

# Die passende Grimme Maschine durch optimale Beratung

Angebotsstellung und  
Produktkonfiguration,  
integriert in Microsoft  
Dynamics® CRM



## Kundeninfo



Der Name Grimme steht seit Jahrzehnten für innovative Kartoffeltechnik. Ob Separieren, Legen, Pflegen, Ernten oder Lagern, seit über 70 Jahren steht die markante „rote“ Farbe für höchste Qualität und Leistung in Sachen Kartoffeltechnik. Seit 2003 gehören auch innovative Zuckerrübenroder zum Programm des Damer Traditionsunternehmens. Über 1.300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind weltweit für die Grimme-Gruppe tätig, in über 80 Ländern der Welt ist Grimme teils mit eigenen Vertriebs- und Servicetöchtern vertreten.

Bremen – In großen Teilen der Welt ist die Kartoffel ein wichtiges Grundnahrungsmittel. Jede Kartoffelsorte hat ihre ganz individuellen Eigenschaften. Je nach Bodenbeschaffenheit, Pflanzensorte und Witterung wachsen die Kartoffeln sehr unterschiedlich. Die Erntetechnik ist maßgeblich daran beteiligt, dass jeder Sorte die richtige Behandlung zukommt. Als weltweit agierender Anbieter von innovativer Kartoffel-, Gemüse- und Zuckerrübentechnik bietet die Grimme Landmaschinenfabrik GmbH & Co. KG ihren Kunden individuelle Beratung bei der Auswahl der passenden Maschine. Dafür setzt das Unternehmen ein in Microsoft Dynamics® CRM integriertes System zur Angebotserstellung und Produktkonfiguration von encoway ein.

### Der Einsatz einer Erntemaschine hängt von verschiedenen Faktoren ab

Welche Maschine ein Landwirt für seinen Kartoffelanbau benötigt, hängt von der Bodenbeschaffenheit und der bevorzugten Kartoffelsorte ab. In der Lüneburger Heide, wo hauptsächlich Speisekartoffeln angebaut werden, verwenden Landwirte andere Maschinen als Landwirte im Emsland, wo in erster Linie Stärkekartoffeln angebaut werden. Die Stärkekartoffeln können mit hoher Leistung und mit weniger Schwerpunkt auf Kartoffelschonung gerodet werden, ganz im Gegensatz

zur Speisekartoffel. Das wirkt sich stark auf die technische Ausstattung der Maschine aus. In Großbritannien zum Beispiel, wo die Böden nass und schwer sind, benötigt der Landwirt eine angetriebene Hinterachse und dementsprechend ein größeres Hydraulikaggregat sowie einen größeren Schlepper.

„Die Merkmale der Maschinen sind in einem hohen Maße miteinander vernetzt und abhängig voneinander. Eine gewählte Funktion schließt andere automatisch mit ein oder aus. Die Anforderungen an die Maschine, die durch die Bodenbeschaffenheit bestehen,

» Mit dem neuen System, das Grimme zur Unterstützung seines Vertriebs eingeführt hat, bekommen Werksbeauftragte und der Innendienst ein Werkzeug zur Produktkonfiguration und Angebotserstellung an die Hand «



*Grimme Landmaschinen sind weltweit im Einsatz und bieten für jeden Anwender die passende Lösung*

spielen in großem Maße mit rein“, erklärt Eduard Enns, Leiter Vertriebsplanung bei Grimme. Zwischen 70 und 80 Maschinentypen bietet Grimme an, die jeweils eine unterschiedliche Auswahl von Merkmalen ermöglichen. Mit diesem Variantenreichtum können bis zu 1.000 verschiedene Maschinen produziert und auf die Anforderungen des Anbaus maßgeschneidert werden. „Ein Auto zu produzieren ist einfacher. Man weiß, welche Anzahl von Personen befördert werden soll und die standardisierte Zubehörliste passt für alle Kunden weltweit“, erklärt Jürgen Feld, Leiter Marketing bei Grimme.

#### **Der Grimme-Produktkonfigurator**

Zwischen den Landwirten und Grimme besteht eine langfristige partnerschaftliche Beziehung. „Eine Maschine für das Pflanzen oder für die Ernte ist nicht etwas, das ich heute kaufe und morgen nicht mehr habe. Die Landwirte wollen etwas Ordentliches für ihr Geld, wenn sie in neue Maschinen investieren“, erklärt Feld. Um die Qualität und Zuverlässigkeit der Maschinen zu sichern, beraten Grimme Werksbeauftragte die Fachhändler und die Landwirte bei der

Auswahl der richtigen Maschine. „Mit dem neuen System, das Grimme zur Unterstützung seines Vertriebs eingeführt hat, bekommen Werksbeauftragte und der Innendienst ein Werkzeug zur Produktkonfiguration und Angebotserstellung an die Hand“, so Enns. Das System ermöglicht die schnelle und fehlerfreie Erstellung von Angeboten inklusive Baubarkeitsprüfung und Preiskalkulation für die spezifischen Produkte. Damit bietet der Grimme Vertrieb seinen Kunden schnell und sicher passgenaue Maschinenlösungen für die verschiedenen Einsatzorte und -zwecke.



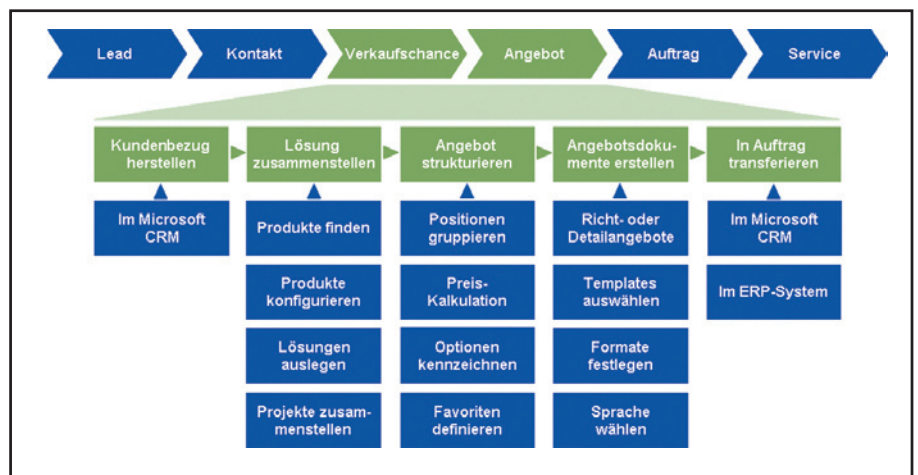
*Grimme Landmaschinen werden kundenindividuell konfiguriert*

#### **Angebots-erstellung im CRM-System**

Früher mussten die Konstrukteure bei Auftragseingang oftmals feststellen, dass die vom Kunden gewünschten Eigenschaften der Maschine nicht baubar sind. Das passiert heute nicht mehr, denn mit der neuen Vertriebslösung entstehen nur technisch korrekte Produktvarianten. Grimme hat seinen Angebots- und Verkaufsprozess mit einer in Microsoft Dynamics™ CRM 4.0 integrierten Angebotserstellung und

*Der Konfigurator enthält nahezu 100 Prozent des Grimme-Produktumfangs und ermöglicht mehrsprachig die kundenorientierte Zusammenstellung der passenden Maschinen*

» Und uns bei Grimme ist wichtig, dass der Dienstleister unsere Sprache versteht und umgekehrt, ergänzt Feld, mit den Leuten von encoway funktioniert das «



Die im CRM-System integrierte Angebotserstellung und Produktkonfiguration von encoway unterstützt zahlreiche Prozessschritte im Verkauf komplexer Produkte

Produktkonfiguration von encoway optimiert. Produktdaten und Produktlogik werden im ERP-System BaaN gepflegt, aktualisiert und vom Produktkonfigurator übernommen. Dazu gehören Merkmalstexte, Optionen, Preise, Preislistentexte, Sprachen, Regeln und Beschränkungen des in BaaN hinterlegten Produktmodells. Der Konfigurator enthält nahezu 100 Prozent des Grimme-Produktumfangs und ermöglicht mehrsprachig die kundenorientierte Zusammenstellung der passenden Maschinen. Die gewählten Kombinationen werden vom Produktkonfigurator automatisch anhand der hinterlegten Regeln und Beschränkungen überprüft. Mögliche Konsequenzen, die bei der Wahl unzulässiger Optionen entstehen, gibt das System an und zeigt dem Nutzer Alternativen an. Die Ergebnisseite zeigt den momentanen Gesamtbruttolistenpreis mit an. In einer zusätzlichen Ansicht kann der Mitarbeiter auch die einzelnen Preispositionen des neu konfigurierten Produkts einsehen. Im Anschluss an die Konfiguration erstellt der Vertriebsmitarbeiter das Angebot

entweder offline direkt beim Kunden oder nach dem Kundengespräch online bei sich im Büro. Der Kunde erhält das vollständige, technisch geprüfte Angebot für seine Maschine.

### Innovationsführer für Landmaschinen

Grimme ist Innovationsführer für Landmaschinen. Zehn Prozent des Umsatzes fließen in den Bereich Forschung & Entwicklung. Die über 100 Ingenieure bei Grimme entwickeln die Maschinen ständig weiter. Die Lösungen fließen sofort in das Angebotssystem ein, so dass der Landwirt immer die Maschine auf technisch aktuellstem Stand erhält. „Eine Herausforderung für die Vermarktung neuer Entwicklungen war, dass das Verkaufsjahr bereits am 1. November beginnt. Spätestens ab diesem Zeitpunkt an sehen sich die Landwirte nach Neuinvestitionen um, damit zum Saisonstart im Frühjahr die passenden Maschinen bereitstehen“, so Enns. Grimme benötigte dementsprechend eine Anwendung, mit der sich auch innerhalb kurzer Zeit die aktuellen Daten

## 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*

in das System einpflegen lassen. Mit diesem Hintergrund stellte Grimme folgende Anforderungen an den Dienstleister des Konfigurationssystem: Das Wissen über Produkte und Logik muss den Fachhändlern und Werksbeauftragten zugänglich sein. Die Angebotsqualität sollte sich mit dem eingeführten System erhöhen. Das System sollte sowohl online als auch offline bedienbar, in Microsoft Dynamics® CRM integrierbar sein und über eine Schnittstelle zum ERP-System BaaN verfügen, über die das vorhandene Produktwissen implementiert werden kann. „Unter den Anbietern von Konfigurationslösungen führte die Firma encoway in diesen drei wichtigen Kriterien“, so Enns. „Und uns bei Grimme ist wichtig, dass der Dienstleister unsere Sprache versteht und umgekehrt“, ergänzt Feld, „mit den Leuten von encoway funktioniert das“.

### **Ein Blick in die Zukunft**

Derzeit wird eine Stand-alone-Version eingeführt, die sich insbesondere an Fachhändler im Ausland richtet. Diese Version ist ohne eine Integration in das CRM-System bedienbar. Darüber hinaus werden zukünftig Medien in die Anwendung integriert: Grafiken, Bilder und Videofilme stehen dem Nutzer dann als Anschauungsmaterial während der Konfiguration zur Verfügung. Für die Zukunft plant Grimme weiterhin, den Produktkonfigurator regional und international unterschiedlichen Bedürfnissen der Landwirte anzupassen. „In Italien beispielsweise kommen bestimmte Maschinentypen gar nicht in Frage. Deshalb werden sie den Händlern auch gar nicht erst angeboten“, so Feld, „unser Ziel ist es, eine rationelle und schonende Erntetechnik weltweit anzubieten, die immer nach den neuesten Standards entwickelt und angeboten wird.“

### **Kundennutzen auf einen Blick**

- ▶ Schnelles Konfigurieren und Kalkulieren passender Lösungen
- ▶ Schnelle und individuelle Angebotserstellung
- ▶ Prüfung von Plausibilität und Baubarkeit integriert
- ▶ Vollständig integriert in Microsoft Dynamics® CRM
- ▶ Übernahme von Daten und Logik aus dem ERP-System (BaaN)
- ▶ Einfache Bedienung
- ▶ Nutzung offline möglich: Verfügbarkeit für Innen- und Aussendienst
- ▶ Stand-alone-Version: Nutzung unabhängig vom CRM-System insbesondere für Fachhändler im Ausland
- ▶ Medienintegration: Grafiken, Bilder, Filme verfügbar