



PrimeFact Success Story

„Unsere Ziele hinsichtlich einer effizienten Produktkonfiguration im Auftragservice in Verbindung mit einer optimalen Unterstützung der nachgelagerten Produktions- und Logistikprozesse, verwirklichen wir erfolgreich mit PrimeFact.“

Ludger Vogelsang, Director Strategic Projects,
Thermoplan AG

Thermoplan AG

Technisch innovative Kaffeevollautomaten für die Gastronomie, mit Schweizer Qualität und Präzision gefertigt. Dafür steht das Traditionsunternehmen Thermoplan aus Weggis, Weltmarktführer in diesem Segment.

Charakteristisch für Thermoplan sind schnelle Vertriebsprozesse, perfekter Service, eine effiziente weltweite Logistik und qualitativ hochwertige Kaffeemaschinen, die in unterschiedlichsten Varianten geordert werden können.

Tele-Sales mit PrimeFact

PrimeFact unterstützt die direkte Konfigurator-gestützte Auftragserfassung im laufenden Verkaufsgespräch via Telefon.

Hierbei erfasst der/die Vertriebsmitarbeiter/in die Kopfdaten zum Auftrag im ERP-System APplus. Bei den zu konfigurierenden Positionen startet automatisch PrimeFact und ermöglicht die Ausprägung des Automaten nach Regelwerk und Beziehungswissen, real-time im laufenden Verkaufsgespräch.

Das im System abgebildete technische Produktwissen versetzt somit Mitarbeiter mit reinem Vertriebshintergrund in die Lage, technisch geprüfte Angebote und Aufträge zu erfassen.

thermoplan
Swiss Quality Coffee Equipment

Unternehmen

Thermoplan AG

Standort

Weggis - Schweiz

Branche

Kaffeevollautomaten Gastronomie

Anforderungen

- Integration ERP-System APplus
- Artikelfindung
- Dynamische Generierung von Stücklisten
- Automatische Texterzeugung
- Möglichkeit der eigenständigen Anpassung und Wartung des Systems

PrimeFact Komponenten

- PrimeFrame
- PrimeConfig
- ConnectERP

Nutzen

- Effiziente Auftragserfassung
- Optimales Handling der Produktvarianten
- Kürzere Bearbeitungs- und Lieferzeiten

PrimeFact
Extended Product Configuration



PrimeFact Success Story

Integrierte Gesamtlösung

Aufgrund der umfassenden Integration mit dem ERP-System APplus, werden mit Abschluss des Prozesses, u.a. die Stücklisten und Produktbeschreibungen für die nachfolgenden Prozessschritte übergeben.

Dem Anwender steht somit eine nahtlos miteinander kommunizierende Gesamtlösung zur Verfügung

Sowohl PrimeFact, als auch APplus basieren auf moderner Microsoft .net Technologie.

Eine Lösung die passt

Der Einsatz der leistungsstarken PrimeFact Einzelmodule erlaubt eine auf die Anforderungen des Kunden zugeschnittene Konfiguratorlösung.

Die zentrale Komponente **PrimeFrame** sorgt für die reibungslose Kommunikation der einzelnen Module von PrimeFact innerhalb der robusten Server-Client Struktur.

PrimeConfig ermöglicht die fehlerfreie Konfiguration der Kaffeeautomaten, z.B. mit Beziehungswissen, Plausibilitäts- und Kollisionsprüfungen auf Basis von Regelwerk und Formeln.

Für die Pflege des Beziehungswissens steht eine grafische Benutzeroberfläche zur Verfügung, die es ermöglicht, mit wenigen Mausklicks Beziehungen von Produkteigenschaften im Konfigurator anzulegen.

Das ERP-Interface **ConnectERP** bietet eine flexible Plattform für die Integration.

Hierbei bietet die auf Webservices basierende Technologie beiden Systemen die Möglichkeit, dynamisch zum gezielten Zeitpunkt innerhalb der Prozessschritte zu kommunizieren. Eine ständige Verbindung wird nicht benötigt.

Der Umfang der Integration kann in Schritten, z.B. durch veränderte Anforderungsszenarien, erweitert werden.

Erfolgsrezept Teamwork

Vor der eigentlichen Umsetzung des Konfigurators, stand die genau Analyse der Strukturen der zu konfigurierenden Produkte und dem vorliegenden Beziehungswissen. Dies erfolgte gemeinsam mit den entsprechenden Wissensträgern des Kunden.

Zielgerichtete Schulungen mit den ausgewählten Key-Usern, versetzten diese in die Lage, auf Basis von grafischen Benutzeroberflächen die Konfiguratorstammdaten anzulegen und zu bearbeiten. Dieses Vorgehen ermöglichte überschaubare Aufwendungen und eine angemessenen kurze Projektlaufzeit.

Das abgestimmte gemeinsame Vorgehen aller beteiligten Mitarbeiter der Thermoplan, der AP AG und PrimeFact, sorgten für eine reibungslose und effiziente Einführung des Gesamtsystems.

„Eine unserer Anforderungen war die Möglichkeit der Pflege der Konfiguratorstammdaten durch eigene Mitarbeiter.

PrimeFact besitzt eine Reihe von effizienten Werkzeugen, die genau dies unterstützen.“

Ludger Vogelsang, Director Strategic Projects,
Thermoplan AG

Die Varianten im Griff

Mit einer stetig steigenden Variantenvielfalt, ändern sich für Variantenfertiger auch die Herausforderungen innerhalb des Vertriebs und der nachgelagerten Prozesse.

Kundenwünsche werden individueller und trotz der sich hieraus ergebenden komplexeren Produktstrukturen, wird eine effiziente und kundenindividuelle Abwicklung erwartet.

**Vom Point-of-Sale bis zur Produktion.
PrimeFact unterstützt Sie End-To-End.**