

CUSTOMER PROFILE

EQUIPMENT SERVICE MANAGEMENT

LAWSON BEI GETINGE



Lawson verwandelt Getinges Vision in eine erfolgreiche Lösung

Als die Einführung der neuen Produktserie näher rückte, erkannte Getinge, dass es neue und verbesserte Werkzeuge zur Unterstützung seines internationalen Vertriebs benötigte. Die Lösung war der Aufbau eines Web-Shops auf der Basis von Lawson M3 e-Sales mit eingebautem Vertriebskonfigurator - eine Lösung, die vollständig in Getinges bestehendes M3 ERP System integriert ist.

“Getinge hat eine globale Vertriebsorganisation sowie eine konzentrierte Produktion und Entwicklung in hoch spezialisierten Einheiten. Bei diesem Geschäftsmodell ist es ungemein wichtig, dass unsere Vertriebsmitarbeiter und Kunden enger mit der Produktion und Technik zusammenarbeiten können, da sie räumlich oftmals weit voneinander entfernt sind.”

Fredrik Wiklund, Projektmanager bei Getinge



Getinge AB

Bei der 1904 gegründeten Getinge AB handelt es sich um eine medizintechnische Unternehmensgruppe, die ihren Kunden Komplettlösungen in der Notfallversorgung, der Langzeitpflege sowie im Industrie- und Laborbereich bietet. Die Produkte und Dienstleistungen der Gruppe leisten einen konkreten Beitrag zur Qualitätsverbesserung und helfen den Kunden, ihre Kosten zu reduzieren. In den Produktbereichen, in denen sie derzeit tätig ist, will die Getinge-Gruppe weltweit führende Marktposition erreichen und bewahren.

Vertriebsaktivitäten werden bei Getinge ausschliesslich über die konzern eigenen Vertriebsgesellschaften abgewickelt. Diese bewusste Entscheidung prägt den Systemvertrieb. Dieser Ansatz gewährleistet auch hohes Fachwissen und Kompetenz und sorgt für eine langfristig orientierte Marketingpolitik. Weil Serviceleistungen für die Kunden vom Unternehmen selbst erbracht werden, verbleibt der profitable Kundendienstumsatz innerhalb der Gruppe.

Von der Vision zur praktischen Lösung

Bei der Entwicklung einer neuen Produktserie kam Getinge zu dem Schluss, dass es ein neues Angebots- und Bestellsystem benötigte. Dabei wollte das Unternehmen nicht irgendein System, sondern eines, das alle vom Kunden bestellten Zubehörteile verfolgen und inkompatible Produktkombinationen zuverlässig vermeiden konnte. Kurz vor der Einführung seines neuen Sterilisators HS66 für den Krankenhausbetrieb entschied sich Getinge für die Lawson M3 Lösung mit integriertem Tacton Produktkonfigurator. Der HS66 wird als erstes Produkt über das neue System vertrieben.

„Lawson war der Katalysator, der unsere Vision in eine praktische Lösung verwandelte. Mit der Implementierung einer in unser Supply-Chain-System integrierten Lösung zur Automatisierung des Vertriebsaussendienstes, die auf dem Internet als Infrastruktur aufsetzt, haben wir endlich ein System gefunden, das unser Geschäftsmodell unterstützt“, meint Fredrik Wiklund, Projektmanager bei Getinge.

Das optimale Produkt für spezifische Anforderungen

Hinter der Lösung steht der Wunsch, jedem Kunden das Produkt zu bieten, das seinen spezifischen Bedürfnissen am besten gerecht wird. Im neuen System kann Getinge jedes Produkt passgenau auf die individuellen Anforderungen des Kunden zuschneiden. Dabei können Kriterien wie Grösse, Serviceniveau und Erfüllung regulatorischer Vorgaben ausgewählt werden. Der Aussendienstmitarbeiter gibt die entsprechenden Kriterien in die Anwendung ein und erhält ein optimiertes Angebot, das sich leicht modifizieren lässt und im Falle der Annahme durch den Kunden in eine Bestellung umgewandelt werden kann.

„Früher hatten wir einen auf herkömmliche Weise strukturierten Produktkatalog, so dass Vertriebsmitarbeiter verschiedene Produkte und Zubehörteile auf der Basis ihres Know-hows und ihrer Erfahrung zusammenstellen mussten. Dieses manuelle System führte häufig zu Problemen, weil Produkte und Zubehör ausgewählt wurden, die für die entsprechende Anwendung nicht optimal geeignet waren. Mit dem Tacton Konfigurator integriert in unserer Lawson M3 e-Sales Lösung reduzieren wir Bestellfehler auf ein Minimum, weil der Konfigurator falsche Kombinationen praktisch nicht zulässt“, stellt Fredrik Wiklund weiter fest.

Lawson und Tacton haben in dieser Lösung ihre Produkte und ihr Know-how zusammengeführt. Lawson M3 e-Sales, das auf der IBM WebSphere Plattform aufbaut, übernimmt den elektronischen Handel, der Tacton Sales Configurator die Konfiguration und Optimierung. Aus der Sicht der Endanwender handelt es sich um ein nahtloses System.

„Lawson war der Katalysator, der unsere Vision in eine praktische Lösung verwandelte. Wir haben endlich ein System gefunden, das unser Geschäftsmodell unterstützt.“

Fredrik Wiklund
Projektmanager
Getinge



„Lawson M3 e-Sales und Tacton Configurator liefern uns eine vollständig integrierte und transparente Lösung, die problemlos um zusätzliche Produkte und Anwender erweitert werden kann.“

Fredrik Wiklund
Projektmanager
Getinge

Mit Hilfe der Lawson M3-Tacton-Lösung kann Getinge seine e-Business-Strategie umsetzen, die bei neuen Produkten zu einer radikalen Verkürzung der Zeit bis zur Markteinführung (Time-to-Market) führt und dem globalen Vertriebsteam Online-Zugriff auf massgeschneiderte Lösungen bietet.

“Getinge hat eine globale Vertriebsorganisation sowie eine konzentrierte Produktion und Entwicklung in hoch spezialisierten Einheiten. Bei diesem Geschäftsmodell ist es ungemein wichtig, dass unsere Vertriebsmitarbeiter und Kunden enger mit der Produktion und Technik zusammenarbeiten können, da sie räumlich oftmals weit voneinander entfernt sind“, sagt Fredrik Wiklund.

Der Tacton Configurator ist eine wesentliche Ergänzung für Lawson-Kunden, die komplexe oder massgeschneiderte Produkte online verkaufen möchten. Lawson und Tacton ist es gelungen, mit dem Tacton Konfigurator eine Standardlösung für die Integration zu Lawson M3 e-Sales Lösungen zu entwickeln.

“Lawson bot uns an, bei der Integration von Lawson M3 e-Sales und Tacton Configurator als Pilotanwender zu agieren. Lawson trug die Gesamtverantwortung für unser neues Angebots- und Bestellsystem und die Implementierung hier bei Getinge“, fügt Fredrik Wiklund hinzu.

Die neueste Version von Lawson M3 e-Sales beinhaltet erstmals einen eingebauten Konfigurator: “Eines unserer wichtigsten Ziele bestand darin, unseren Kunden eine e-Business-Lösung anzubieten, die den elektronischen Verkauf von Produkten ermöglicht, die traditionell nur schwer online vermarktet werden konnten. Unseren Schätzungen zufolge haben 60 Prozent unserer Kunden, die heute mit M3 arbeiten, konfigurierbare Produkte“, so Magnus Grönvik, leitender Entwicklungsmanager in der Forschung und Entwicklung von Lawson.

Business Benefits

“Neben den offensichtlichen Vorteilen, die sich aus den Zugriffsmöglichkeiten per Internet ergeben, verfügen unsere Vertriebsmitarbeiter nun über ein Tool, das mit unserem M3-System verbunden ist und binnen weniger Minuten technisch korrekte Lösungen liefert. Die Lösung sorgt auch dafür, dass die vom Vertriebsaussendienst verwendeten technischen Informationen immer dem neuesten Stand entsprechen. Damit können wir viel Zeit in unserem Bestellprozess einsparen. Gleichzeitig erreichen weniger inkorrekte Angebote den Kunden. Vorteilhaft ist auch, dass der Konfigurationsvorschlag eine Preiskalkulation und Liefertermine für einzelne Produkte beinhaltet. In Lawson M3 e-Sales können dann das Zubehör und andere nicht konfigurierbare Verbrauchsmaterialien ausgewählt und dem Kunden angeboten werden“, erklärt Fredrik Wiklund.

Die Zukunft

Getinge beabsichtigt, künftig seinen Web Shop auf alle Standardprodukte auszuweiten. Das Unternehmen will auch seine Angebotsprozesse in der Vertriebsabteilung verbessern und vereinfachen und in der ferneren Zukunft unter Umständen Angebote nicht mehr über die Vertriebsabteilung, sondern direkt an die Kunden versenden.

Geplant ist daneben auch eine Funktionalität, die Kunden ermöglicht, nach Ersatzteilen zu suchen, diese zu bestellen und ihre Bestellungen dann im Web Shop zu verfolgen.

Letztendlich will Getinge sein M3-System um eine Vertriebsautomatisierungsfunktion wie M3 Customer Sales and Service erweitern.



Deutschland **Lawson Software
Deutschland GmbH**
ProACTIV-Platz 3
D-40721 Hilden
Deutschland
Tel. +49 2103 89 06 0
Fax +49 2103 89 06 199

Schweiz **Lawson Software
Switzerland A.G.**
P.O. Box 3461
Chollerstrasse 23
CH-6303 Zug
Schweiz
Tel. +41 41 748 68 68
Fax +41 41 748 68 48

Österreich **Lawson Software Austria
EDV-Beratungs Ges.m.b.H.**
Lassallestraße 9b
A-1020 Wien
Österreich
Tel. +43 1 49 103 0
Fax +43 1 49 103 299

infoce@lawson.com
www.lawson.com

Tacton Configurator

Tacton Configurator™ ist ein Software Tool, mit dem Anwender aus verschiedenen Teilen, Merkmalen und Funktionen, die bestimmte Kriterien erfüllen, massgeschneiderte Produkte erstellen können. Mit diesem höchst interaktiven Online-Werkzeug können Produkte nicht nur nach Produkteigenschaften, sondern auch nach spezifischen Kundenanforderungen konfiguriert werden.

Getinge AB

Getinge will sich nachhaltig als globaler Marktführer in den Produktbereichen positionieren, die es heute abdeckt. Das Unternehmen hat 5300 Mitarbeiter und 20 Produktionsstätten in neun Ländern. Für den Vertrieb sind 80 Niederlassungen in 27 Ländern zuständig. Der Jahresumsatz der Getinge-Gruppe beläuft sich auf SEK 7500 Mio.

Lawson - Einfacher ist besser!

Lawson liefert Software- und Servicelösungen in den Bereichen Produktion, Handel, Wartung und Service an 4.000 Kunden aus über 40 Ländern.

Softwarelösungen von Lawson beinhalten Enterprise Performance Management, Supply Chain Management, Enterprise Resource Planning, Customer Relationship Management, Manufacturing Resource Planning, Enterprise Asset Management und branchenspezifische Anwendungen.

Lawson unterstützt mit seinen Softwarelösungen Unternehmen dabei, Geschäftsvorgänge zu rationalisieren, Kosten zu senken und die Leistungsfähigkeit zu verbessern. Lawson hat seinen Hauptsitz in St.Paul, Minnesota/USA und Niederlassungen weltweit.

Weitere Informationen finden Sie unter www.lawson.com.