

Schnell und einfach – fehlerfrei zum Angebot

» Uns war es wichtig, die gesamte Strecke von der Angebotserstellung bis zur Auftragsannahme zu automatisieren, sodass die Qualität im Angebotsprozess steigt und es nur noch zu korrekten Bestellungen kommt «

Kundeninfo



Die 1883 gegründete und familiengeführte Amazonen-Werke H. Dreyer GmbH & Co. KG ist Hersteller von Düngerstreuern, Pflanzenschutzgeräten, Bodenbearbeitungsgeräten und Sämaschinen. Zum Produktprogramm von Amazone gehören darüber hinaus Komponenten zur Park- und Grünflächenpflege sowie für den Winterdienst. Die Amazone-Gruppe beschäftigt insgesamt ca. 1.500 Mitarbeiter, die 2008 einen Umsatz von ca. 380 Mio. Euro erwirtschafteten. Der Exportanteil beträgt ca. 80 Prozent des Umsatzes in über 70 Ländern. Zu den Hauptabnehmern der Amazone-Maschinen gehören mittelständische landwirtschaftliche Betriebe.



Der führende Landmaschinenhersteller Amazonen-Werke H. Dreyer bietet seinen Händlern und Werksbeauftragten mit dem neuen Angebotskonfigurator einen leichten Zugang zum variantenreichen Produktportfolio. Mit dem online verfügbaren und bedienerfreundlichen Tool wird aus circa 10.000 Kombinationen die passende Landmaschine für den Endkunden generiert. Der Konfigurator sichert Amazone zu 100 Prozent technisch korrekte Auftragseingänge und eine schnelle und sichere Abwicklung des Angebotsprozesses.

Fehleranfällige und kostenintensive Angebotsprozesse lassen sich optimaler organisieren, entschied Andreas Hemeyer, Mitglied der Geschäftsleitung und Vertriebsleiter bei Amazonen-Werke. „Uns war es wichtig, die gesamte Strecke von der Angebotserstellung bis zur Auftragsannahme zu automatisieren, sodass die Qualität im Angebotsprozess steigt und es nur noch zu korrekten Bestellungen kommt“, erklärt Hemeyer. Auf der anderen Seite sollte dem Händler die Erstellung des Angebots so einfach wie möglich gemacht werden.

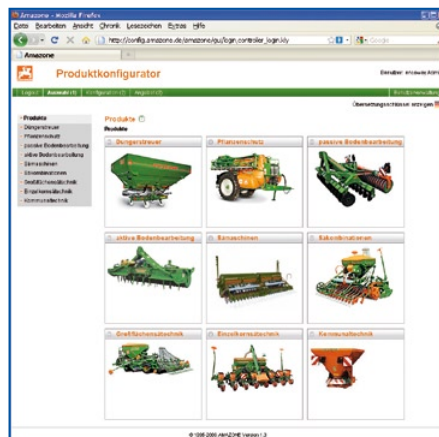


Einzelkornsägerät

» Das Tool ermöglicht es dem Händler, das Kundengespräch in den Mittelpunkt zu rücken. Der Kunde kann mit dem Händler alle Modalitäten der Maschine besprechen und die passende Maschine technisch korrekt konfigurieren.«

Genau das Kundenbedürfnis konfigurieren

Mit dem von encoway realisierten, neu eingeführten Produktkonfigurator werden Händler und Werksbeauftragte von Amazone bei der Konfiguration von Amazone-Landmaschinen unterstützt und geführt. Der Angebotskonfigurator wird von registrierten Benutzern über die Internetseite von Amazone aufgerufen. Die Oberfläche und Benutzerführung ist bedienerfreundlich und im Corporate Design von Amazone gestaltet:



Der Online-Konfigurator bietet einen bedienerfreundlichen Zugang zu den Amazone Land- und Kommunalmaschinen

Die Anwender können in Produktgruppen frei konfigurieren oder vordefinierte Lösungen wählen und vervollständigen kundenindividuell und anforderungsgerecht die Maschine. Der Konfigurator bildet dabei die technisch logischen Verknüpfungen zu den eingegebenen Angaben ab. „Zum Beispiel ist es von der Fahrgassenbreite abhängig, ob der konfigurierte Maschinentyp mit schmalen oder breiten Reifen ausgestattet wird“, so Hemeyer. Also passt der Konfigurator bei der Achsauswahl aufgrund des hinter-

legten Beziehungswissens die entsprechend technisch korrekte Bereifung der Maschine an. Eine Besonderheit des Amazone-Tools: Auch in der fortgeschrittenen Zusammenstellung können bereits ausgeschlossene Optionen gewählt und die Konfiguration daraufhin wieder angepasst werden.



Düngerstreuer von Amazone

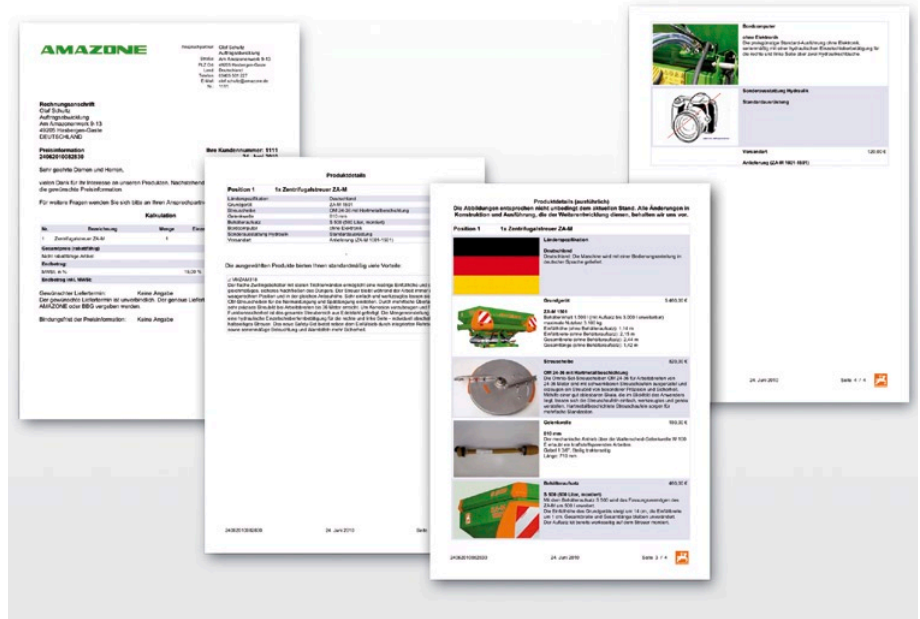
Übersichtliche Angebotsdokumente

Über die technischen Funktionen hinaus verkauft der Händler wie beim Verkauf eines Automobils auch die Ausstattung der Maschine über den Konfigurator. „Das Tool ermöglicht es dem Händler, das Kundengespräch in den Mittelpunkt zu rücken. Der Kunde kann mit dem Händler alle Modalitäten der Maschine besprechen und die passende Maschine technisch korrekt konfigurieren“, so Hemeyer. Das anschließend generierte Angebotsdokument stellt dem Kunden übersichtlich dar, welche Maschine für ihn individuell konfiguriert wurde. Die Dokumente werden optional mit Preis- und Produktdetails sowie Bildern generiert.

Länderspezifische Konfiguration

Darüber hinaus können Angebote länderspezifisch generiert werden, wie folgendes Beispiel beschreibt: Eine Maschine, die zum Beispiel in Frankreich eingesetzt wird, benötigt andere sicher-

» Der Handel kann wählen, ob er die Konditionen zum Kunden transparent machen möchte oder nicht. Die Akzeptanz des Handels ist uns wichtig «



Beispiel eines Angebotsdokument der Amazonen-Werke: Ausführliche Produktdetails und Komponentenbilder werden übersichtlich dargestellt.

» 90 Prozent der Aufträge werden seit Beginn der Einführung mit dem Konfigurator abgewickelt. «

heitsrelevante Ausstattungen als eine Maschine, die in den Niederlanden gebraucht wird. Für in Deutschland benötigte und verkaufte Maschinen werden vom Konfigurator nur TÜV-geprüfte Maschinen ausgewählt.

Verknüpfung mit ERP-System

Führendes System bei Amazone ist das ERP-System. Die von encoway realisierte Integration der Software in die vorhandene IT-Landschaft sorgt für durchgängige Prozesse. „Die Pflege der Daten findet ausschließlich im ERP-System statt“, so Schutte. Die Produkt- und Kundendaten werden aus dem vorhandenen ERP-System übernommen. Die Mitarbeiter von Amazone sind nach einem Training in der Lage, die Produktdaten und das Regelwissen sowie Übersetzungen, Preislisten und vordefinierte Produkte selbstständig zu aktualisieren und zu erweitern.

Nutzen für den Händler

Die Benutzerverwaltung steuert insbesondere für Händler und Werksbeauftragte unterschiedliche Rollen der Systemnutzung: Werksbeauftragte und Händler von Amazone können über das Tool Produkte konfigurieren und individuelle Angebote erstellen. Die Händler können die Angebote mit ihrem eigenem Logo versehen und die Daten in ihre Händlersysteme übernehmen. Dem Händler steht das Tool darüber hinaus zur Preisbildung und Rabattierung zur Verfügung. Der Händler verfügt über eine Bruttopreisliste, aus der er für seine Kunden das Angebot generiert. Die Entscheidung, welche Rabatte er mit diesen vereinbart, trifft der Händler. „Der Handel kann wählen, ob er die Konditionen zum Kunden transparent machen möchte oder nicht. Die Akzeptanz des Handels ist uns wichtig“, so Hemeyer.

encoway GmbH

encoway optimiert Marketing- und Vertriebsprozesse bei Anbietern komplexer, variantenreicher Produkte.

Unser Leistungsangebot umfasst Software für elektronische Kataloge, Produktkonfiguration und Angebotserstellung. Wir bieten Komfortfunktionen zu SAP sowie in MS Dynamics CRM integrierte Angebots- und Konfigurationslösungen an. encoway-Lösungen basieren auf standardisierten Werkzeugen und Standardprodukten.

Zu unserem Kundenkreis gehören Hersteller und Lieferanten von Komponenten, Geräten und Maschinen aus der Investitionsgüterindustrie.

Kontakt:

Thomas Johnsen

encoway GmbH

Buschhöhe 2

D-28357 Bremen

Telefon: +49 (0) 421/33003-513

Fax: +49 (0) 421/33003-555

E-Mail: johnsen@encoway.de

Internet: www.encoway.de

Stand August 2010

90 Prozent der Maschinenaufträge über den Konfigurator

Der mit encoway entwickelte Produktkonfigurator wurde mit großem Erfolg erstmals auf der internationalen Landtechnik-Fachmesse Agritechnica im November 2009 vorgestellt. Die Präsentation traf auf große Resonanz bei den Händlern. „An den Arbeitsplätzen mit dem neuem Angebotssystem bildeten sich zeitweise sogar Schlangen“, so Schutte. Derzeit nutzen etwa 200 Händler aus Deutschland, Dänemark und den Niederlanden den Produkt- und Angebotskonfigurator. „90 Prozent der Aufträge werden seit Beginn der Einführung mit dem Konfigurator abgewickelt.“ Zukünftig soll sich das System auch in diversen Sprachen und weltweit nutzen lassen. Schrittweise werden weitere Verbesserungen und Ideen für den Angebotsprozess umgesetzt, wie zum Beispiel die Anbindung an das neu eingeführte CRM-System oder auch die Implementierung eines Redaktionssystem zur Verwaltung von Bildern und anderen Daten.

Kundennutzen auf einen Blick

- ▶ Schneller Online-Zugang zum Produktportfolio für Händler und Werksbeauftragte
- ▶ Schnelles Konfigurieren auch von komplexen Maschinen
- ▶ Schnelle und fehlerfreie Angebotserstellung, inklusive Preisbildung
- ▶ Automatisierte Auftragsannahme
- ▶ Einfache Bedienung und strukturierte Benutzerführung
- ▶ Prüfung von Plausibilität und Baubarkeit integriert
- ▶ Automatisches Generieren von Angebotsdokumenten (optional mit Preis- und Produktdetails und Bildern)
- ▶ Angebotsdokumente im Corporate Design von Amazone
- ▶ Angebotsdokumente in den Formaten HTML und PDF, Integration des Händlerlogos ist möglich
- ▶ Übernahme von Daten und Logik aus ERP-System
- ▶ Übergabe von Angeboten in das CRM
- ▶ Benutzerverwaltung mit verschiedenen Rollen