

# Hochwertige Steckerleisten

## perfekt konfigurieren und anbieten



### Kundeninfo

**schulte**  
elektrotechnik

Die Schulte Elektrotechnik GmbH & Co. KG aus Lüdenscheid beschäftigt etwa 130 Mitarbeiter und ist mit mehr als 30 Vertriebspartnern international vertreten. Das Unternehmen, das mit größtmöglicher Fertigungstiefe Elektroverteilersysteme herstellt, folgt dabei zwei Prämissen: „Dezentrale Elektrodistribution“ und „Schalten und Schützen in kleinstmöglichen Schaltkreisen.“ Das Dezentralisierungskonzept birgt durch bis zu 50 % Materialeinsparungen deutliche Vorteile für Umwelt und Investitionen.

Schulte Elektrotechnik vertreibt seine EVOLine®-Produktlinie mithilfe eines Produktkonfigurators von encoway. Die patentierten, modularen EVOLine®-Systeme sind hochwertige Steckerleisten, in die Energie-, Daten- und Multimedia-Anschlüsse projektspezifisch eingebaut werden. Mit der Software von encoway generieren Vertriebsmitarbeiter jetzt schnell und anforderungsgerecht Angebote und Aufträge für die maßgeschneiderten Produkte. Der Konfigurator ermöglicht erstmals die Herausgabe von Dokumenten in gleichbleibend hoher Qualität und einheitlicher Aufmachung. Herausstechende Funktionen sind die automatische Übernahme von Produktdaten aus SAP ERP und die kaufmännische Gestaltung des Angebots bis hin zur Rabattierung von Angebotspositionen auf Basis der in SAP ERP hinterlegten Kundenrabatte. Eine dynamische Bildgenerierung, die schon während der Bearbeitung den Fortschritt mit Längenmaßen bildlich darstellt, trägt wesentlich zur Bedienfreundlichkeit bei.

Komplexe Produkte, die nach Maßgaben der Kunden zusammengestellt werden, sind eine besondere Herausforderung an den Vertrieb. Softwaregestützte Vertriebswerkzeuge von encoway informieren schnell über geeignete und auf Baubarkeit geprüfte Produkte. Die an die Bedürfnisse von Schulte angepassten Standardmodule

der Angebotssoftware machen umfangreiche Produktinformationen unmittelbar und gut aufbereitet verfügbar. Der Vertriebsaußendienst gewinnt so wertvolle Zeit für die Kunden und auch im Innendienst und in der Konstruktion sinkt der Aufwand, sodass mehr Energie in die wertschöpfenden Prozesse fließen kann.

*Im Auswahlverfahren fiel die Wahl auf encoway als Partnerunternehmen, da die Bremer die Anforderungen am besten verstanden und anhand von Referenzprojekten ein sehr gutes Zusammenspiel mit SAP ERP belegen konnten.*

### Ausgangssituation

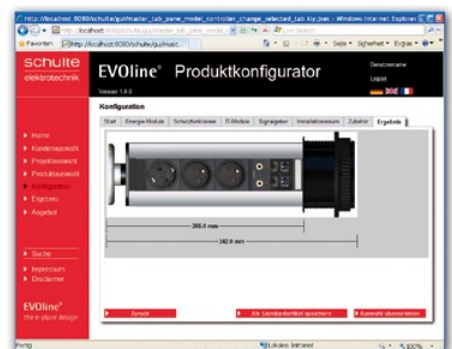
Die Erstellung eines Angebots war für die Vertriebsmitarbeiter von Schulte Elektrotechnik in der Vergangenheit mit hohem manuellem Aufwand verbunden. Kunden stellten die gewünschte Lösung entweder selbst aus dem Papierkatalog zusammen oder erhielten Vorschläge von Vertriebsmitarbeitern oder Handelspartnern. Der Innendienst prüfte die Kundenanfragen und ließ, wenn nötig, die Baubarkeit von der Konstruktionsabteilung untersuchen. Die erstellten Angebote wurden an die Kunden gefaxt. Qualität und Aussehen der aufwändig manuell angefertigten Unterlagen waren stark vom jeweiligen bearbeitenden Mitarbeiter abhängig. Die Angebote wurden mitunter überarbeitet, korrigiert und überschrieben bevor sie als Aufträge zu Schulte gefaxt und der Fertigung übergeben wurden. Die vielen Übermittlungsschritte und handschriftlichen Änderungen bei dieser Vorgehensweise waren typische Fehlerquellen. Der Zeitaufwand war für Konstruktion und Vertrieb sehr groß. Im Sinne der langfristigen Wachstumsstrategie war die Optimierung des Angebotserstellungsprozesses unumgänglich.



*Die übersichtlichen Netz- und Datenanschlüsse sind dort, wo man sie braucht, direkt auf dem Schreibtisch, auf der Küchenarbeitsplatte oder mobil*

### Aufgabenstellung

Schulte suchte hierfür Software-Dienstleister, die in der Lage waren, einen komplexen Produktkonfigurator zu erstellen. Im Auswahlverfahren fiel die Wahl auf encoway als Partnerunternehmen, da die Bremer die Anforderungen am besten verstanden und anhand von Referenzprojekten ein sehr gutes Zusammenspiel mit SAP ERP belegen konnten. Zeitgleich mit der Konfigurationslösung führte Schulte SAP ERP als führendes Softwaresystem ein. Das Hauptziel der neuen Angebotssoftware war die Generierung technisch und kaufmännisch korrekter Angebotsdokumente mit einheitlichem Layout und Design. Die Konstruktion sollte entlastet und Klärungsfragen der Vertriebspartner reduziert werden.



*Der Bearbeitungsfortschritt wird sofort bildlich und mit den Abmaßen dargestellt*

### Lösung

encoway realisierte den Konfigurator speziell für die EVoline®-Produktlinie. Der EVoline®-Produktkonfigurator leitet den Nutzer durch den gesamten Angebotsprozess: von der Auswahl oder Neuanlage eines Kunden, Projekts oder Angebots über die individuelle Konfiguration des Produkts bis hin zur Ergebnisaufbereitung inklusive Preis-

» Die Kundenwünsche werden mit der Konfigurationslösung sehr gut abgebildet und unsere Mitarbeiter haben sich schnell mit dem Programm und den Optionen vertraut gemacht. «

» Die benötigte Zeit für die Angebotserstellung wurde im Schnitt um 70% gesenkt. «

kalkulation. Bei Beauftragung werden Bestelldaten SAP-konform generiert und an SAP ERP zur Abwicklung übergeben. Die Bedienung des Produktkonfigurators ist einfach: Nutzer wählen ein EVOLine®-Profil in der gewünschten Farbe und bestücken es mit den gewünschten Modulen, wie zum Beispiel Energie- und Datenanschlüssen oder auch Audioausgängen und Not-Aus-Schaltern. Die Software gibt während der Konfiguration die aktuelle Baugröße an und generiert ein Bild, das den Bearbeitungsfortschritt zeigt. Das Ergebnis ist auf Machbarkeit geprüft, die Preise sind verbindlich kalkuliert. Die generierten Angebotsdokumente sind kaufmännisch korrekt und ansprechend gestaltet. Eine Kunden-, Projekt- und Angebotsverwaltung mit Such- und Sortierfunktion unterstützt den schnellen Arbeitsfortschritt.

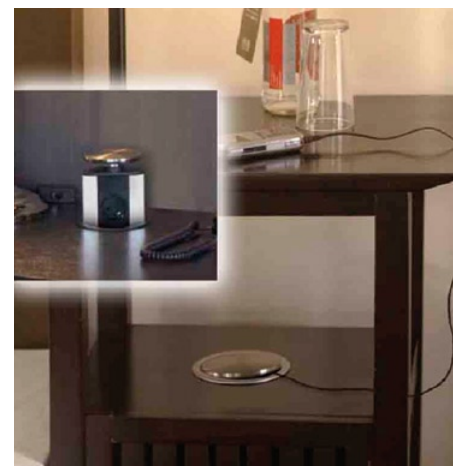
#### Auf Nutzer zugeschnitten

encoways Softwarelösungen sind auf eine intuitive Bedienung ausgelegt. Ein wichtiges Merkmal dieses Ansatzes ist es, die Eingaben auf möglichst wenige Schritte zu beschränken. Die Ladezeiten sind gering, Eingaben können schnell zurückgenommen und geändert werden. Für einen noch schnelleren Einstieg können vorkonfigurierte Standardprodukte über die Eingabe von Artikelnummern aufgerufen werden. Der Funktionsumfang ist nutzerspezifisch definiert, so hat zum Beispiel nur der Vertriebsinnendienst bei Schulte vollen Datenzugriff und kann auch Belege in SAP ERP anlegen. Außendienstmitarbeiter, die über eine VPN-Schnittstelle auf die Konfigurationsfunktionen einschließlich Preisbildung zugreifen, können dagegen keine Aufträge in SAP ERP generieren und nur Informationen über ihre eigenen Kunden einsehen und bearbeiten. Die

grafische Darstellung der Ergebnisse wird passend zum Verwendungszweck gewählt: ein fotorealistisches Bild für einen ansprechenden optischen Eindruck oder eine technische Zeichnung, die darüber hinaus auch für die Produktion genutzt wird.

#### Nutzerberichte

Seit August 2010 arbeitet Schulte mit der Angebotssoftware. „Zuerst ist der Vertriebsinnendienst auf die Arbeit mit dem EVOLine®-Produktkonfigurator umgestiegen“, berichtet Manfred Aulmann, Leiter Konstruktion bei Schulte Elektrotechnik. „Die Kundenwünsche werden mit der Konfigurationslösung sehr gut abgebildet und unsere Mitarbeiter haben sich schnell mit dem Programm und den Optionen vertraut gemacht. Die benötigte Zeit für die Angebotserstellung wurde im Schnitt um 70% gesenkt. Hinzukommen die Einsparungen durch wegfallende Nachfragen bei der Konstruktionsabteilung.“ Seit Ende 2010 ist auch eine Version für den Vertriebsaußendienst aktiv.



Das Design EVOLine® Port ist so konzipiert, dass die Modelle z. B. im Tisch versenkt werden können

**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](http://www.encoway.de)*

*Stand Mai 2011*

„Unsere Außendienstler wechseln nach und nach zum Produktkonfigurator. Für sie ist die Umstellung nicht ganz leicht, aber die Vorteile liegen auf der Hand. Ich bin mir sicher, nach der Umgewöhnung wird auch der Außendienst nicht mehr ohne unser elektronisches Werkzeug arbeiten wollen.“

**Ausblick**

In der endgültigen Ausbaustufe werden neben Vertriebsinnen- und -außendienst auch Vertriebspartner wie zum Beispiel Möbelhäuser mit dem System arbeiten. Nach Schulung durch encoway wird Schulte das produktspezifische Wissen, das für die technisch korrekte Konfiguration benötigt wird, selbst einpflegen und Dokumentenvorlagen eigenständig erstellen bzw. bearbeiten. Als weitere Option ist die Nutzung des Konfigurators als mehrsprachige Lösung in Vorbereitung. Die technischen Grundlagen hierfür sind mit der encoway-Lösung bereits gegeben, Übersetzungen können eingepflegt werden. Durch die Erweiterung wird die Software auch Vertriebspartnern im Ausland zugute kommen, darüber hinaus wird sie Schulte befähigen, auf Deutsch zusammengestellte Angebote auf Knopfdruck in einer Fremdsprache zur Verfügung zu stellen.

**Kundennutzen auf einen Blick**

- ▶ um 70% schnellere Angebotserstellung
- ▶ integrierte bautechnische Prüfung
- ▶ technisch und kaufmännisch korrekte Angebotsdokumente
- ▶ Angebotsdokumente mit einheitlichem Layout und Design
- ▶ automatische Übernahme von Produktdaten aus SAP ERP
- ▶ automatische Übergabe von Auftragsdaten an SAP ERP
- ▶ dynamische Bildgenerierung mit Längenmaßen
- ▶ zeitliche Entlastung des Vertriebs und der Konstruktion
- ▶ eigenständige Pflege von Produktdaten und Dokumentvorlagen
- ▶ einfache, intuitive Bedienung