

Attraktive Angebote für die Druckluftversorgung von Boge



Bremen – Druckluft ist in vielen industriellen Prozessen unverzichtbar. Ein zentrales Kriterium beim Einsatz von Druckluft ist die Wirtschaftlichkeit. Durch eine optimale Konfiguration der Druckluftversorgung, angepasst an Kundenbedürfnisse und Anforderungen vor Ort, lassen sich deutlich Energiekosten einsparen. Der Kunde profitiert von einem bedarfsorientierten Angebot. Mit der Software und dem Know-how von encoway hat der Systemanbieter Boge Kompressoren seine bedarfsgerechte Konfiguration und Angebotserstellung optimiert. Zu den Vorteilen, Neuerungen und wirtschaftlichen Aspekten der neuen Vertriebssoftware sellAIR für Kompressoren haben wir uns mit Thorsten Meier unterhalten, der für Informationsmanagement und Controlling bei Boge Kompressoren zuständig ist.

Kundeninfo



Boge Kompressoren mit Sitz in Bielefeld ist ein familiengeführtes Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern, davon 370 in Bielefeld. Das Produktsortiment von Boge reicht von Kolben-, Schrauben- und Turbokompressoren über Anlagen zur Filterung und Aufbereitung von Druckluft bis hin zu Komponenten für die Verteilung der Druckluft oder die energetische Nutzung der erzeugten Wärme. Boge ist in mehr als 80 Ländern der Welt vertreten.

Mit Systemlösungen für die Druckluftversorgung hat sich Boge Kompressoren rund um den Globus einen Namen gemacht. In Deutschland zählt das innovative Familienunternehmen zu den Marktführern der Branche; weltweit ist Boge Kompressoren in mehr als 80 Ländern vertreten. Das internationale Geschäft stellt hohe Anforderungen an die IT-Landschaft des Unternehmens. „Eine zuverlässige und wirtschaftliche Druckluftherzeugung und -versorgung ist heute nach individuellem Bedarf exakt konfigurierbar“, so Meier. Und so machte Boge im Herbst 2007 einmal in ganz anderer Hinsicht Druck: Es sollte dem Vertrieb eine neue, leicht zu bedienende Software zur Verfügung gestellt werden, die die Datenpflege, Produktkonfiguration und Erstellung von passgenauen

und übersichtlich strukturierten Angeboten mit SAP®R/3 als führendem System ermöglicht. Als Leiter der Bereiche Controlling und Informationsmanagement entscheidet Meier mit über die Investition in eine neue Software und ist an einem hohen „Return on Investment“ (ROI) interessiert.

Vorheriges Angebotsszenario

Als Werkzeug zur Angebotserstellung setzte Boge seit Mitte der 90er Jahre einen selbstprogrammierten, Java-basierten Konfigurator ein. Mit dem Werkzeug konnten die Boge Vertriebsmitarbeiter die Standardprodukte von Boge aus dem Katalog auswählen und die Daten in ein Angebotsdokument übertragen. Spezialprodukte und Anlagen konnten mit dem Konfigurator jedoch

» Eine zuverlässige und wirtschaftliche Druckluftversorgung und -versorgung ist heute nach individuellem Bedarf exakt konfigurierbar «

» Das neue System zur Angebotserstellung umfasst im Kern drei Bausteine: das mit encoway entwickelte sellAIR, SAP und Lotus Notes «

» Die Mitarbeiter im Vertrieb können sowohl das Tagesgeschäft über die Katalogsuche mit dem Konfigurator bedienen, als auch Spezialprodukte und komplette Anlagen generieren «

nicht gefunden und angeboten werden. Die Pflege der Standardprodukte, wie die Eingabe technischer Daten, Stücklisten und Warenpreise, musste sowohl im Angebotswerkzeug als auch in SAP vorgenommen werden. „Die doppelte Buchführung für die Datenpflege war sehr personalintensiv“, erklärt Meier. „Der individuell programmierte Konfigurator war elf Jahre im Außendienst bei Boge im Einsatz. Es hat lange gedauert, bis wir uns entschieden haben, die bisherigen Funktionen des alten Angebotswerkzeugs in ein neues System zu überführen, das vor allem nur auf eine Datenquelle zugreift und noch zusätzliche Applikationen bietet“, so Meier.

Anforderungen an die neue Vertriebssoftware

Eine wichtige Anforderung an die neue Software zur Optimierung der Vertriebsprozesse bei Boge war die zentrale Pflege des Beziehungswissens der Produkte und Systemlösungen in SAP. Die Software sollte einen einfachen Zugriff auf das konfigurierbare Material (KMAT) ermöglichen und eine sichere Konfiguration gewährleisten. „Die Mitarbeiter nutzen das Angebotswerkzeug in der Regel offline auf ihrem Notebook vor und nach dem Kundenbesuch. Sie benötigen einen schnellen und sicheren Zugriff auf die Produkte und Systemlösungen“, so Meier. Eine ergonomische Bedienung war ein weiteres wichtiges Kriterium. Boge wünschte sich eine Optimierung der Benutzerführung. „Auch die Generierung der Angebotsdokumente sollte verbessert werden. Ziel war es, Angebote mit übersichtlicher Struktur in einem optisch ansprechenden Layout zu erstellen.“

Integrierte Lösung: encoway mit SAP und Lotus Notes

Um dieses Projekt erfolgreich anzugehen, setzte Thorsten Meier auf die Zu-

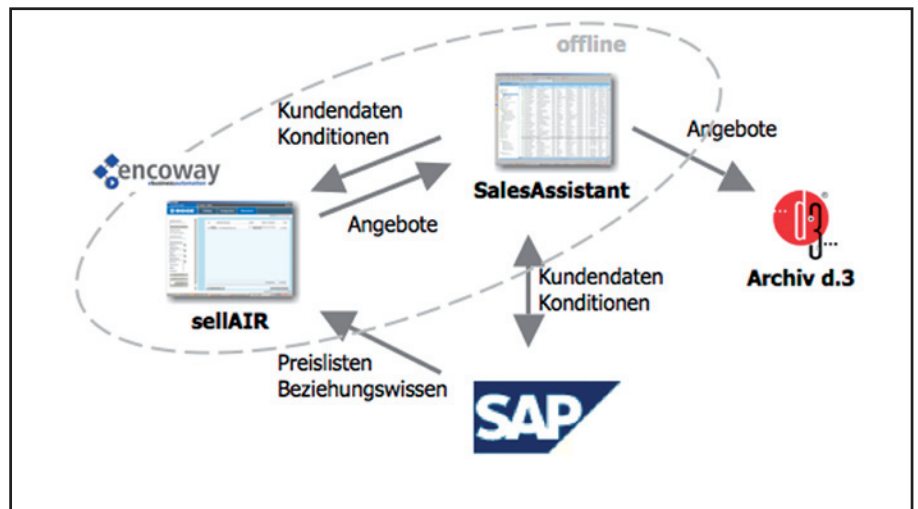
sammenarbeit mit der encoway GmbH. encoway ist auf die Optimierung von Marketing-, Vertriebs- und Engineeringprozessen bei Industrieunternehmen spezialisiert, die komplexe, variantenreiche Produkte herstellen und anbieten. „Das neue System zur Angebotserstellung umfasst im Kern drei Bausteine: das mit encoway entwickelte sellAIR, SAP und Lotus Notes“, so Meier. Das Beziehungswissen der Produkte und Systemlösungen von Boge wird zentral in SAP®/R/3 gepflegt. Produktdaten und -logik werden aus dem SAP®/R/3 ausgeleitet und im sellAIR zur kundenindividuellen Angebotserstellung genutzt. Die Anwendung sellAIR ermöglicht die schnelle Suche des passenden konfigurierbaren Materials (KMAT) und eine sichere Konfiguration der Produkte und Lösungen. „Die Mitarbeiter im Vertrieb können sowohl das Tagesgeschäft über die Katalogsuche mit dem Konfigurator bedienen, als auch Spezialprodukte und komplette Anlagen generieren“, so Meier.

Die Kundendaten und Rabatte werden über eine Schnittstelle aus dem Lotus Notes SalesAssistant übernommen. Das Angebotswerkzeug sellAIR steht den Vertriebsmitarbeitern von Boge offline auf ihrem Notebook zur Verfügung. Die Bedienoberfläche des sellAIR wurde dem Corporate Design von Boge Kompressoren angepasst und steht in deutscher und englischer Sprache zur Verfügung.

Attraktive Angebotsdokumente – automatisiert generieren

Die für Boge realisierte Anwendung sellAIR basiert auf den encoway-Standardmodulen K-Connect, K-Config und K-Document. K-Document unterstützt die Erstellung von attraktiv gestalteten Angebotsdokumenten in Kombination mit der automatisierten Datenübernahme. Dazu verbindet K-Document die

» Der Umgang mit Dokumenten wird mit der neuen Software verbessert und erleichtert «

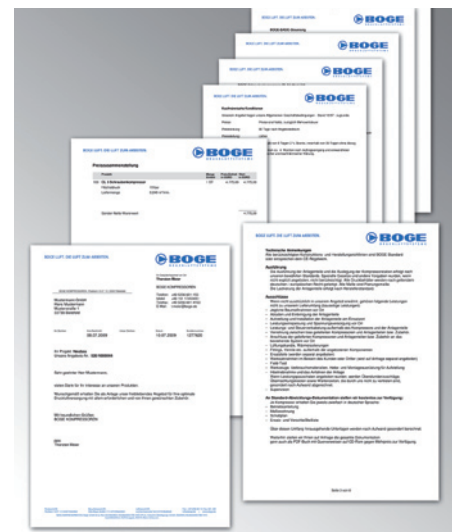


Das neue System zur Boge-Angebotserstellung umfasst das mit encoway entwickelte sellAIR, SAP®R/3, Lotus Notes SalesAssistant und das Archivsystem d.3

» Bei der Herstellerrecherche haben wir festgestellt, dass encoway aus unserer Sicht das führende Unternehmen ist, wenn es um die Anbindung an SAP geht «

bewährte Funktionalität von Microsoft® Word mit den entsprechenden Systemen. Vorlagen für verschiedene Dokumententypen können leicht erstellt und zur Verfügung gestellt werden. Die entsprechenden Angebotsdaten werden auf Knopfdruck aus SAP®R/3 in Word importiert. Auf dieser Basis erstellt der Vertrieb umfassende Angebotsdokumente übersichtlich und einheitlich oder bearbeitet sie weiter. Produktabbildungen, technische Zeichnungen und ergänzende Textbausteine können zusätzlich integriert werden. Bei Boge greift der Nutzer für die Erstellung des passenden Angebots auf eine Textdatenbank zu: Für ein Kurzangebot steht ein Kurztext zur Verfügung, für ein ausführliches Angebot der benötigte technische Dokumentenanhang. Produktspezifische Langtexte werden dynamisch generiert. „Der Umgang mit Dokumenten wird mit der neuen Software verbessert und erleichtert“, so Meier. Die Angebotstexte können mehrsprachig abgerufen werden. Auch während der Nutzung kann

auf eine andere Sprache umgeschaltet werden, um das entsprechende Angebotsdokument zu erhalten. Die technischen Einheiten werden wahlweise in metrisch oder imperial eingefügt.



Beispiel eines Angebotsdokuments von Boge, erstellt mit sellAIR

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. encoway wurde 2000 gegründet und beschäftigt heute über 60 Mitarbeiter.

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 2009

Bei der Anbindung an SAP ist encoway führend

Seit längerer Zeit schon suchte man bei Boge nach einem System, das SAP-kompatibel ist. „Bei der Herstellerrecherche haben wir festgestellt, dass encoway aus unserer Sicht das führende Unternehmen ist, wenn es um die Anbindung an SAP geht“, so Meier. Auch die positive Reaktion des Antriebsherstellers Lenze, der mit encoway laufend seine ausgefeilten Werkzeuge zur einfachen Auswahl und Auslegung von Antriebslösungen optimiert, sprach für encoway. „Beim Benchmarking von Preis und Funktion schnitt encoway gut ab. Die Zeit, die wir bisher für die Bewältigung der doppelten Datenpflege brauchten, ist bares Geld. Früher haben wir die Daten im Angebotswerkzeug und in SAP gepflegt. Eine Investition in die bessere Lösung amortisiert sich schnell und wir haben Geld gespart.“ Um herauszufinden, welche Funktionen die Software für den Boge-Vertrieb erfüllen sollte, fand ein Workshop mit encoway statt. „Die Mitarbeiter von encoway sind sehr engagiert an die Entwicklung herantretend, was uns gefallen hat. Gemeinsam haben wir Ideen gesammelt, welche Bausteine in die neue Lösung passen.“ Projektbeginn war Ende 2007. In der ersten Hälfte von 2008 konnte das Projekt abgeschlossen werden. Da Boge noch das SAP-Release abwarten wollte, wurde der Start der Lösung auf den 1. Juli 2008 gelegt.

Feedback

Von den Vertriebsmitarbeitern wurde das neue Konfigurations- und Angebotswerkzeug positiv aufgenommen. Bei einer Präsentation im Haus wurde die Lösung vorgestellt und die Mitarbeiter probierten auf ihren Laptops zwei Angebote aus. „Und dann ging's“, so Meier. „Unsere Mitarbeiter nutzen schon lange ein Werkzeug für die Erstellung

von Angeboten. Wir mussten sie nicht davon überzeugen, sondern alle waren gespannt, was jetzt Neues kommt.“

Kundennutzen auf einen Blick

- ▶ Schnelle und individuelle Angebotserstellung
- ▶ Verfügbarkeitsüberblick und Zugriff auf aktuelle Konditionen
- ▶ Attraktives und einheitliches Angebotsdesign weltweit
- ▶ Intuitive Bedienung und Benutzeroberfläche im Boge Corporate Design
- ▶ Schneller Zugriff auf das passende KMAT
- ▶ SAP-konforme Konfiguration
- ▶ Offline-Nutzung, Verfügbarkeit für Innen- und Außendienst
- ▶ Umfangreicher Datenaustausch mit SalesAssistant (Lotus Notes)
- ▶ Automatische Aktualisierung