

## Sales 4.0 – Treppenlift trifft digitale Revolution



Mit HoloLinc® stellen thyssenkrupp Elevator und Zühlke einen vollständig digitalisierten Sales Process auf Basis der Microsoft HoloLens vor.

Credit: thyssenkrupp Elevator  
Fotograf: Zühlke Engineering



Parallel zu dem Medienevent erhielten auch 120 Sales Manager von thyssenkrupp Elevator einen Sales-Koffer mit einer Microsoft HoloLens und allem benötigten Equipment, um HoloLinc® zukünftig beim Kunden einzusetzen (Photo: thyssenkrupp Elevator).

Credit: thyssenkrupp Elevator  
Fotograf: ADRIANBEDOY

Utl.: thyssenkrupp Elevator und Zühlke präsentieren einen vollständig digitalisierten Sales Process - und die erste Anwendung von Microsofts Mixed-Reality-Technologie im industriellen Maßstab =

Wien/Essen (OTS) - Auf einem gemeinsamen Medienevent haben thyssenkrupp Elevator und Zühlke HoloLinc® vorgestellt - einen vollständig digitalisierten Sales Process für Treppenlifte. Parallel zu dem Medienevent erhielten auch 120 Sales Manager von thyssenkrupp Elevator einen Sales-Koffer mit einer Microsoft HoloLens und allem benötigten Equipment, um HoloLinc® zukünftig beim Kunden einzusetzen.

Der Sales Process mit HoloLinc® startet mit dem Ausmessen der Treppe mittels einer Microsoft HoloLens. thyssenkrupp und Zühlke gehen davon aus, dass dies den Sales Managern rund eine Stunde an Arbeitszeit im Vergleich zur bisherigen Vermessungsmethode spart. Anschließend kann der Kunde den Lift gemeinsam mit dem Sales Manager auf dem iPad konfigurieren und dank Mixed Reality auf seiner eigenen Treppe betrachten. Möchte der Kunde die Treppe bestellen, können die Daten auf Knopfdruck ins Microsoft Azure Backend und von dort an die

Produktion übermittelt werden.

Andreas Schierenbeck, CEO von thyssenkrupp Elevator, zeigt sich begeistert von der neuen Lösung: „Mit HoloLinc® können wir nicht nur die Lieferzeit auf bis zu ein Viertel reduzieren, wir können es für unsere Kunden auch viel besser erlebbar machen, wie der neue Treppenlift bei ihnen aussehen wird.“ Jürgen Pronebner, Mitglied der Geschäftsleitung und Managing Director Business Development bei Zühlke ergänzt: „HoloLinc® ist ein Paradebeispiel für die immensen Vorteile, die Digitalisierungsprojekte bringen können, wenn sie konsequent durchdacht und umgesetzt werden.“

Zwtl.: Erstes HoloLens Proof-of-Concept das in die Praxis umgesetzt wird

HoloLinc® basiert auf einem Proof-of-Concept, den thyssenkrupp und Microsoft bereits auf der Hannover Messe 2017 vorgestellt hatten. Um die skizzierte Lösung in die Praxis umzusetzen, entschied sich thyssenkrupp für den Innovationsdienstleister Zühlke. Andreas Schierenbeck: „Zühlke ist als erster zertifizierter Microsoft-Partner für die HoloLens nicht nur ein Vorreiter im Bereich Augmented- und Mixed Reality. Das Unternehmen hat auch viel Erfahrung mit Digitalisierungsprojekten, angefangen bei Cloud-Lösungen und Mobil-Solutions bis hin zu Connectivity und konnte die Lösung somit auch nahtlos in unsere IT-Landschaft einfügen.“

Bei HoloLinc® gehen thyssenkrupp und Zühlke auch vollkommen neue Wege bei der Verwendung der Microsoft HoloLens. Erstmals wird die Mixed-Reality-Brille auch als Messinstrument eingesetzt. Jürgen Pronebner: „Wir haben es geschafft, eine Präzision nochmal deutlich zu steigern, was natürlich auch für andere Branchen und Märkte interessant sein kann. Gemeinsam mit thyssenkrupp prüfen wir gerade diese Möglichkeiten.“

Zwtl.: HoloLinc® ermöglicht großen Schritt in digitale Zukunft

Mit Lösungen wie HoloLinc® kommt thyssenkrupp Elevator beim digitalen Wandel einen großen Schritt weiter und verändert entscheidend die Art, wie Ideen und Lösungen umgesetzt werden. Die schnellere Kommunikation zwischen den Vertriebsmitarbeitern, der Fertigung und Verwaltung über die unmittelbare ERP-Einbindung zwischen Konfigurierung, Bestellung und Produktion bringt alle Beteiligten voran - genauso wie der Einsatz von Mixed

Reality-Technologie zu einem Zeitpunkt, an dem Industrie 4.0 und Virtual Reality vielerorts noch immer leise Zukunftsmusik sind. Digitale Transformation in ihrer greifbarsten Form ist bei thyssenkrupp Elevator schon heute, hier und jetzt, Alltag.

(insgesamt 3536 Zeichen inkl. Leerzeichen)

Zwtl.: Über Zühlke

Als Dienstleister für Innovationsprojekte vereint Zühlke Business- und Technologie-Kompetenzen zu neuen Lösungen und entwickelt wirtschaftlich erfolgreiche Produkte, Services und Geschäftsmodelle der digitalen Zukunft - von der Idee über die Realisierung bis zum Betrieb. Dafür engagieren sich mehr als 1.000 ExpertInnen mit der Erfahrung aus über 10.000 Projekten.

Die Zühlke Gruppe ist mit lokalen Teams in Bulgarien, Deutschland, Großbritannien, Hongkong, Österreich, Serbien, Singapur und der Schweiz präsent. 2017 erzielte das Unternehmen mit 960 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einen Umsatz von 154 Millionen Schweizer Franken (138 Millionen Euro; 121 Millionen GBP).

Bild(er) zu dieser Aussendung finden Sie im AOM / Originalbild-Service sowie im OTS-Bildarchiv unter <http://bild.ots.at>

~

Rückfragehinweis:

Mag. Benjamin Monsorno, MA  
Marketing and Communications Manager Austria  
Direkt +43 1 205 11 6842  
Mobil +43 664 61 51 867  
Email [benjamin.monsorno@zuehlke.com](mailto:benjamin.monsorno@zuehlke.com)

~

Digitale Pressemappe: <http://www.ots.at/pressemappe/7897/aom>

\*\*\* OTS-ORIGINALTEXT PRESSEAUSSENDUNG UNTER AUSSCHLISSLICHER  
INHALTLICHER VERANTWORTUNG DES AUSSENDERS - WWW.OTS.AT \*\*\*

OTS0173 2018-10-19/14:26

191426 Okt 18

Link zur Aussendung:

[https://www.ots.at/presseaussendung/OTS\\_20181019\\_OTS0173](https://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20181019_OTS0173)