

ANWENDUNGSREPORT



TRÜTZSCHLER NONWOVENS

„Mit dem SalesManager sind nun alle Angebote aus einem Guss und wir pflegen dem Kunden gegenüber ein einheitliches Erscheinungsbild.“

TRÜTZSCHLER setzt auf ACBIS

Andrea Albers (Projektierung und Angebotsmanagement), Dirk Struppe (Leiter Projektierung & Angebotsmanagement), Heike Kruse (Projektierung und Angebotsmanagement) & Jutta Stehr (Marketing) (v.l.o.)



**TRÜTZSCHLER NONWOVENS
& MAN-MADE FIBERS GMBH**
Wolfsgartenstraße 6
D-63329 Egelsbach
www.truetzschler-nonwovens.de

Rund 15 Vertriebsmitarbeiter, das heißt bei Trützscher Nonwovens früher: 15 verschiedene Arbeitsabläufe und Angebote, die jedes Mal ein klein wenig anders aussahen. Der SalesManager von ACBIS bündelt nun alle Informationen zu einem Kunden, Angebot und Warenkorb an zentraler Stelle und stellt sie den nunmehr 30 Mitarbeiter im Vertrieb standortübergreifend zur Verfügung.

Dadurch hat jeder stets Zugriff auf alle aktuellen Daten. Das Unternehmen tritt einheitlich gegenüber dem Kunden auf, was Textform, aktuelle Preise und das Erscheinungsbild insgesamt betrifft. Der Vertrieb arbeitet in der Angebotsphase flexibler und um rund 30 Prozent schneller.



BRANCHE:
Maschinen- und Anlagenbau



ANWENDUNG IM BERICHT:
SalesManager Professional CPQ
mit integriertem
ePOS-Produktkonfigurator

Angebote standortübergreifend erstellen

Die Trützschler Gruppe ist Spezialist für die Herstellung von Maschinen und Anlagen für die Faserverarbeitung in Spinnereien und kompetenter Lieferant für die Nonwovens- und Chemiefaser-Industrie. Der Geschäftsbereich Trützschler Nonwovens & Man-Made Fibers am Standort Egelsbach ist Nachfolger des Hauses Fleissner - eines innovativen Maschinenbauers, der das bahnbrechende Prinzip der Durchströmrocknung (through-air drying) erfand. Trützschler beliefert die Welt seit Jahrzehnten mit Maschinen und Anlagen für die Herstellung unterschiedlichster Vliesstoffe. Das Produktspektrum von Trützschler Nonwovens reicht von der Faseröffnung über Vliesbildung und -verfestigung bis zur Abwicklung.

HERAUSFORDERUNG ANGEBOT

Der Sondermaschinenbauer Trützschler Nonwovens and Man-Made Fibers blickt auf eine mehr als 150 Jahre alte Geschichte zurück. Am Anfang stand eine Schmiede, jetzt ist der Vliesstoffbereich von Trützschler ein weltweiter Marktführer in seinem Segment. Das Unternehmen verkauft so gut wie nie die gleiche Maschine zweimal, dazu unterscheiden sich die Anforderungen der Kunden zu stark. So kam es in der Vergangenheit während der Angebotsphase stark auf die langjährige Erfahrung der rund 15 Vertriebsmitarbeiter an. Im PSIPenta-ERP-System suchten sie sich ähnliche Aufträge aus der Vergangenheit heraus und passten sie auf das neue Angebot an.

Diese Angebotskonfiguration verlief dann händisch in Word und Excel mit Copy-&Paste. Oft musste noch nachkalkuliert werden, da der Vertriebsmitarbeiter keine aktuellen Preise von Zulieferteilen in seinen Unterlagen vorliegen hatte. Kam es schließlich zum Auftrag, wurden alle Daten manuell in PSIPenta als neuer Auftrag übertragen. Stücklisten konnten erstellt werden und der Vorgang ging an Auftragswesen und Fertigung über.

VERTRIEBSTEAMS IM KONZERN RÜCKEN ZUSAMMEN

2006 wurden sowohl Fleissner in Egelsbach als auch Erko in Dülmen von der Trützschler-Gruppe übernommen und firmierten 2010 zur heutigen Trützschler Nonwovens and Man-Made Fibers GmbH bzw. Trützschler Nonwovens GmbH um. 2012 kam Bielefeld mit eigenem Produktprogramm neu hinzu und in der Folge entstand eine enge Zusammenarbeit zwischen den drei Standorten.

Dirk Struppe, Leiter Projektierung und Angebotsmanagement: „Wir können unseren Kunden heute Komplettanlagen aus einer Hand anbieten, und dies standortübergreifend, denn jede der Gesellschaften bringt ihr eigenes Spezialwissen in das Gesamt-Produktportfolio ein. Unsere bisherige Angebotserstellung mussten wir in diesem Zuge an diese Verhältnisse anpassen. Wir benötigten eine Software, die allen Vertriebsbeschäftigten im Konzern zentral zur Verfügung steht und mit der jeder Kollege Angebote über das komplette Portfolio erstellen kann.“ Der Vertrieb in Egelsbach sollte das System also ebenso nutzen können wie der Vertrieb in Dülmen und in Bielefeld.

SALESMANAGER ERFÜLLT ANFORDERUNGEN

Der SalesManager von ACBIS erfüllte diese Anforderungen am besten. Als reine Kundenadressverwaltung war er schon seit 2001 im Unternehmen im Einsatz und ergänzte das PSIPenta-ERP-System derart, dass damit Nummern für neue Angebote generiert und den Kundendaten zugeordnet wurden.

Die gute Zusammenarbeit mit ACBIS in der Vergangenheit war also mit ausschlaggebend für die Entscheidung des Projektteams. Vor allem aber die Tatsache, dass der SalesManager mit integriertem ePOS-Produktkonfigurator äußerst funktionsreich ist und sich aus Sicht von Trützschler daher für die Angebotskonfiguration auch besser eignet, als etwa das Variantenmanagement von PSIPenta. Aktuelle Preise und Textbausteine für alle im Portfolio der drei Konzerngesellschaften enthaltenen Produkte sind im SalesManager an zentraler Stelle hinterlegt und stehen allen Nutzern tagesaktuell zur Verfügung, egal, wo diese sich gerade befinden.

ONE FACE TO THE CUSTOMER

Die Vertriebsmitarbeiter an den drei Standorten erstellen nach wie vor Ihre Angebote, aber nun nicht mehr mit individuellen Zahlen und Textbausteinen in ihrem lokalen Word und Excel, sondern auf Basis aktueller Informationen im SalesManager. In der Software stellen sie den Warenkorb für das gewünschte Produkt zusammen und der Interessent erhält anschließend einen Ausdruck als Angebot.

Andrea Albers, zuständig für Projektierung und Angebotsmanagement: „Würden wir die Teilangebote wie früher manuell erstellen, wäre eine übergreifende Angebotserstellung viel aufwendiger. Nun sind bei uns alle Angebote aus einem Guss und wir pflegen dem Kunden gegenüber ein einheitliches Erscheinungsbild.“

„Würden die Vertriebsmitarbeiter an den einzelnen Standorten ihre Teilangebote wie früher manuell erstellen, wäre eine übergreifende Angebotserstellung viel aufwendiger. Mit dem SalesManager sind nun alle Angebote aus einem Guss und wir pflegen dem Kunden gegenüber ein einheitliches Erscheinungsbild.“

Andrea Albers, Projektierung & Angebotsmanagement

TRÜTZSCHLER NONWOVENS

Branche: Maschinen- und Anlagenbau

Mitarbeiter: 3000

Spezialgebiet: Maschinen für die Vliesstoff- und Chemiefaser-Industrie



„Wir brauchten eine Software, die allen Vertriebsbeschäftigten im Konzern zentral zur Verfügung steht und mit der jeder Kollege Angebote über das komplette Portfolio erstellen kann.“
Dirk Struppe (Leiter Projektierung und Angebotsmanagement)

TEXTE IM GRIFF

Ausschlaggebend dafür ist auch, dass im SalesManager zu jedem der 5.000 aufgeführten Bauteile vorgefertigte Beschreibungstexte hinterlegt sind, die nun in allen Angeboten einheitlich verwendet werden. Früher gelangte nicht jede Änderung an einem solchen Kurztext oder auch in den AGBs, Verkaufs- oder Lieferbedingungen sofort zu jedem Verkäufer, da diese standardmäßig ihre alten Word-Vorlagen verwendeten.

Heike Kruse, zuständig für Projektierung und Angebotsmanagement: „Allein deshalb ist das Variantenmanagement von PSIPenta für die Angebotserstellung nicht so geeignet, weil man dort keine Texte hinterlegen kann. Im ERP-System pflegen wir daher die Grunddaten bis hinunter zur kleinsten Schraube, die man im Vertrieb ohnehin nicht benötigt. Im SalesManager führen wir nur übergeordnete Baugruppen mit aktuellen Preisen und Texten. So ist die Software ideal auf den Vertrieb zugeschnitten.“

WARENKÖRBE IN ANGEBOTEN KOPIEREN, KOMPONENTEN EINFACH ENTFERNEN

Mehr Flexibilität für das konzernweite Vertriebsteam ist der eine große Nutzen des Systems, der Andere ist eine deutliche Zeitersparnis: „Heute können wir unsere Angebote um rund ein Drittel schneller erstellen“, schätzt Andrea Albers. Bei der Erstellung umfangreicher und individueller Angebote tritt dieser Vorteil noch nicht so deutlich hervor. Wünscht der Kunde jedoch im weiteren Verlauf Änderungen, lassen sich Warenkörbe im SalesManager einfach duplizieren, einzelne Komponenten wieder entfernen und das neue Angebot steht auf Knopfdruck zur Verfügung.

In der Angebotsphase ist der Geschwindigkeitsvorteil nunmehr deutlich und die Vertriebskollegen können viel schneller auf Kundenanforderungen reagieren.

smp Infos zum SalesManager finden Sie auf der Rückseite >

ALLE ZAHLEN STIMMEN

Mit dem SalesManager steigt außerdem die Sicherheit bei der Angebotserstellung. Denn Nachkalkulationen und Preise von Zulieferkomponenten pflegen Andrea Albers und Heike Kruse sofort im SalesManager nach. So hat jeder Vertriebskollege die aktuellen Preise vorliegen, unerfreuliche Nachkalkulationen sind nur noch die Ausnahme.

Als besonderes Feature schätzen die Vertriebsmitarbeiter die Offline-Verfügbarkeit des SalesManagers. Dadurch wird jede Änderung, die sie unterwegs im System bei der Angebotserstellung vornehmen, mit dem Zentralsystem synchronisiert, sobald sie sich am erneut im zentralen Netzwerk anmelden. Umgekehrt werden dabei aktuelle Preise und Texte auf ihr Gerät übertragen. Dirk Struppe: "Diese Replizierbarkeit ist für den Vertrieb sehr wichtig, sie hat dem System bei uns erst richtig zum Durchbruch verholfen."

SalesManager – Vorteile bei Trützschler auf einen Blick



- ▶ Trützschler Nonwovens kann mit dem SalesManager Komplettanlagen standortübergreifend aus einer Hand anbieten.
- ▶ Aktuelle Preise und Textbausteine sind für alle im Portfolio enthaltenen Produkte an zentraler Stelle hinterlegt.
- ▶ Im SalesManager werden nur übergeordnete Baugruppen mit aktuellen Preisen und Texten geführt. Damit ist die Software ideal auf den Vertrieb zugeschnitten.
- ▶ Deutliche Zeitersparnis: Der Vertrieb erstellt seine Angebote um rund ein Drittel schneller.
- ▶ Offline-Nutzung der Software als entscheidender Grund für die gute Akzeptanz durch den Vertriebsaußendienst.



Ihr Nutzen beim Einsatz des SalesManager Professional

- › Reduzierung des Aufwandes, der Fehler und der Bearbeitungszeit von Angeboten und Aufträgen. Kunden berichten über Aufwandsreduzierungen von über 50%
- › Einfache Erstellung von Angeboten aus Textbausteinen in einem übersichtlichen und flexiblen mehrstufigen Warenkorb
- › Einheitliche und nachvollziehbare Preisbestimmung und Rabattierung auch für neue Produkte und Leistungen
- › Transparente Erstellung von Angeboten in beliebigen Sprachen und Währungen
- › Automatisierte Auslegung von Produkten ohne Spezialisten-Wissen mit dem integrierten Produktkonfigurator ePOS
- › Nutzung auch Offline im Außendienst. Sehr nützlich, wenn keine Internetverbindung zur Verfügung steht
- › Transparenz des Vertriebsgeschehens durch umfangreiche Reports (Angebote in Bearbeitung, Forecast, Auftragseingang ...)
- › Erweiterungsoptionen (Marketing, Service, Mobile-App, Visitenkarten-Scan ...)
- › Integrierte Anwendung mit Datenaustausch zu ERP-Systemen



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