben und das Budget im Blick behalten. Unsere Kunden erhalten schnell treffende Angebote für die gemeinsamen Projekte, die später flexibel an neue Gegebenheiten angepasst und mit geringem Aufwand auf weitere Filialen übertragen werden können.“

Über Cefla Shopfitting

Cefla Shopfitting ist ein führender Hersteller von Regalsystemen, Kassentischen und Einkaufswagen sowie Anbieter von Displaydesign und Proximity Marketing Lösungen. Dank kontinuierlicher Forschung und einer Kombination aus Innovation, höchster Qualität, Ergonomie, Funktionalität und Technologie ist sie ein idealer Partner für die Interpretation und Antizipation von Markttrends im kleinen und grossen Einzelhandel.