

## CPQ Sales für Hundegger:

## Diese Angebote sind perfekt zugeschnitten

„Sie müssen das doch nicht per Hand machen!“ – Was im Zeitalter der computergesteuerten Fertigung für Zimmerer gilt, wendet der Maschinenbauer Hundegger jetzt auch auf seinen Angebotsprozess an. encoway CPQ Sales unterstützt den Vertrieb bei der Erstellung einheitlicher und attraktiver Angebote.

Hundegger fertigt Anlagen für den Holzzuschnitt – man sagt auch Abbundmaschinen – auftragsbezogen und individuell nach den Spezifikationen des Kunden. Das Sortiment umfasst eine Reihe an Maschinen und Bearbeitungszentren, die jeweils im Baukastensystem konzipiert sind. Kunden können aus vielen Optionen auswählen.

Für die Abbundmaschine K2i beispielsweise bestehen 200 unterschiedliche Ausstattungsvarianten mit Bearbeitungsaggregaten zum Bohren, Fräsen, Schlitzen, Markieren und Beschriften sowie einem optionalen automatischen Werkzeugwechsler.

### Auf einen Blick

- ▶ Schnelle Einführung dank Standardsoftware
- ▶ Keine redundanten Daten dank Schnittstelle zu ERP
- ▶ Erhöhte Informationsqualität durch Anbindung an PIM
- ▶ Bessere Wettbewerbschancen in internationalen Märkten
- ▶ Mehr Prozesssicherheit durch automatisierte Auftragsanlage
- ▶ Sicherung des Erfahrungswissens

### Standardsoftware mit ERP- und PIM-Schnittstellen

Mit encoway CPQ Sales (ehemals QuoteAssistant) bietet encoway eine Standardsoftware mit umfangreichen Angebotsfunktionen und Konfigurationsmöglichkeiten, die sich flexibel an herstellerspezifische Produktprogramme anpassen lässt. Hundegger-Mitarbeiter übernehmen selbst die Integration und Anpassung.

### Angebote wie am Fließband

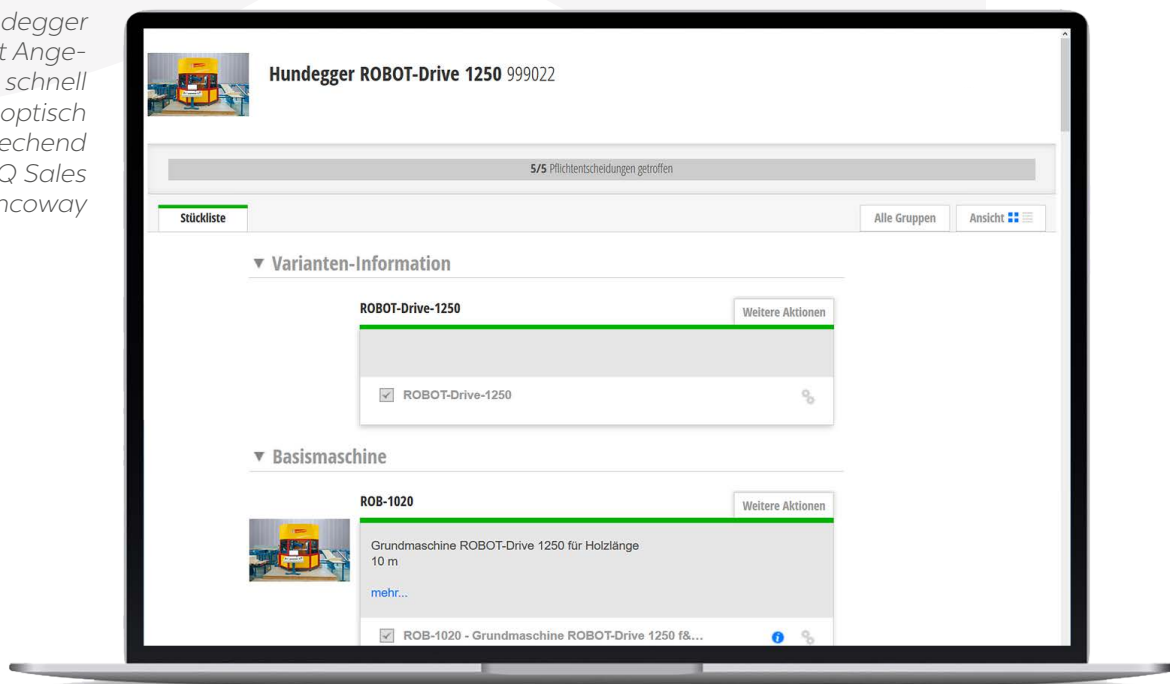
Sowohl Innendienst- als auch Außendienstmitarbeiter benutzen die Software, um damit in kürzester Zeit korrekte Angebote zu erstellen, die sich als WORD- oder PDF-Datei exportieren lassen. Interessenten erhalten übersichtliche, bebilderte Angebote im

Firmendesign in deutscher oder englischer Sprache. Bei Auftragserteilung kann ein Vorgang direkt im System aufgerufen und weiterbearbeitet werden. Die Rationalisierung des Angebotsprozesses erlaubt es Hundegger, dem wachsenden Interesse schnell mit vollständigen und formal ansprechenden Angeboten zu antworten. Außerdem schafft sie Mitarbeitern Zeit für wesentliche Aufgaben: die Kundenberatung und die Ermittlung, welche Anlage und welche Ausstattung für den Kunden sinnvoll sind.

### Verkaufen helfen

Ein gutes Angebot kann mehrere Zwecke erfüllen, wie Patrick Widmann, Projektleiter bei Hundegger ausführte: „Erster Adressat ist unser Ansprech-

*Hundegger erstellt Angebote schnell und optisch ansprechend mit CPQ Sales von encoway*



partner beim Kunden. Für ihn listen wir die Artikel und Komponenten mit ihren Anwendungsmöglichkeiten auf und preisen sie aus. Oft trifft er eine Vorauswahl, muss dann aber in vielen Fällen erst noch das Okay der Geschäftsleitung einholen und/oder die Investition gegenüber seinen Geldgebern rechtfertigen. Hierfür müssen wir die Angebotsunterlagen einfach zugänglich und transparent halten.“ Fotos der Maschinen, der Komponenten oder von konkreten Anwendungsbeispielen illustrieren die Artikelliste.

Hinzu kommen Textbausteine, die im PIM-System hinterlegt sind und für jede Option eine kurze Funktionsbeschreibung und Leistungsdaten enthalten. „Mit einem ausführlichen Angebot kann man z. B. auch dem Kreditberater bei der Hausbank darlegen, wie sich die Investition rechnet.“

Und noch ein weiterer Nutzen wird zukünftig aus der Einführung von CPQ Sales entstehen. Nachdem Hundegger das System jetzt erfolgreich im deutschsprachigen Raum getestet hat, folgt die Einführung in internationalen Niederlassungen. „Die Marke Hundegger ist in Deutschland, Österreich und der Schweiz für alle in der Branche ein Begriff“, berichtet Widmann. „Insbesondere im nicht deutschsprachigen Ausland haben wir aber noch Steigerungspotenzial. Wer unserer Technologie eine Chance gibt, den überzeugt sie auch, aber eine nach-

haltige Etablierung auf neuen Märkten ist kein Selbstläufer. Professionelle und ansprechende Angebote sind die Visitenkarte des Unternehmens, und ich erwarte, dass wir damit in der Vergabe-phase punkten können.“



### **Anbieten in Handarbeit**

Zehn Vertriebsmitarbeiter arbeiten bei Hundegger in der Zentrale in Hawangen. Bisher erstellten sie Angebote mittels Excel und Word. Die Preise waren einzeln den ERP- Stücklisten zu entnehmen. Ergänzend wurden Textdateien mit Formulierungsbausteinen verwendet.

Das Resultat aufwändiger Arbeit war ein beschränkt nutzbares Dokument, das über den Preis informierte, aber z.B. nicht für die elektronische Weiterverarbeitung geeignet war. Daher war es eine konstruktive Maßnahme, sich

über geeignete Softwarehilfsmittel zu informieren. Unter den Anbietern, die bei Hundegger in die engere Auswahl kamen, fiel die Entscheidung auf encoway, dessen Konzept besonders gut dem Anforderungsprofil entsprach und dabei gleichzeitig auch in den Budgetrahmen für das Projekt passte.

Daten müssen nun nicht mehr doppelt und dreifach eingepflegt werden. Das Angebotsprogramm zieht die geprüften und freigegebenen Produktdaten, Preise und Rabatte immer aktuell aus dem ERP (abas). Das Regelwerk für eine korrekte Produktkonfiguration sowie der letzte Schliff für die Angebotsdokumente in Form informativer Texte und Abbildungen kommen aus dem PIM infunIQ.

„Die Software macht den Angebotsprozess zukunftssicher“, erklärt Widmann. „Das Erfahrungswissen, das unsere Vertriebsmitarbeiter für korrekte Angebote anwenden mussten, war nirgendwo zentral dokumentiert. Nun ist es Teil der Programmierung, die dafür sorgt, dass nur solche Kombinationen berücksichtigt werden, die sinnvoll sind. So können auch neue Mitarbeiter zuverlässig korrekte Angebote erstellen, und Inhalt und Aussehen sind nicht abhängig vom jeweiligen Bearbeiter, sondern einheitlich und vollständig nachvollziehbar.“  
encoway CPQ Sales ist in beide Richtungen kompatibel zum ERP-System,



*Hundegger fertigt Abbundmaschinen auftragsbezogen individuell nach den Spezifikationen des Kunden*

sodass die Auftragsdaten direkt eingespielt werden können und alle nötigen Informationen automatisch an Produktion und Buchhaltung gehen.



#### **Kundeninformation**

Die Hans Hundegger Maschinenbau GmbH aus Hawangen ist Weltmarktführer auf dem Gebiet CNC-gesteuerter Abbundmaschinen mit über 90 Prozent Marktanteil und mit derzeit ca. 4.500 Holzbaumaschinen im Einsatz. Das Unternehmen startete 1978 und beschäftigt heute deutschlandweit etwa 300 und insgesamt mehr als 400 Mitarbeiter. Das weltweite Netz aus Vertriebs- und Serviceniederlassungen reicht bis nach Australien und Kanada.