

## VON TAGEN ZU STUNDEN: 33 % SCHNELLERE ANGEBOTE - 10 % WENIGER RESSOURCENVERBRAUCH

### DER KUNDE

BLS (Brännehytte Lagersystem AB) zählt zu den führenden Anbietern von Lagersystemen in Skandinavien. Das Unternehmen mit Sitz in Hillerstorp, Schweden, steht für eigene Produktion, flexible kundenspezifische Lösungen und höchste Präzision – von der ersten Visualisierung bis zur finalen Montage.

### DIE HERAUSFORDERUNG

Der Markt hat sich jedoch über die Jahre verändert, denn Kunden erwarteten immer kürzere Lieferzeiten. Nur wer schnell liefern konnte, ohne Kompromisse bei der Qualität einzugehen, sicherte sich damit entscheidende Wettbewerbsvorteile.

Der bestehende Angebotsprozess funktionierte zwar zuverlässig, war jedoch nicht auf eine Skalierung ausgelegt. Jede Revision eines Angebots erforderte die Unterstützung der Techniker. Die technischen Zeichner mussten dafür auf Rückmeldungen zu Änderungen warten, die eigentlich trivial waren.

BLS erkannte hier jedoch das große Potenzial: Was wäre, wenn das Vertriebsteam mehr Aufgaben eigenständig übernehmen könnte?

Die entscheidende Frage war für BLS nicht, ob man mithalten kann, sondern wie man die Führung im Markt übernimmt.

### DIE LÖSUNG

Gemeinsam mit NorrLab entwickelte BLS eine CET-basierte Lösung, welche technische Intelligenz und Logik direkt in den Vertriebsprozess integriert. Durch regelbasierte Automatisierung können technische Zeichner Konfigurationsänderungen heute selbstständig durchführen – Aufgaben, für die zuvor das Engineering erforderlich war.

Das System digitalisierte nicht nur den bestehenden Workflow, sondern beseitigte den technischen Engpass beinahe vollständig. Die Kontrolle liegt nun direkt beim Vertriebsteam.

### DIE WIRKUNG

BLS reagiert heute **33 % schneller auf Angebotsanfragen und reduziert gleichzeitig den internen Ressourcenaufwand im Vertriebs- und Bestellprozess um 10 %**. Technische Zeichner nehmen Änderungen in Echtzeit vor, ohne Abhängigkeit vom Engineering.

Das Ergebnis: schnellere Angebote, ein unabhängiges Vertriebsteam und ein klarer Wettbewerbsvorteil in einem Markt, in dem Geschwindigkeit den entscheidenden Unterschied macht.



*„Unsere technischen Zeichner übernehmen heute Aufgaben, für die früher Ressourcen aus unserem Engineering-Team notwendig waren. Das sorgt für extrem kurze Durchlaufzeiten – und wir gewinnen wertvolle Zeit für unsere Kunden und damit neue Verkaufschancen.“*

– Oskar Lindén, Sales Manager, BLS



**„WIR GEWINNEN  
WERTVOLLE ZEIT FÜR  
UNSERE KUNDEN UND  
DAMIT NEUE  
VERKAUFSCHANCEN.“**