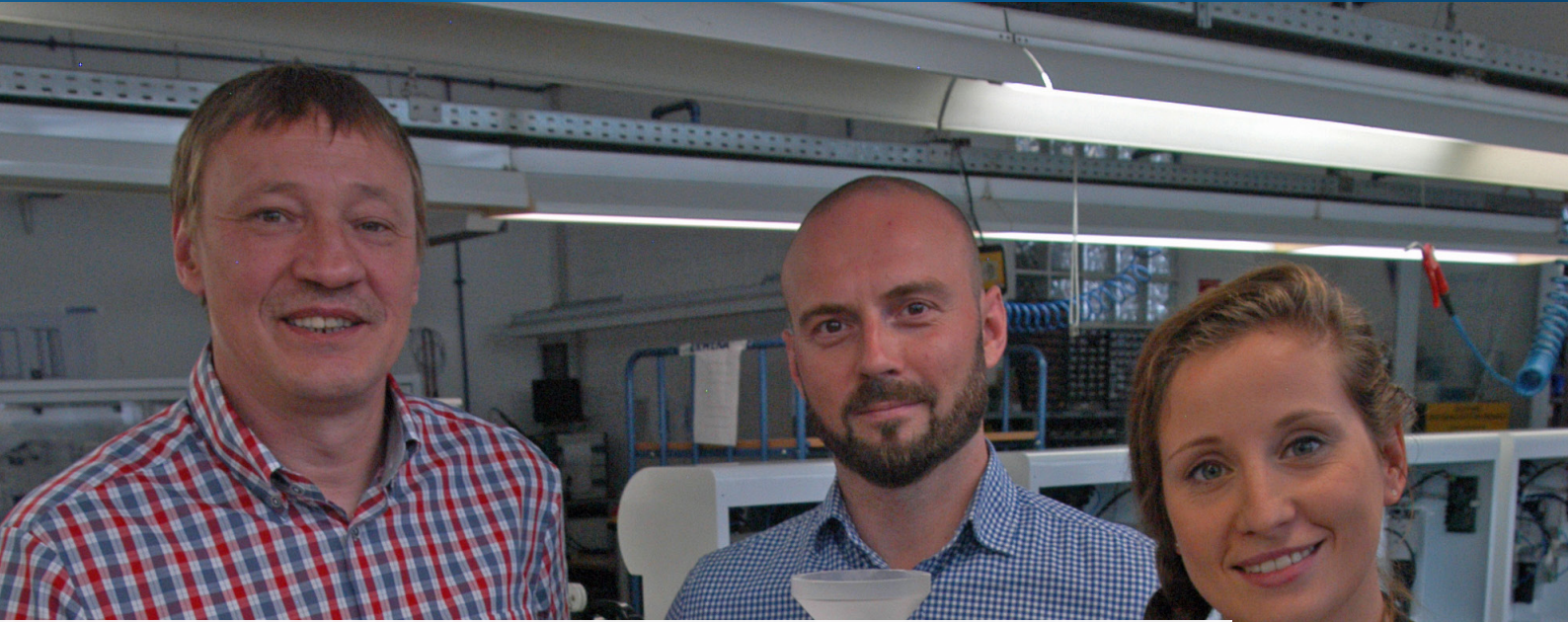


ANWENDUNGSREPORT



ERWEKA

„Mit ePOS haben wir unseren gesamten Angebotsprozess standardisiert. Wir sparen deutlich an Zeit und Kosten gegenüber der manuellen Konfiguration.“



ERWEKA setzt auf ACBIS
David Rybka (Arbeitsvorbereitung), Siegfried Kaminski (Leiter Arbeitsvorbereitung) und Lisa Lazić (Vertriebsinnendienst) (v.l.)



ERWEKA SETZT AUF ACBIS

Bei der manuellen Konfiguration komplexer und variationsreicher Produkte durch die Vertriebsabteilung kam es bei ERWEKA immer wieder zu Zeitverlust und unnötigen Kosten. Um die Angebotsphase und Auftragsbearbeitung zu erleichtern, führte das Unternehmen daher zusammen mit dem Wechsel auf das ERP-System abas den ePOS-Produktkonfigurator von ACBIS ein.

Er läuft vollständig integriert in abas und bietet die Möglichkeit, die Vertriebsmitarbeiter/innen bei jedem Kundengespräch in einem geführten Dialog zu begleiten. Innen- und Außendienstler können damit weltweit schnell, fehlerfrei und standardisiert neue Produkte für den Kunden zusammenstellen - ohne detailliert wissen zu müssen, welche Baugruppen und -teile sie dafür benötigen.



BRANCHE:
Apparatebau



ANWENDUNG IM BERICHT:
ePOS-Produktkonfigurator

Let your knowledge work!

Komplexe Geräte ohne technisches Detailwissen richtig konfiguriert

ERWEKA ist ein international führender Hersteller von Testgeräten für feste und andere Darreichungsformen für die pharmazeutische Industrie. Das 1951 gegründete Unternehmen mit Sitz in Heusenstamm beliefert neben großen Pharma- und Lifescience-Unternehmen auch Entwicklungs- und Testlabore sowie Universitäten weltweit mit seinen Geräten zur Prüfung und Entwicklung von Arzneimitteln.

Wer im Verkauf hochgradig technischer Produkte wie dem Dissolution Tester von ERWEKA arbeitet - damit wird die Wirkstofffreisetzung von Tabletten geprüft -, von dem kann nicht erwartet werden, dass er die Produkte bis ins kleinste technische Detail kennt.

Auf schriftlichem Wege nimmt ERWEKA Bestellungen auf; Anfragen werden ab und an auch telefonisch entgegengenommen. Jedes Gerät wird dabei in der Regel kundenspezifisch konfiguriert. Aufgrund der Komplexität der Produkte konnte es immer wieder einmal vorkommen, dass während der Angebotsphase ein Gerät zusammengestellt wurde, bei dem bestimmte Zubehörteile nicht mit aufgenommen wurden.

Ein umständlicher Anpassungsprozess folgte. „Leicht vergessen wurden zum Beispiel auch Details wie Verdunstungsabdeckungen“, erzählt Siegfried Kaminski, Leiter Arbeitsvorbereitung bei ERWEKA. Deswegen kam es auch immer wieder vor, dass die Produktionsplaner den Vertrieb bei der Auftragsbearbeitung unterstützen mussten - nicht ihre ureigenste Aufgabe! So kam es bei einer manuellen Konfiguration technischer komplexer und variationsreicher Produkte immer wieder zu Zeitverlust und unnötigen Kosten.

SICHERSTELLEN, DASS ALLES BERÜCKSICHTIGT WIRD

Um sicherzustellen, dass in der Angebotsphase alles berücksichtigt wird, führte ERWEKA deshalb zusammen mit dem Wechsel auf das ERP-System abas Anfang 2015 auch den ePOS Produktkonfigurator von ACBIS ein - der vollständig integriert in abas läuft. Der Wechsel von dem bisherigen Produktionsplanungssystem auf ein neues ERP war notwendig geworden, weil man die bisher mit separaten Tools arbeitenden Abteilungen in einer Lösung zusammenführen wollte. Vor allem sollte der Service enger eingebunden werden, für den es in abas ein eigenes Modul gibt.

Dies nahm der Gerätebauer zum Anlass, sich auch einer automatisierten Produktkonfiguration anzunehmen. ERWEKA nutzt ePOS vor allem für sein Produkt mit den meisten Variationen, den Dissolution Tester. Diesen gibt es in unterschiedlichen Grundausführungen mit vielen Konfigurationsmöglichkeiten: als einzelnes Gerät, in Verbindung mit verschiedenen Komponenten wie Pumpen und Photometern.

AUF EINFACHE WEISE KOMPLEXE GERÄTE UND SYSTEME KONFIGURIEREN

Per Knopfdruck lässt sich schnell der Produktkonfigurator öffnen und kann nun den Vertriebsinnen- und -außendienst bei der Angebotserstellung und Auftrags erfassung begleiten. Der Vertriebsmitarbeiter gibt den Kunden ein und mit Hilfe des Herkunftslandes wählt der Konfigurator die richtige Spannung, Frequenz oder Steckerform automatisch aus. Zudem zeigt die Software bei der Angebotserstellung exakt die Teile an, die für das vom Kunden gewünschte Gerät benötigt werden. „Wir bekommen auch optionale Vorschläge, was man noch zusätzlich anbieten kann, wie etwas UV-Gläser“, so Lisa Lazić aus dem Vertriebsinnendienst.

ERWEKA hat dafür in abas alle notwendigen Teile in einer Maximalstückliste (inkl. Optionen) aufgenommen, die bei jedem Angebot oder Auftrag von ePOS eingelesen wird. Hierfür legte ACBIS in Zusammenarbeit mit ERWEKA im Vorfeld ein logisches Regelwerk an. „Hier haben sich die Kompetenz und Erfahrung von ACBIS ausgezahlt“, sagt David Rybka aus der Arbeitsvorbereitung, „die Berater wussten genau, wie ePOS auf die Maximalstückliste zugreifen kann und wie man das abas System programmieren muss, damit der Konfigurator so funktioniert wie geplant.“

„Durch den Einsatz von ePOS konnte unser Vertrieb die Fehlerquote bei der Angebotserstellung minimieren. Durch die automatisierte Konfiguration haben wir einen Standard-Prozess etabliert und die Bearbeitungszeiten sind enorm gesunken.“

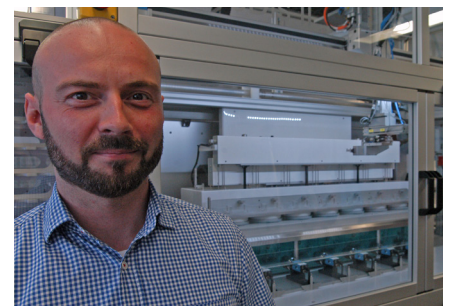
Claudia Müller, Geschäftsführerin

ERWEKA

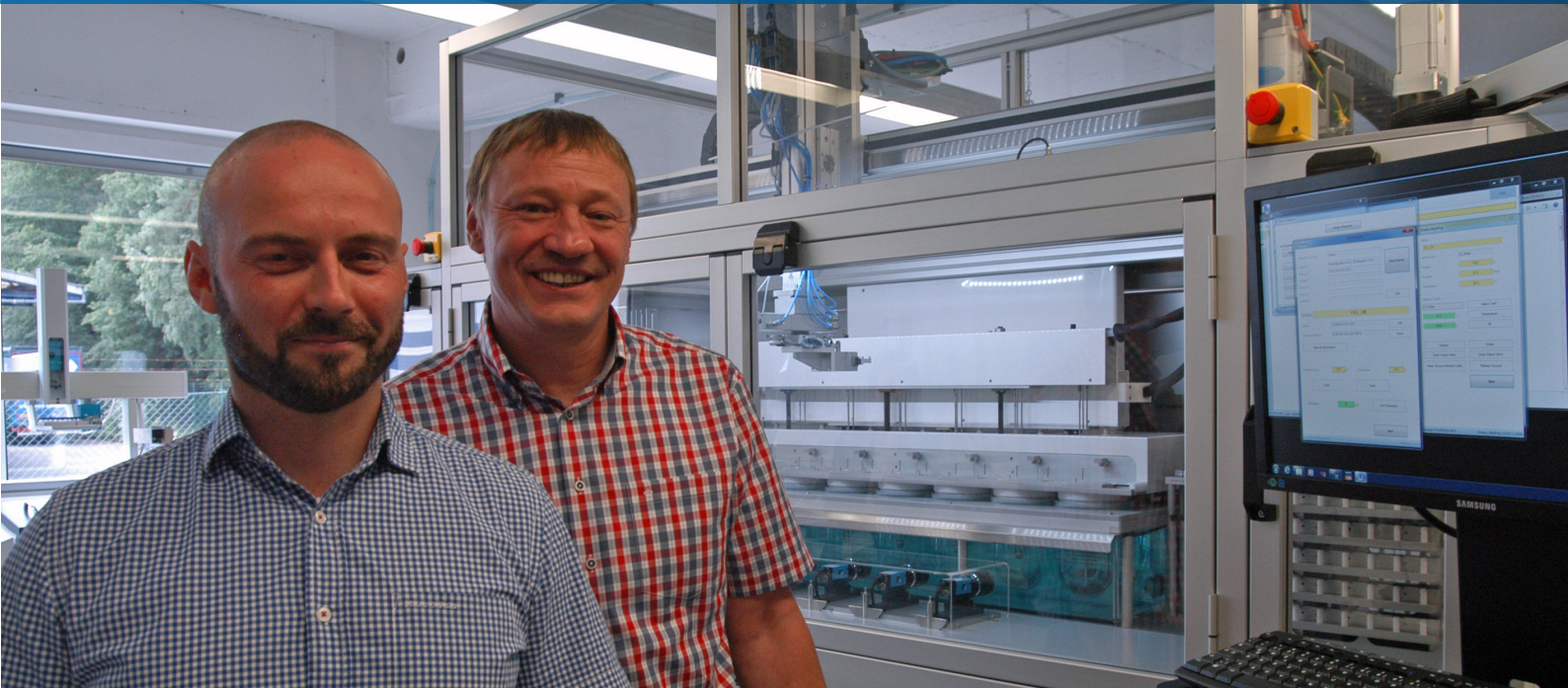
Branche: Apparatebau

Mitarbeiter: >100

Spezialgebiet: Testgeräte für die pharmazeutische Industrie



David Rybka, Arbeitsvorbereitung



EPOS ERSTELLT STÜCKLISTE UND ARBEITSPLAN AUS DEN STAMMDATEN

ePOS wählt aus der Maximalstückliste genau die Teile aus, die zum gewünschten Gerät passen. Optionen, die zusammen nicht funktionieren und Teile aus der Maximalstückliste, die für das jeweilige Produkt nicht benötigt werden, werden ausgeblendet und können damit gar nicht erst angeklickt werden.

Nach dem letzten Dialog werden die Daten wieder nach abas zurückgespielt und es wird daraus eine Fertigungsliste (Stückliste, Arbeitsplan) für das Angebot oder den Auftrag erzeugt. Dort wird die Fertigungsliste dann in einen Fertigungsvorschlag übernommen und von der Arbeitsvorbereitung in einen Betriebsauftrag für die Produktion umgewandelt. Aus dem Betriebsauftrag werden schließlich auch die Inhalte des Serviceproduktes generiert und somit für spätere Servicezwecke zum Auftrag in der abas Datenbank abgespeichert.

„So leitet uns ePOS im Vertrieb geführt durch alle Schritte und stellt diejenigen Informationen zur Auswahl, die wir benötigen, um einen funktionsfähigen Dissolution Tester zu verkaufen.“ erklärt Lisa Lazic.



Lisa Lazic, Vertriebsinnendienst

Das Zusammenstellen der richtigen Teile wird mit ePOS über die Konfiguration und die Maximalstückliste gewährleistet.

Die Angebotserstellung hat sich auch dahingehend geändert, dass nun nicht jeder Vertriebsmitarbeiter mehr eigenständig in Microsoft Word seine Angebote

erstellt. So sahen die Angebote je nach Ersteller zum Teil recht unterschiedlich aus.

Jetzt arbeiten alle aus dem ERP-System heraus. „Durch die Verbindung mit ePOS konnten wir die Fehlerquote bei der Angebotserstellung minimieren“, erklärt ERWEKA Geschäftsführerin Claudia Müller. „Durch die automatisierte Konfiguration haben wir einen Standard-Prozess etabliert und die Bearbeitungszeiten sind enorm gesunken.“ Dauerte es früher gut eine Viertelstunde, um einen Dissolution Tester einzuplanen, braucht Lisa Lazic heute dazu nur wenige Minuten, was die Arbeit vereinfacht.



**Infos zum ePOS
Produktkonfigurator
finden Sie auf
der Rückseite >**

ePOS – Vorteile bei ERWEKA auf einen Blick



- › Durch Etablieren eines Standardprozesses im Vertrieb hat das Unternehmen die Bearbeitungszeiten bei der Angebotserstellung auf ein Minimum reduziert.
- › Spezialwissen, das für die Spezifikation der ERWEKA Dissolution Tester notwendig ist, wird über das Regelwerk von ePOS während des gesamten Vertriebsprozesses zugänglich gemacht.
- › Nicht passende Optionen werden von ePOS ausgeblendet und können damit gar nicht erst angeklickt werden.



Ihr Nutzen beim Einsatz des des ePOS-Konfigurators

- › Reduzierung des Aufwandes, der Fehler und der Bearbeitungszeit von Angeboten und Aufträgen. Kunden berichten über Aufwandsreduzierungen von über 50%
- › Einfache Erstellung und Pflege von Konfigurationsanwendungen durch Ihre Mitarbeiter aus Vertrieb, Marketing, Produktmanagement und Konstruktion
- › Sichere und nachvollziehbare Auslegung von Variantenprodukten, Durchführung einer Kalkulation, Generierung von Stücklisten usw.
- › Automatisierte Auslegung ohne Spezialistenwissen
- › Die Auslegung (Produktkonfiguration) ist überall verfügbar (im ERP-System, Offline auf dem Notebook, im Internet auf PC und Tablet)
- › Fehlerfreie und vollständige Angebote und Aufträge
- › Standardisierung der Produktauslegung
- › Verbesserung der Qualität (Änderungen erfolgen an einer Stelle) und erhöhte Kundenzufriedenheit
- › Mehr Kundennutzen durch schnelle, richtige und vollständige Angaben zu Produkt und Preis



Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir zeigen Ihnen, wie Sie durch eine Konfigurationsanwendung Ihre Angebots- und Auftragsbearbeitung vereinfachen, verbessern und beschleunigen können.

www.acbis.de

ACBIS GmbH

Advanced Business Solutions
Neureuter Straße 37 b
76185 Karlsruhe

Tel +49 (721) 957 952-0
Fax +49 (721) 957 952-29
vertrieb@acbis.de