

# CASE STUDY



ANBIETEN. ZEICHNEN. BESTELLEN.

## DER KUNDE

EAB ist ein führender Hersteller von Intralogistik- und Lagerlösungen in Europa. Das Unternehmen bietet ein breites Portfolio – von Palettenregalen und Fachbodenregalen über Hochregal- und Kragarmsysteme bis hin zu Lagerbühnen und automatisierten Lagerlösungen.

Diese enorme Produktvielfalt ermöglicht Lösungen für nahezu jeden Kundenwunsch, brachte jedoch auch gleichzeitig eine hohe technische Komplexität mit sich.

## DIE HERAUSFORDERUNG

In der Intralogistik gilt: Präzision ist nicht verhandelbar. Egal ob Tiefenlager, Mezzanine/Lagerbühne oder Palettenregal – jedes Maß, jeder Träger, jeder Rahmen muss exakt den Konstruktionsregeln folgen. „Fast richtig“ ist keine Option: 90 % korrekt bedeutet trotzdem 100 % Risiko.

Doch die eigentliche Hürde lag nicht im Engineering, sondern im Transfer dieses Know-hows:

- Komplexe Konfigurationen waren schwer verständlich und kaum anschaulich zu visualisieren.
- Verkaufsgespräche verloren sich oft im technischen Detail, statt in klaren Lösungen.
- Neue Mitarbeitende im Vertrieb brauchten mehrere Monate, um Kunden sicher und kompetent beraten zu können.

EAB brauchte eine Lösung, welche das Ingenieurwissen greifbar macht – für Vertrieb und Kunden gleichermaßen.

## DIE LÖSUNG

NorrLab arbeitete direkt mit dem Ingenieursteam von EAB zusammen, um eine konfigurierbare Plattform zu entwickeln, die zwei Dinge konsequent verbindet:

1. Parametrische Ingenieurslogik über alle Produktlinien hinweg (Regeln für Rahmenaufbau, Konfigurationslogik, automatische Bemaßung)
2. Leistungsstarke 3D-Visualisierung in einer intuitiven, nutzerfreundlichen Umgebung

Die Plattform wurde zur zentralen Arbeitsoberfläche für den Vertrieb – inklusive:

- 3D-Visualisierung
- automatisierter Angebots- und Stücklistenenerstellung
- automatisch generierten Montagezeichnungen
- direkter ERP-Integration

## DER WIRKUNGSGRAD

EAB arbeitet heute mit einem hochmodernen Workflow, in dem vollständige Projektspezifikationen für das gesamte Portfolio automatisch generiert werden. Vertriebsteams konfigurieren direkt in 3D und können ihren Kunden detailgetreue Montagezeichnungen zeigen.

Der größte Hebel: Wissen wird skalierbar.

Das System automatisiert nicht nur – es macht jahrzehntelanges Produkt-Know-how sichtbar, verständlich und im Alltag nutzbar. Neue Mitarbeitende erreichen deutlich schneller ein relevantes Level an Produktivität, und Kunden profitieren von mehr Transparenz bei komplexen Lösungen.

Das Ergebnis: schnellere Angebote, besseres Kundenverständnis und technische Präzision – mit der Geschwindigkeit des Vertriebs

„WIR HABEN UNS FÜR NORRLAB ENTSCIEDEN, WEIL WIR EINEN PARTNER GESUCHT HABEN, DER UNSERE PRODUKTE UND ARBEITSABLÄUFE WIRKLICH VERSTEHT. DAS PERSÖNLICHE VERTRAUEN UND DIE TECHNISCHE EXPERTISE HABEN DABEI DEN ENTSCHEIDENDEN UNTERSCHIED GEMACHT.“  
— EAB TEAM