

Goldschatz SAP LO-VC

Von Susanne Henkel, SAE

Unternehmen stehen aktuell vor der enormen Herausforderung, den Übergang ins digitale Zeitalter zu meistern – sie streben durchgängige Lösungen und Arbeitsmethoden über alle Abteilungen und Prozesse hinweg an. Um sich im stetig steigenden Wettbewerb zu behaupten, benötigen sie lückenlose Standardprozesse und innovative Applikationen für die Cloud und den Offline-Vertrieb.

Die Durchgängigkeit der Applikationen mit dem führenden SAP und die digitale Transformation im Vertriebsprozess sind die Voraussetzungen für eine zukunftsfähige Systemlandschaft, die der Existenzsicherung des Unternehmens und den Erwartungen von Kunden und von Mitarbeitern gerecht wird. Unverzichtbar sind in diesem Kontext zukunftsweisende, intelligente und innovative Software-Produkte, wie z. B. ein interaktiver, SAP-durchgängiger 3D-Virtual-Reality-Konfigurator. Solch ein Konfigurator stellt in

Echtzeit die kundenindividuelle Konfiguration (Basis SAP LO-VC) als digitalen Zwilling dar. Diese neue Art des Vertriebs spricht die bisher im Vertriebsprozess vernachlässigte visuelle Wahrnehmung an und überzeugt damit Kunden und Vertriebsmitarbeiter.

SAP-LO-VC-User als Vorreiter der digitalen Transformation

Wer im Vertrieb erfolgreich sein will, muss den wertvollen SAP LO-VC (inklusive Constraints, Prozeduren usw.) zu 100 Prozent flexibel und digital in die Vertriebsprozesse transportieren und je nach Unternehmensanforderung Daten in der Cloud oder offline zur Verfügung stellen. Zwingend erforderlich ist eine „intelligente Datendrehscheibe“, die eine durchgängige und direkte Kommunikation mit SAP ermöglicht. Durch den Einsatz einer entsprechenden Applikation, wie z. B. der SAE Developer der SAE GmbH, werden Unternehmen befähigt, flexibel über

die Nutzung ihres LO-VC-Datenkerns zu entscheiden und diesen zusammen mit allen weiteren benötigten SAP-Stammdaten und den digitalen Zwillingen in ihre CPQ-Applikation zu überführen. Über den SAE Developer wird die Variantenkonfiguration inklusive mehrstufigen Beziehungswissens, Länder-Pricing und vieler weiterer Features für Vertriebsmitarbeiter in der intuitiven CPQ-Applikation SAE Sales mit einem Buttonklick nutzbar gemacht – und das sowohl in der Cloud als auch im Offline-Vertriebsprozess (Bereitstellung eines speziellen Daten-Cubes).

Plattform-Technologie, Digital Core & SAP Leonardo

Durch den Einsatz innovativer Plattformtechnologie ist es möglich, das SAP-Produktportfolio standardisiert zu bedienen. Applikationen müssen grenzenlos mit allen SAP-Produkten (z. B. SAP Hybris, C4C) kommunizieren und vollständige Kompatibilität zum SAP ERP (SAP ECC 6.0, S/4 Hana) aufweisen. Ziel ist die Anbindung und Integration aller Stakeholder im Unternehmen wie z. B. des Vertriebs mit Händlernetzen, Ländergesellschaften usw. bis hin zum Endkunden. Gewährleistet wird das durch den Digital Core, eine durchgängige Vernetzung aller Applikationen. So können Daten im gesamten Unternehmen und darüber hinaus in Echtzeit genutzt werden – sowohl im Frontend als auch im Backend. Diese erfolgreiche Transformation ermöglicht Unternehmen in höchstmöglichem Maß, agil, flexibel und schnell reagieren zu können. Die intelligente Plattform von SAE ist dementsprechend eine essenzielle Ergänzung und ein unverzichtbarer Bestandteil des SAP-Leonardo-Universums. Diese kann auch über ESB-Systeme angebunden werden und stellt damit allen Bereichen ihre Daten nahtlos zur Verfügung.

Kundenindividuelle Lösungen im Trend

Die Ausrichtung auf einen weltweiten, erfolgreichen und schnellen Vertrieb erfordert, die bestehende Variantendatenbasis aus dem SAP LO-VC in eine intelligente CPQ-Applikation mit Usability zu integrieren. Der Trend zu kundenindividuellen Lösungen und Produkten steigt kontinuierlich an – die zugrunde liegenden Prozesse werden stetig komplexer. Auch muss sich die Geschwindigkeit der Durchlaufzeiten in allen Abteilungen deutlich erhöhen, um im Wettbewerb er-



Interaktives Konfigurieren im Virtual Reality Modus - mit Handbewegungen bearbeiten.

folgreich zu sein. Da technisch versierte Vertriebsmitarbeiter ein extrem knappes Gut darstellen und die Produkte einem rasanten Veränderungsprozess unterliegen, müssen Unternehmen ihre Vertriebsmitarbeiter perfekt unterstützen und über spezielle Innendienst-Funktionen gewährleisten, dass Konfigurationsmodelle über den kompletten Produktlebenszyklus beherrschbar bleiben. Vertriebsmitarbeiter benötigen weltweit das komplette Produkt- und Technik-Knowhow im Angebotsprozess jederzeit (24/7) „greifbar“, um einfach, schnell und fehlerfrei konfigurieren zu können.

Mehr Zeit für den Kunden

Sie können sich dadurch vollständig auf ihre Kunden konzentrieren und diese mit Kompetenz und auf Baubarkeit geprüften Angeboten im Kundentermin überzeugen. Damit steht nicht mehr der administrative Aufwand im Fokus – der Vertriebsmitarbeiter gewinnt Zeit für seine primären Aufgaben, dem kompetenten Beraten, dem Verkaufen und dem Aufbau wertvoller Kundenbeziehungen. Um LO-VC-Modelle über den Produktlebens-

zyklus einfach verwalten zu können, ist ein Release-Management, wie SAE es bietet, für Key-User unverzichtbar.

3D-Konfigurator auf Basis von LO-VC- und CAD-Daten

Ein interaktives 3D-CPQ-System auf Basis des SAP LO-VC stellt die Weichen für profitables Wachstum im digitalen Zeitalter. Dieser neue Level in der Angebotsphase schafft dem Vertrieb den Vorteil, sich vom Wettbewerb abzusetzen und prozessuale Mehrwerte im Unternehmen zu generieren. Neu am Markt ist ein interaktiver 3D-VR-Konfigurator auf Basis der SAP-LO-VC- und CAD-Daten. Visuell werden alle gewählten Ausprägungen des Produktes in Echtzeit mit dem Konfigurationsfortschritt dargestellt. Die technische Baubarkeit ist dank dem dahinterliegenden SAP LO-VC garantiert. Dadurch können Unternehmen ihre im Vertrieb erstellten Aufträge direkt für die Produktion freigeben. Um den intern entstehenden Aufwand möglichst gering zu halten, verbindet das System SAE IME die bereits im Unternehmen bestehenden CAD-Daten mit dem SAP-LO-VC-Beziehungswissen – und das direkt auf



SAP® + SAE = Digital Core

- Schneller Einstieg in die digitale Transformation von Vertrieb & Service mit einheitlicher Datenbasis
- SAP® Stammdaten (Kunden, Preise, etc.) & LO-VC in der Cloud
- SAP® LO-VC & CAD Datenmodelle auf einen Klick verbinden
- Durchgängige Kommunikation mit dem gesamten SAP® Produktportfolio (S/4HANA, HYBRIS, C4C, ...)



Vertrieb 4.0: 3D-VR-CPQ (100% SAP® ERP Datenbasis)

- Product Placement for Customer – Maßstäbe setzen & Kunden begeistern
- Vertrieb befähigen – Durchlaufzeiten optimieren & Zahl der Auftragsabschlüsse steigern
- Konfigurieren, Erleben, Begeistern – der digitale Zwilling des Kundenprodukts als Asset im Vertrieb
- Releasemanagement & Länder-Pricing maximal vereinfacht – zentrale Pflege & individuelle Freigaben



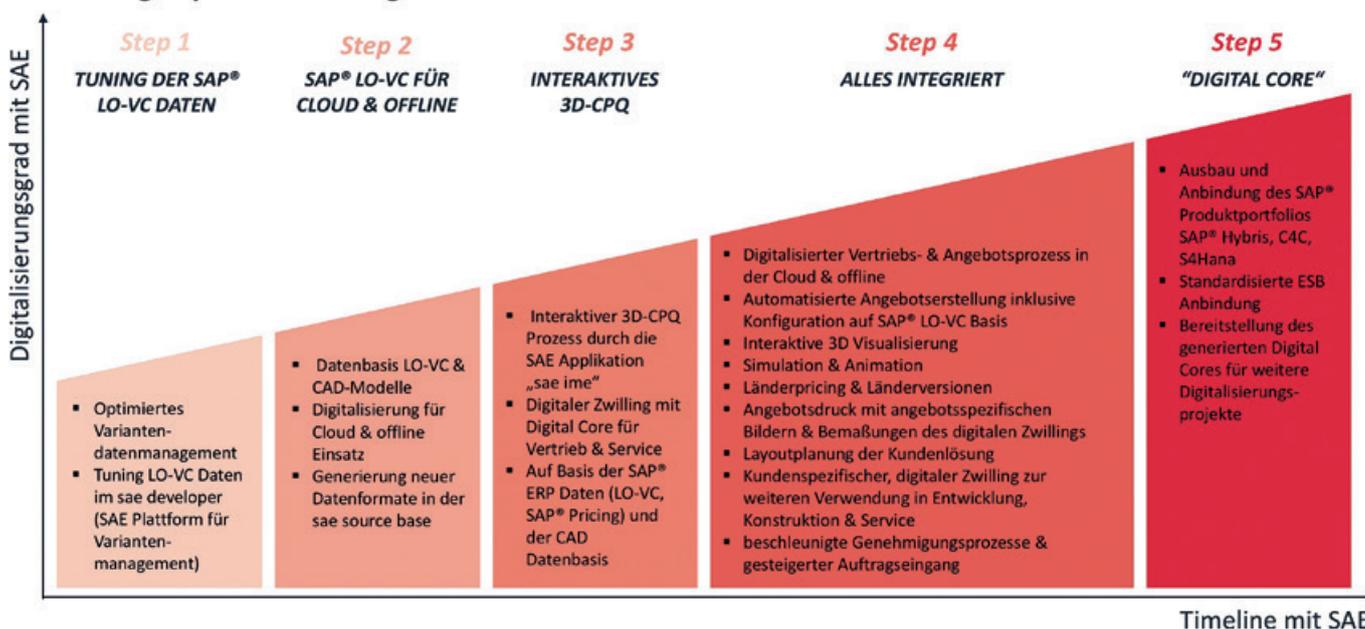
Neueste Technologien: Hybride Cloud, ESB, SAP® Leonardo-Kompatibilität, ...

- hybride Cloud mit höchstem Datenschutzstandard durch SAE MX Server Technologie
- Volle Kontrolle & maximale Flexibilität für Daten & Ressourcen
- Dateneffizienz durch ESB & umfassende Konnektivität über Plattform-Technologie
- SAE Plattform als logischer & essentieller Bestandteil des SAP® Leonardo Universums

Digitale Transformation: 3D-LO-VC-CPQ-Applikation & Digital Core.

Timeline zur Umsetzung eines digitalisierten Vertriebs- & Angebotsprozesses

Umsetzungserprobung – in wenigen Wochen realisiert



Digitale Transformation & Digital Core durch SAE im Zusammenspiel mit SAP.

Knopfdruck. Die digitalen 3D-Modelle sind interaktiv und beinhalten automatisch den vollständigen Konfigurations-Lösungsraum mit all seinen Ausprägungsvarianten. Dieses System ist in seiner Funktionsweise einzigartig und absolut nicht vergleichbar mit bisher bestehenden Viewer-Applikationen, in denen jede mögliche Veränderung am Produkt einzeln aufwändig erstellt werden muss. Dabei wurde berücksichtigt, dass die 3D-Konfiguration sowohl offline als auch browserunabhängig in der Cloud über WebGL möglich ist. Durch die innovative Entwicklung ist kein spezielles Know-how für die Anwendung erforderlich und das Bedienen der Applikation ist intuitiv und selbsterklärend. Darüber hinaus werden keine CAD-Lizenzkosten im Vertrieb benötigt.

Cross-Stakeholder: übergreifende digital Twins

Um dem Ansatz eines „Digital Core“ gerecht zu werden, wurde eine Stakeholder-übergreifende Verwendung der digitalen Zwillinge und kundenspezifischen Aufträge realisiert. So ist es, neben den Vorteilen für den Vertrieb, z. B. den Projektengineeringen möglich, eine kundenspezifische Lay-out- und Aufstellungsplanung zu erstellen. Der Service kann auf alle kundenspezifischen Konfigurationen und die zugehörigen digitalen Zwillinge – inklusive aller verbauten Baugruppen und Materialien für Installations- und Wartungsarbeiten – direkt zugreifen. Der Mehrwert für das Marketing besteht unter

anderem darin, selbstständig Animations- und Simulationsfilme zur Erklärung der Produkte samt deren USPs zu erstellen und damit die Produkte weltweit und plattformunabhängig zu vermarkten.

Hybride Cloud-Sicherheit

Die hybride Cloud vereint die Vorteile aus der unternehmensinternen, privaten und der Public Cloud. Datenschutzkritische Geschäftsprozesse bleiben innerhalb der abstrahierten, unternehmensinternen Cloud. Dagegen können unkritische, öffentlich zugängliche Applikationen mit der zugehörigen Datenbasis, ihren Oberflächen und der zugehörigen Schnittstellentechnologie freigeschaltet werden. Mit der SAE-MX-Technologie werden sensible Daten wie Variantendaten, Stücklisten oder Preise und Kundendaten nur befugten Usern in den jeweils relevanten Prozessschritten individuell zur Verfügung gestellt. Durch den Einsatz der ESB-Technologie (Enterprise Service Bus) werden nur die jeweils benötigten Daten transportiert. Das heißt, die Datenbankstruktur befindet sich abgesichert hinter der Firewall und der ESB versorgt die Applikationen in der Cloud.

Product Placement for Customer

Mit einem SAP-durchgängigen 3D-CPQ-System werden Unternehmen nicht nur Technologievorreiter, sondern meistern

auch sehr erfolgreich den neuen Bereich „Product Placement for Customer“. Zukünftig möchten Kunden eigenständig hochwertige Produkte, Maschinen oder Anlagenlösungen konfigurieren und individuell ausspezifizieren.

Möglich wird diese neue Vertriebsform mittels „digitalem Zwilling“. Die Integration der dynamischen 3D-Darstellung mit interaktiver Bedienung innerhalb des Configurators ermöglicht es dem Kunden, sein Produkt live im digitalen Zwilling zu erleben und die relevanten Funktionen zu simulieren. Die Konfiguration einzelner als auch die Zusammenstellung mehrerer Produkte zu einem Gesamt-Lösungssystem, inklusive einer Layout- und Aufstellungsplanung, unterstützen den Kunden in der Entscheidungsphase.



Susanne Henkel ist Geschäftsführerin von SAE Schaarschmidt Analytic Engineering.



SAE schaarschmidt analytic engineering GmbH

Seegarten 12 – 14, 84187 Weng
Telefon: +49 8702 949930
kontakt@sae-portal.de
www.sae-portal.de