



Virtofy Business Case: Virtual-Reality-Lösung für Produkt- und Prozessvirtualisierung

Executive Summary

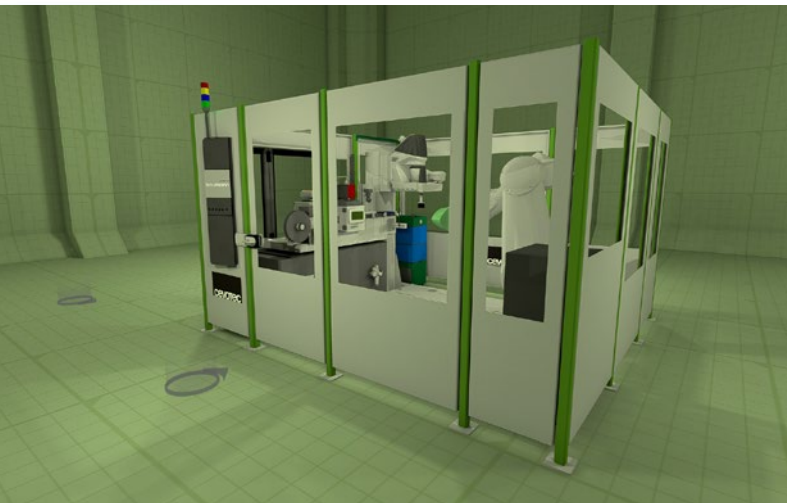
Virtofy ist eine hochmoderne Software-Lösung im Bereich Virtual Reality (VR), die es industriellen Fertigungsunternehmen ermöglicht, ihren Kunden **Anlagen, Maschinen und Prozesse komplett virtuell zu präsentieren**, ohne die Notwendigkeit physischer Treffen. Dies spart nicht nur erhebliche Kosten, die mit persönlichen Vorführungen verbunden sind. Die intuitive VR-Darstellung **steigert auch die Kundenbindung** durch vertieftes Lernen und beeindruckende Erlebnisse. Dank der **guten Skalierbarkeit** lässt Virtofy sich schnell und effektiv in bestehende Abläufe integrieren. So können Unternehmen komplexe technische Konzepte nachhaltig vermitteln, Maschinen in Aktion demonstrieren und ein greifbares Verständnis ihrer technologischen Fortschritte vermitteln – all das zu **weit geringeren Kosten** und ohne den mit Reisen verbundenen CO₂-Fußabdruck.

Einführung in die Herausforderung von Cevotec

Cevotec bietet eines der weltweit modernsten Produktionssysteme für komplexe Faserverbundwerkstoffe und sah sich mit der Herausforderung konfrontiert, seine hochentwickelte Fiber-Patch-Placement-Technologie einem weltweiten Kundenkreis zu demonstrieren. Herkömmliche Vor-Ort-Präsentationen sind aber extrem teuer und logistisch kompliziert – vor allem, wenn man Maschinen und Prototyp-Prozesse vorführen will, die noch in der Entwicklung sind. Doch um die Anlage und den Prozess dahinter in Gänze gut zu verstehen, braucht es mehr als nur ein paar Bilder und Videos.

Die Lösung: Virtofy

Auf Basis vorhandener 3D-Daten vom Kunden wurde für Cevotec ein maßgeschneidertes VR-Szenario entwickelt,



das die Funktionsweise der Roboteranlage zum Aufbringen von Carbon-Patches auf verschiedene Werkstücke genau simulierte. Dieses Guided-VR-Erlebnis wurde in Virtofy integriert, so dass die Vertriebsteams von Cevotec eine geführte, virtuelle Tour durch die Maschinen in Aktion anbieten können, vor allem zum Einsatz auf Messen und für Kundentermine.

Umsetzung

Der Implementierungsprozess umfasste die folgenden Schritte:

1. Zusammenarbeit mit Cevotec-Ingenieuren: Um die Genauigkeit des VR-Modells zu gewährleisten, erfolgte zunächst eine genaue Abstimmung mit den Ingenieuren von Cevotec bzgl. notwendiger Spezifikationen und Betriebsdaten der Anlage.

2. Nutzung vorhandener 3D-Ressourcen: Es wurden originale 3D-Konstruktionsdaten von Cevotec importiert und verwendet.

3. Entwicklung eines Szenarios: Im Anschluss wurde eine speziell für den

Kunden angefertigte, virtuelle Umgebung erstellt, die Cevotecs Produktionsanlage widerspiegelte, komplett mit Animationen zur Demonstration des Fiber-Patch-Placement-Prozesses.

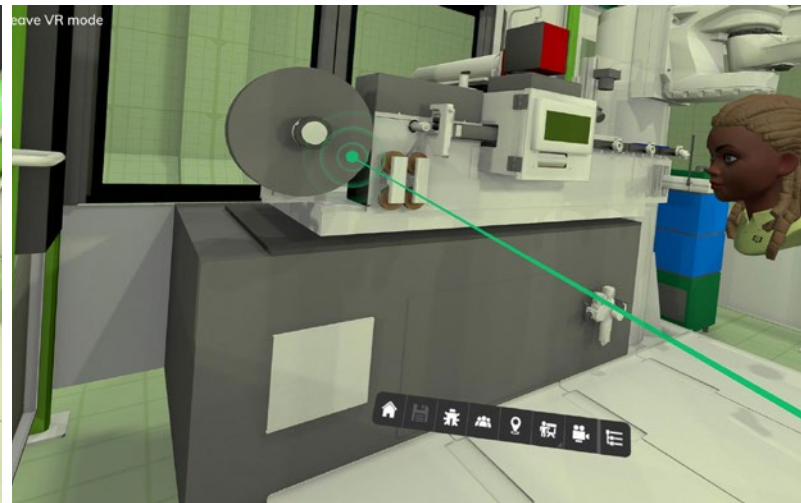
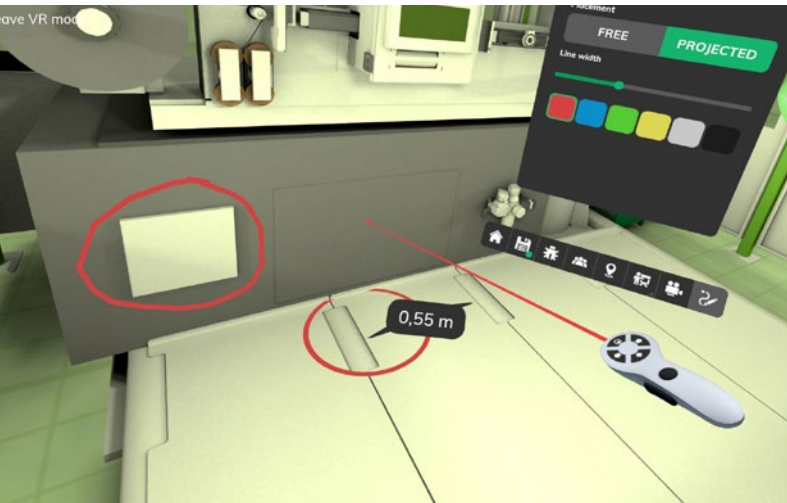
4. Integration in Virtofy: Das Szenario wurde nahtlos in Virtofy integriert, um den Vertriebsmitarbeitern von Cevotec und potenziellen Kunden einen einfachen Zugang zu ermöglichen.

5. Schulung: Dank der einfachen Bedienbarkeit von Virtofy brauchte es nur eine kurze Schulung des Cevotec-Vertriebsteams, um sicherzustellen, dass sie das VR-Szenario effektiv navigieren und den Kunden präsentieren können.

Vorteile

Kosteneinsparungen: Cevotec konnte erhebliche Kosten einsparen, da deutlich weniger Kunden eingeflogen oder Geräte auf Messen aufgestellt werden mussten.

Globale Reichweite: Cevotec konnte seine Technologie nun jedem potenziellen Kunden auf der ganzen Welt vorführen,



ohne dass Interessenten hierfür zum Produktionsstandort reisen mussten.

Verbessertes Kundenerlebnis: Die interaktive VR-Erfahrung ermöglichte es den Kunden, die fortschrittlichen Prozesse in einem überzeugenden Format zu visualisieren und zu verstehen - egal ob am Messestand oder im Kundentermin.

Förderung des Vertriebs: Virtofy ermöglichte es dem Vertriebsteam, die Vorteile der Technologie und die betriebliche Effizienz effektiv zu demonstrieren.

Nachhaltigkeit: Der verringerte Reisebedarf trug direkt zur Reduzierung der CO2-Emissionen bei und entsprach damit den Nachhaltigkeitszielen des Unternehmens.

Fazit

Virtofy hat die Art und Weise revolutioniert, wie Cevotec mit potentiellen Kunden interagiert. Die detaillierte virtuelle Darstellung der Maschinen und Prozesse von Cevotec in Virtofy war ein nachhaltiges, kosteneffizientes und ansprechendes Verkaufsinstrument. Dieser Geschäftsfall

ist ein Beweis für das Potenzial von VR bei der Verbesserung des industriellen Vertriebs und der Kundeninteraktion.



„The public interest was enormous. I can't remember ever having so many visitors to our booth.“

FELIX MICHL, CTO
Cevotec GmbH

Kontakt für Fragen & weitere Informationen

sales@eachtick.com

Erfahren Sie mehr über Virtofy auf:

www.virtofy.com