

Licht ist ihre Leidenschaft

Die Prolicht GmbH gehört zu den führenden österreichischen Leuchtenherstellern im Marktsegment Architektur und Shopbeleuchtung. In seinem Marktsegment ist das Unternehmen in rund 40 Ländern erfolgreich tätig. Verantwortlich dafür zeichnet ein Team hochmotivierter Menschen, die mitten im Herzen der Alpen vom Licht begeistert sind und jeden Tag Ideen in Taten umsetzen.

Seit der Firmengründung 1993 durch Ing. Mag. Walter Norz blickt das innovative Unternehmen auf stetiges Wachstum zurück – und es hat seinen Zenit sicher noch lange nicht erreicht. Durch die Vereinigung aller Abteilungen (Produktion, Lager, Entwicklung, Verwaltung, Verkauf und Marketing) im Mittelgebirge hat Prolicht das ideale Arbeitsumfeld für flexible, kommunikative und innovative Arbeit geschaffen um auf die Anforderungen des sich immer schneller verändernden Lichtmarktes reagieren zu können. Kundenwünsche werden schnell und flexibel im Unternehmen umgesetzt. Rund 90 Personen tragen täglich zum Erfolg des mittelständischen Betriebes bei – Einem Unternehmen mit dem Bewusstsein, dass der wichtigste Erfolgsfaktor der Mensch ist.

Prolichts Produktpalette erstreckt sich über verschiedene Bereiche der Beleuchtungsindustrie. Eine Kernkompetenz von Prolicht ist sicherlich die Fertigung von Randlosleuchten. Die Leuchte wird in die Decke zurückversetzt und schließt dadurch randlos mit der Gipskartondecke, wodurch der Eindruck einer Lichtöffnung in der Decke entsteht. Zunehmend spielen auch Innovationen der Led-Technik eine tragende Rolle im Produktportfolio.

Kerngeschäft sind Licht für Shop und Retail-Ketten, für den Officebereich mit Leuchtengruppen wie Profilsystemen, Aufbau- und Anbauleuchten, Licht für den gehobenen Heimbereich als auch Gastro- und Hotelleriebeleuchtung.

Der Designprozess bei Prolicht orientiert sich hauptsächlich an den Wünschen und Bedürfnis-



Geschäftsführer Ing. Mag. Walter Norz:
„Es ist nämlich nicht das Markenzeichen, das etwas erreicht. Es sind die Menschen die dahinterstehen. Zufriedene Kunden und zufriedene Mitarbeiter.“

sen des Kunden. Projekte mit bekannten Architekten und Designern wie Zaha Hadid, Dominique Pero, Norman Foster oder den Architekten Ingenhofen haben und werden die Tiroler Handarbeit immer beeinflussen. Prolicht vereint stets den optischen Reiz und die praktische Funktionalität der Produkte mit dem Prolicht-typischen Design. Dabei soll nicht ausschließlich die Leuchte selbst das Design-Objekt verkörpern sondern primär die Architektur unterstreichen und zur Geltung bringen. Das Ziel der Mitarbeiter, des Produktmanagements, der Entwickler und Designer und nicht zuletzt der Produkt-Techniker ist es stets, diesen hochgesteckten Anspruch an Schönheit und Funktionalität bei jedem neuen Produkt in die Wirklichkeit umzusetzen.

Umweltbewusst und nachhaltig produzieren

Mit effizienter Lichtplanung und den Vorzügen der LED-Beleuchtung ist selbstverständlich auch das Thema Umweltbewusstsein und Nachhaltigkeit schon seit geraumer Zeit Mittelpunkt der Ziele und Entscheidungskriterien der Prolicht GmbH – von der Beschaffung der Materialien bis zur kosten- und energieeffizienten Planung.

Neben der Entwicklung, Fertigung und dem Verkauf leistet Prolicht auch den Service, den Kunden bei der Lichtplanung zu unterstützen. Eine Projektteilung beschäftigt sich ausschließlich mit Lichtplanungen für Objekte und Shopketten jeder Größe. Erstellt Lichtkonzepte, Lichtberechnungen, Kostenkalkulationen um den optimalen Einsatz der Beleuchtung zu gewährleisten und auch nachhaltig zu planen bis hin zur CAD-Zeichnung und 3d Visualisierung.

Prolicht will seinen Partnern im Projekt-Business ein verlässlicher und kompetenter Geschäftsfreund sein. Flexibilität in jeder Beziehung, termingerechte Abwicklung und projektorientierte Vertriebswege bilden die Grundlage.

Der persönliche Kontakt steht an erster Stelle bei Prolicht. Er wird im täglich Gespräch und im Rahmen von Jahresschulungen und Kunden-



Die Serie „Tiroler-Topunternehmen – Best Practice“ wird von der Standortagentur Tirol unterstützt.



Prolicht ist seinen Partnern im Projekt-Business ein verlässlicher und kompetenter Geschäftsfreund. Flexibilität in jeder Beziehung, termingerechte Abwicklung und projektorientierte Vertriebswege bilden die Grundlage.



events immer wieder aufs Neue vertieft.

Kommuniziert wird neben redaktionellen Beiträgen und Werbeeinschaltungen in bekannten Magazinen mittels eines Firmenmagazins das unter dem Namen „EVOLUXION“, publiziert wird. Eine Auflage von 20.000 Kopien, wird zweimal jährlich publiziert und von Prolicht und seinen Vertriebspartnern weltweit an Kunden (Architekten, Lichtplaner, Designer, Bauherren u.a.) versendet. Inhaltlich orientiert sich das Magazin an firmenrelevanten Themen wie tollen Projekten von Kunden, Neuigkeiten aus dem eigenen Haus und dem Internationalen Leuchtenmarkt gepaart mit Themen wie Architektur, Kunst und Lifestyle.

Das Unternehmen ist auch Partner von Relux einem Schweizer Unternehmen das Lösungen für genaue Lichtberechnungen dem Lichtplaner und Architekten kostenlos zur Verfügung stellt. So können Lichtberechnungen gemäß den Normen auch vom Kunden erstellt werden. Dies steigert auch die Angebotsattraktivität des Kunden.

Kommunikation schafft Erfolg

Einen wichtiger Kommunikationspfeiler des Unternehmens stellen Messen dar. Die Leitmesse Light+Building, die alle zwei Jahre in Frankfurt stattfindet ist einer der Fixtermine, Fachmessen wie die Euroshop in Düsseldorf, Ineltec in Basel, Pasarela in Madrid aber auch regionale Messen sind wichtige Kommunikationsplattformen.

Das Tiroler Unternehmen verkauft seine Produkte erfolgreich in über 40 Länder weltweit. Prolicht konnte sich bereits gut auf dem europäischen Markt etablieren. Neue attraktive Märkte sind Kanada, USA, Südamerika und Russland. Das Vertriebssystem basiert auf einem Netz aus Partnern. Jeder Partner hat das exklusive Verkaufsrecht für Prolichtprodukte in seiner Region.

„Das Arbeiten mit guten, verlässlichen Partner entlang der Wertekette vom Rohstofflieferanten bis zur Auslieferung des fertigen Produktes ist eine der Kernwettbewerbsvorteile die es uns ermöglichen flexibel und schnell zu reagieren“, berichtet Firmengründer Ing. Walter Norz

Der Erfolg resultiert aus dem Mut zu Innovation, der Schaffung von interner Effizienz und einem hohen Grad an Flexibilität. Diese Faktoren spiegeln sich im Einsatz der MitarbeiterInnen und dem Management wider. Es ist nämlich nicht das Markenzeichen, das etwas erreicht. Es sind die Menschen die dahinterstehen. Zufriedene Kunden und zufriedene Mitarbeiter.

www.prolicht.at

TECHNK**ontakte**

BEST PRACTICE SEMINAR-TIPP

Give Me Five: Kundenattraktivität durch garantierte 5 Tage Lieferzeit

26. September 2011 | 09:30 – 16:00 Uhr

- **Just in Time Produktion, 0-Lager-Prinzip**
- **Optimierte Nahtstellenorganisation**
- **Organisation von Sonderfertigung**

Mehr als 500.000 unterschiedliche Produkte beziehungsweise Produktvarianten produziert und versendet Prolicht seinen Kunden innerhalb von fünf Werktagen. Dadurch benötigt der Kunde seinerseits kein Lager und kann andererseits bis zur letzten Minute auf die Wünsche seiner Kunden eingehen. Erhöhte Effizienz beim Kunden auch durch die garantierte Lieferzeit da er sich Rückfragen und Lieferterminabsicherungen im Verkaufsgespräch einspart. Bei Prolicht herrscht das strikte 0-Lager-Prinzip. Weder ein Fertig- noch Halbfertiglager existiert. Jedes Produkt wird just-in-time im one-piece-flow erzeugt. Durch eine optimierte Nahtstellenorganisation und eigenverantwortliche Teams wird der vertikale Produktionsprozess optimal eingestellt. Ein effizienter Prozess im Zusammenspiel zwischen Verkauf, Entwicklung und Beschaffung ermöglicht auch im Bereich Sonderfertigung beim Kunden attraktiv zu sein. Angebote dafür werden innerhalb von 24 Stunden erstellt. Die Fertigung erfolgt in nur fünf Werktagen. Schnelligkeit, Flexibilität und ein sowohl breites als auch tiefes Produktportfolio als Antwort auf Massenfertigungsprodukte und Preisdruck.

Seminarort: Prolicht GmbH
6091 Neu-Götzens | Gewerbepark 9

Weitere Informationen und Anmeldung unter: www.technkontakte.at