

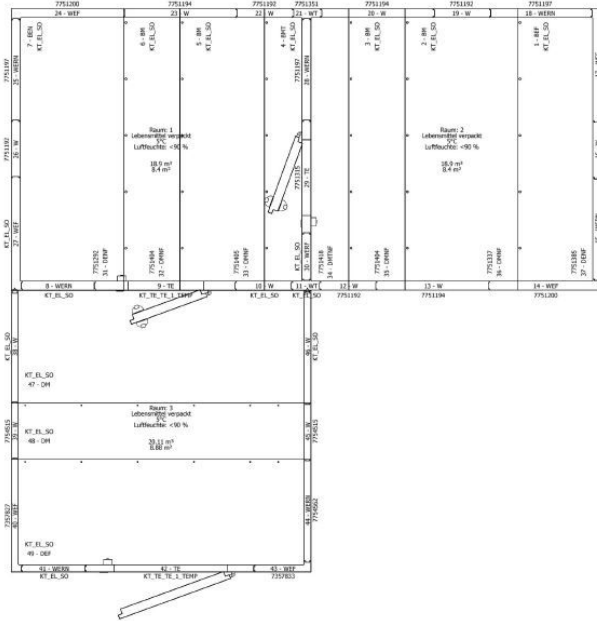


Startschuss zur Digitalisierung

Mit der P'X Sales Solution von Perspectix digitalisiert die Viessmann Kühlsysteme GmbH in Hof das Kühlzellenportfolio sowie die wertschöpfenden Prozesse.

Die Viessmann Group ist einer der international führenden Hersteller von Energiesystemen. Das 1917 gegründete Familienunternehmen beschäftigt 12.100 Mitarbeiter, der Gruppenumsatz beträgt 2,37 Milliarden Euro. Mit 23 Produktionsgesellschaften in

12 Ländern, mit Vertriebsgesellschaften und Vertretungen in 74 Ländern sowie weltweit 120 Verkaufsniederlassungen ist Viessmann international ausgerichtet. 55 Prozent des Umsatzes entfallen auf das Ausland. Am Standort Hof produzieren rund 600 Mitarbeiter Kühl- und Tiefkühlzellen sowie Kühlmöbel, die über ein weltweites Vertriebsnetz an spezialisierte Kälteplaner und Anlagenbauer für den Lebensmitteleinzelhandel, Hotels, Gastronomie, Lebensmittelhersteller, medizinische Produkte und Labore sowie weitere Anwendungsbereiche vertrieben werden.



Achtung!
Jede nachträgliche Bearbeitung der beschriebenen Zeilelemente wie Bohren, Sägen usw. kann Korrosion hervorrufen. Deshalb müssen alle Bohrungen z.B. für Rammenschutz, Aufnahmearbeiten usw. mit essigsäurefreiem Silikon und alle Schnittkanten mit Zinkstaubfarbe behandelt werden!
Bei Nichtbeachtung erlischt die Gewährleistung für das Produkt!

Abgeschlossene, individuelle Kühlräume

Geringes Platzangebot und steigende Quadratmeterpreise führen dazu, dass Kühlzellen buchstäblich auf Maß geplant werden müssen. Mit dem Konfigurator P'X Sales Solution aus dem Hause Perspectix liefert Viessmann in Hof die Lösung für eine optimale Kundenbetreuung und eine verbesserte Performance. Im Produktkonfigurator werden alle Prozesse vom Angebot bis zur Verladung optimiert sowie eine nachhaltige Digitalisierung angestoßen.

Systemauswahl für die P'X Sales Solution

Bereits 2016 hatte das Unternehmen entschieden, den bisherigen 2D-Konfigurator abzulösen. Denn trotz der Möglichkeit, Zeichnungen zu erstellen und Daten an Folgesysteme zu übertragen, musste nahezu jeder Kundenauftrag in der Konstruktion zusätzlich bearbeitet werden. Es wurden verschiedene Möglichkeiten eruiert und Anbieter in einem Auswahlprozess geprüft. „Wir haben verschiedene Systeme geprüft, die zu unseren Produkten passen und eine gute Datenbasis zu unseren Folgesystemen gewährleisten,“ berichtet Markus Häßler-Maraun, Projektleiter Konfiguration. „Perspectix erfüllte diese Anforderungen und präsentierte eine benutzerfreundliche Bedienoberfläche, die unsere Vertriebsmitarbeiter und Konstrukteure intuitiv bedienen können,“ so Häßler-Maraun weiter.

Umfassendes Einführungsprojekt

Mit Beginn des Jahres 2017 begann das Projektteam aus IT-Spezialisten und Technikern mit der Implementierung der Sales Solution. „Das Ziel von Perspectix war es, uns mit allen Informationen zu versorgen, die wir zum Aufbau eines eigenständigen Teams benötigen. Heute greifen wir lediglich bei komplexen Erweiterungen auf Perspectix zurück“, berichtet Markus Häßler-Maraun. Für eineinhalb Jahre bearbeitete das Team in 2-Wochen-Sprints getaktet sämtliche Themen von der Gestaltung des Frontend über die Definition der Dokumente, die Stücklistenkonfiguration sowie die Abbildung bzw. Anpassung der Geschäftsprozesse für Kühlzellen. Was folgte, war eine dreimonatige Testphase mit anschließendem Livegang. Jeweils einige Vertriebsmitarbeiter und Konstrukteure begannen mit der Arbeit in P'X Sales Solution und testeten alle Funktionsbausteine, einschließlich der Dokumente und der Folgeprozesse. Somit wurde ein reibungsloser Livegang gewährleistet.

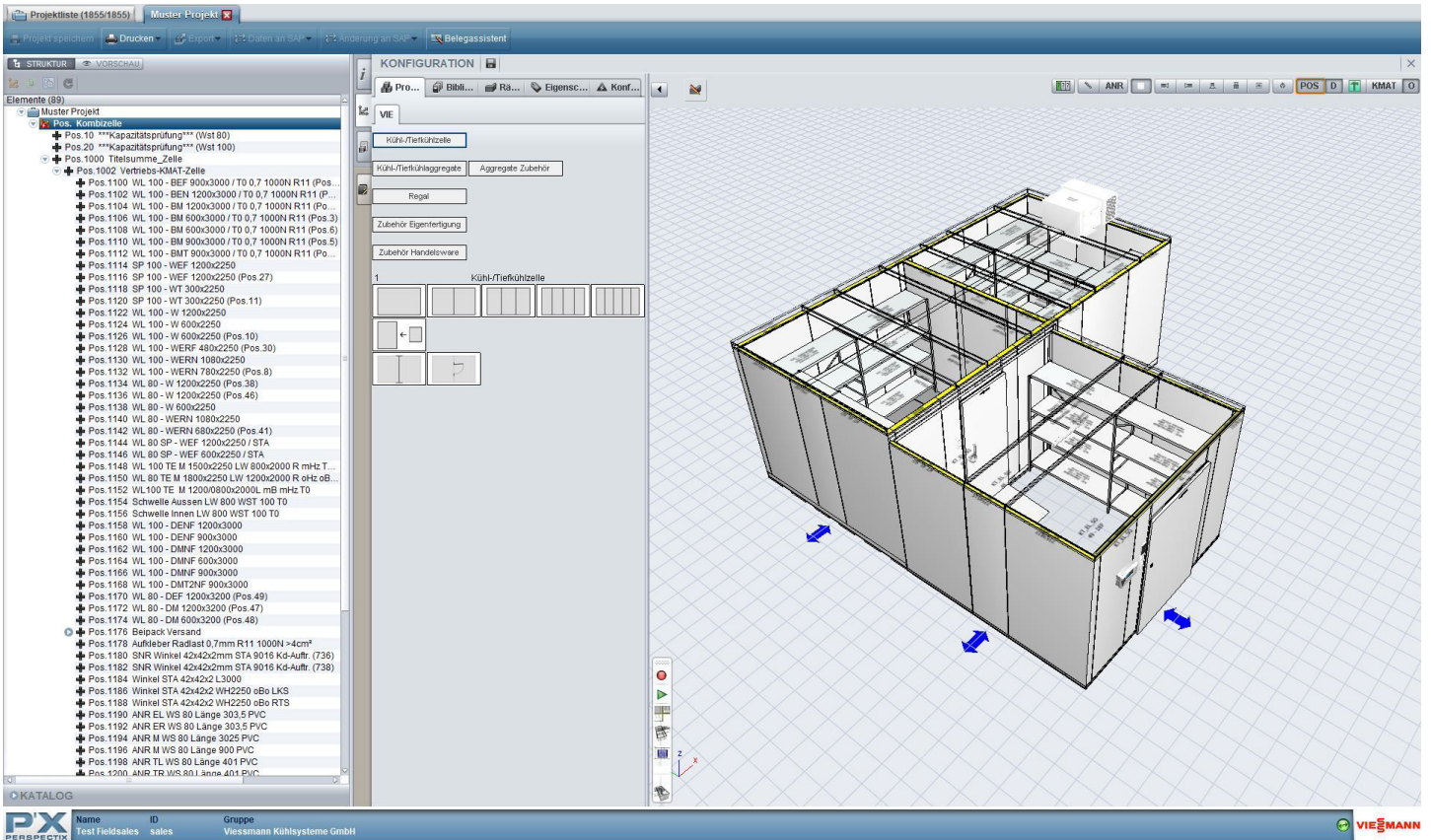
Schneller vom Angebot zur Verladung

Für die Erstellung eines Angebotes werden zunächst die Kundendaten geladen. Ein geeignetes 3D-Kühlzellenmodell, in dem alle Kaufteile, Lagerteile und Produktionsteile enthalten sind, wird am Bildschirm nach den Vorgaben des Kunden individualisiert. Die Anordnung der Türen sowie Regale lassen sich regel-

Über Viessmann

Viessmann ist einer der führenden europäischen Hersteller für gewerbliche Kühltensystemlösungen, bekannt für ihre Energieeffizienz und nachhaltige Kältetechnik zusammen mit Benutzerfreundlichkeit und Wartung. Viessmanns Tecto Produkt- und Serviceportfolio beinhaltet zentralgekühlte, als auch steckerfertige Kühlmöbel, Kühlzellen und Kühlsysteme sowie Zubehör und zugehörigen Service. Die Kühlprodukte werden in Viessmanns Produktionsstätten in Deutschland und Finnland gefertigt und sind durch lokale Vertriebsbüros in 18 Ländern in Europa vertreten, welche durch ein umfangreiches Netzwerk an Partnerunternehmen unterstützt werden.

Weitere Informationen unter kuehlen.viessmann.de



basiert konfigurieren. Verbindungselemente werden automatisch platziert, die Inneneinrichtung wird per drag-and-drop hinzugefügt. Schließlich senden die Mitarbeiter die Daten an das Folgesystem. Die Angebotsdokumente mit 3D-Ansichten, Aufstellplänen und Detailbeschreibungen werden auf Knopfdruck erzeugt und in verschiedenen Formaten bereitgestellt. „Es wird bereits heute ein beachtlicher Teil der Angebote und Aufträge über den Konfigurator abgebildet. Allein bei der Angebotserstellung erzielen wir einen absoluten Mehrwert für den Kunden, da detaillierte Informationen den Abstimmungsprozess erleichtern. Das Feedback der Kunden im Feld ist sehr positiv,“ berichtet Markus Häßler-Maraun erfreut.

Mit der P'X Sales Solution in die Fertigung

Doch die Leistung der Konfigurationslösung reicht noch weiter, bis in die Fertigung. Von den konfigurierten 3D-Modellen werden nicht nur Kundendokumente, sondern automatisch auch alle benötigten Fertigungsdokumente abgeleitet. „Wir haben die Informationen zielgruppengerecht aufgeteilt, so dass Kunden und Fertigungsmitarbeiter jeweils nur die Informationen bekommen, die sie benötigen,“ sagt Häßler-Maraun.

Startschuss zur Digitalisierung

Bei diesen durchaus positiven Ergebnissen werden es Häßler-Maraun und sein Team nicht bewenden lassen. Nach und nach optimieren sie alle Systeme, damit das Unternehmen auch weiterhin kundentoptimiert produzieren kann. Den Effekt will Viessmann vor allem zum Wachstum nutzen. Insofern kann man das Projekt – ebenso wie die Konfigurationslösung – als Startschuss zur Digitalisierung betrachten. „Wir sind äußerst zufrieden mit Perspectix,“ lobt Markus Häßler-Maraun. „Anbieter und System sind zuverlässig, flexibel und innovativ.“ In Zukunft will man sich mit dem Anbieter in Richtung Building Information Modeling (BIM) und webbasierter Konfiguration entwickeln.

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.

Kunde



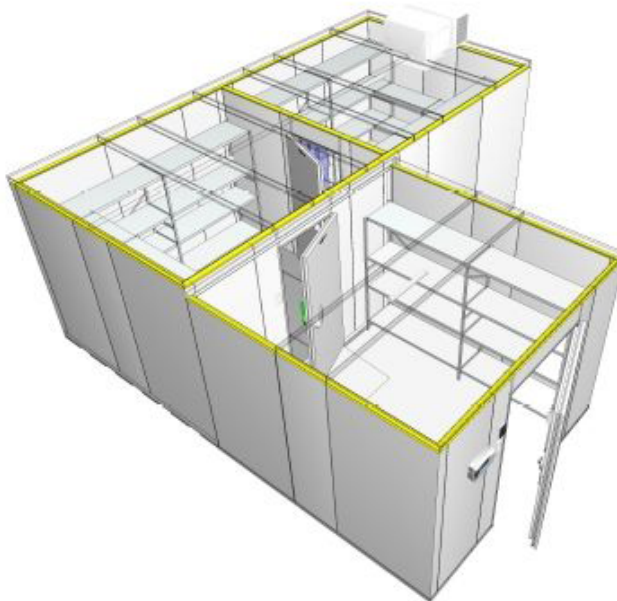
Projekt

Muster Projekt

Belegnummer

Entwurf
Version 1

Kombizelle



	Zelle 1		Zelle 2
Zellenart	TeoCell Standard Flu c		TeoCell Standard Flu c
Baustoffklasse	B3		B3
Wandstärke	100 mm		80 mm
Aussenbreite	880 mm		800 mm
Aussenlänge	800 mm		820 mm
Aussenhöhe	2480 mm		2346 mm
Grundfläche	18.9 m ²		8.8 m ²
Gewicht	1611 kg		821 kg
Unterklung	80 mm		0 mm
	Raum 1	Raum 2	Raum 2
Temperatur	6°C	6°C	6°C
Rauminnenhöhe	2260 mm	2260 mm	2266 mm
Rauminnenbreite	800 mm	800 mm	8040 mm
Rauminnenlänge	800 mm	800 mm	2820 mm
Grundfläche	8.4 m ²	8.4 m ²	8.88 m ²
Volumen	18.9 m ³	18.9 m ³	20.11 m ³
Bodenart	Standardboden - T0	Standardboden - T0	ohne Boden - PVC-MR
Rutschfestigkeit	R11	R11	
Bodenbelastung	1000 N/40m ² Gummirolle	1000 N/40m ² Gummirolle	