



PrimeFact Success Story

„Mit PrimeFact4 als effizientem Werkzeug für den Vertrieb von komplexen Versorgungseinheiten, hat Trilux es geschafft, die Wettbewerbssituation spürbar weiter zu verbessern.“

Trilux Lenze

Der weltweit führende Hersteller von Leuchtsystemen und medizinischen Versorgungsanlagen optimiert seine nationale und internationale Vertriebsorganisation auf Basis der Produktkonfigurator-Plattform PrimeFact4.

Neben der traditionell erfolgreichen Produktion von Leuchtsystemen, ist Trilux weltweit agierender Ausstatter von Krankenhäusern mit medizinischen Wandversorgungsanlagen und Zubehör. Hierbei ist jedes Objekt unterschiedlich und stellt eine entsprechende Herausforderung im Rahmen der international zu koordinierenden Vertriebsprozesse dar.

Herausforderungen im Wettbewerb

Trotz einer führenden Marktposition, ist Trilux nicht der einzige Bewerber, wenn es um die Vergabe von Aufträgen geht. Die üblichen Ausschreibungen setzten einen arbeitsintensiven und stark konstruktiven Angebotsprozess in Gang. Im Gegenzug gilt es Angebote und präzise Kalkulationen in möglichst kurzer Zeit zu erstellen.

Die Lösung: PrimeFact

Mit dem Ziel der Optimierung und effizienteren Gestaltung der Prozesse und Arbeitsmethoden im internen und externen Sales Engineering, entschied sich die Trilux Lenze GmbH nach einem intensiven Auswahlprozess für die Einführung von PrimeFact4.

Unternehmen

Trilux Lenze GmbH

Standort

Arnsberg

Branche

Leuchtsysteme und Medizintechnik

Anforderungen

- Verteiltes Arbeiten, z.B. Nutzung durch Außendienst und Standorte
- "Geführter" Konfigurationsprozess
- Automatische Generierung von Zeichnungen für Kunden, Produktion und technische Installation
- Integrierte Projekt- und Kundenverwaltung
- Erweitertes Angebotswesen
- Möglichkeit der eigenständigen Pflege und Erweiterung des Systems

PrimeFact Komponenten

- PrimeConfig
- PrimeEngineer
- PrimeContent
- PrimeProduction
- PrimeSales

Nutzen

- Effizientes Angebots- und Auftragswesen
- Präzise Preiskalkulationen
- Kürzere Reaktions- und Lieferzeiten
- Verbessertes Objekt- und Projektmanagement





PrimeFact Success Story

Kurze Projektlaufzeit

Projektstart war im Februar 2004.

Bereits im November des selben Jahres, präsentierte Trilux die Lösung dem Fachpublikum auf der Branchenmesse MEDICA in Düsseldorf.

Während der Realisierung wurde im Rahmen der Projektplanung darauf geachtet, dass der Hauptteil der eigentlichen Umsetzung durch qualifizierte und für den abzubildenden Bereiche verantwortlichen Mitarbeiter von Trilux abgeleistet wurde.

Grafisches Sales Engineering

Ausgehend von der Anforderung der grafischen Produktkonfiguration, kam dem Modul **PrimeEngineer** verstärkte Bedeutung zu. Basierend auf dem leistungsfähigen Konfigurator modul **PrimeConfig**, arbeitet der Anwender in der grafische Visualisierung der Konfiguration und erhält damit eine maßgebliche Optimierung des Konfigurationsprozesses.

Durchgängige Gesamtlösung

Im Rahmen der Einführung wurde deutlich, dass der vollständige Einsatz von PrimeFact4 über alle Prozesse der Sales, Engineering und Produktionsprozesse einen echten signifikanten Mehrwert bedeutet.

Der entsprechende User ist in der Lage innerhalb der Primefact4 Benutzeroberfläche, für ihn relevante Anwendungen zu nutzen. Hierbei werden Redundanzen und Insellösungen vollständig vermieden.

Angebotserstellung vor Ort

Trilux Außendienstmitarbeiter und angebundene Organisationen betreuen Kunden und Aquisefälle vor Ort und das rund um den Globus. Mit **PrimeSales** wird ihnen eine dezentrale Angebotserstellung und Kalkulation ermöglicht. Kundenspezifische Informationen in Form eines integrierten Kundenkontaktmanagement stehen ebenfalls zur Verfügung.

Kurze Wege - Kurze Lieferzeiten

Die gesamte Trilux Vertriebsorganisation wird in die Lage versetzt, Bearbeitungs- und Lieferzeiten effizienter zu gestalten, was sich neben einer Verbesserung der Wettbewerbsposition, auch in der Senkung der Prozesskosten niederschlägt.

„Mit den Möglichkeiten der Verteilung der Vertriebsprozesse sieht sich Trilux für die Herausforderungen der Zukunft ausreichend gewappnet und kann so weiteren Wachstum realisieren.“

Wachsender Umfang der Lösung

Die ersten Produktlinien von Trilux werden bereits mit PrimeFact4 konfiguriert.

Derzeit wird an der Ausweitung auf alle Produktgruppen gearbeitet.

Hierbei unterstützen die PrimeFact Consultants lediglich die Mitarbeiter der Trilux GmbH, welche die Konfiguratorlogik und das Beziehungswissen selbständig aufbauen.

Erweiterte Produktkonfiguration

Das Nutzenpotenzial für die Trilux Lenze GmbH aus der PrimeFact4 Gesamtlösung, ist erheblich. Aus der Kernfunktion heraus, der Konfiguration komplexer Produkte, ergeben sich durch z.B. lösungsorientierter CRM-Funktionalität oder erweitertem und präzisiertem Angebotswesen, deutliche Verbesserungen in den meisten angrenzenden Prozessen.

Durch automatisierten Zeichnungsoutput, Generierung von NC Daten und CAD Integration, werden z.B. die Fertigung, die Konstruktion und sogar der Servicebereich umfassend unterstützt.