



Bild: SAE Applications for Digitalization GmbH



Wie werden Vertriebsprozesse zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil? Wie werden vertriebliche Abläufe smarter und effizienter?

Grundsätzlich müssen digitale Lösungen helfen, die Effizienz von Maschinen und Anlagen, aber auch von Mitarbeiter:innen zu steigern. Im Hinblick auf den anhaltenden Fachkräftemangel und den globalen Wettbewerb sind intuitive Applikationen und vollständig digitalisierte Prozesse unerlässlich. Manuelle und repetitive Arbeitsschritte müssen konsequent reduziert werden. Prozesse müssen einfach, schnell und fehlerfrei sein.

Wunsch vs. Realität

Auch heute werden Angebote und Aufträge noch überraschend oft mit hohem manuellen Aufwand erstellt und verbrauchen dabei wertvolle Mitarbeiterressourcen in Vertrieb und Technik. Der Vertrieb erstellt Angebote händisch – oftmals auf Basis von Word®- und Excel®-Vorlagen oder mit reinen Angebotsapplikationen ohne jedwede technische Prüfung. In zahlreichen und zeitaufwendigen Abstimmungsschleifen werden Preise und die technische Machbarkeit abgestimmt – wahre „Zeit- und Kostenfresser“ für alle Beteiligten. Kund:innen und Interessent:innen fragen nach, wo ihr Angebot bleibt und müssen bei der Stange gehalten werden. Auf der anderen Seite steigen die Kundenansprüche stetig. B2B Kund:innen erwarten, dass Informationen und Preise sofort in „real-time“ bereitstehen – oder, dass sie sich ihr Angebot per Self Service einholen können.

Was wäre, wenn...

...Unternehmen vollständig digitalisierte Vertriebsprozesse vorweisen könnten? Sie wären dadurch in der Lage, Angebotsanfragen direkt mit passenden Angeboten und individuellen Produktempfehlungen zu bedienen. Interessenten könnten ab der ersten Kontaktaufnahme vollumfänglich mit Kompetenz und Kundenorientierung überzeugt werden – bei gleichzeitiger Reduktion des internen Aufwands.

Unternehmen wie TRUMPF und Kurtz Ersä gelingt das bereits – mithilfe der SAE-CPQ-Plattform. Dabei werden weltweit die komplexesten Produkte konfiguriert und in wenigen Minuten individuelle, attraktive Angebote mit technisch geprüfter Realisierbarkeit erstellt.

Die Guided-Selling-Funktionen unterstützen dabei Vertriebsmitarbeiter:innen im gesamten Konfigurationsprozess mit relevanten Produktinformationen, alternativen Konfigurationsvorschlägen, Bildern, Videos und einem stets aktuellen Pricing. Ganz gleich, über welche Produktexpertise die Mitarbeiter:innen im Vertrieb verfügen – Angebote zu erstellen ist einfach wie nie und in wenigen Minuten erledigt.

SAE CPQ unterstützt neben Configure-to-order-Angeboten (CTO) auch manuelle Änderungen im Engineering-to-order-Prozess (ETO). Bei kundenspezifischen Anpassungen entlastet die SAE-Lösung den Vertrieb mit automatisierten Workflow- und Freigabe-Logiken.

SAE CPQ - Simplicity durch Do-It-Yourself (DIY)

Die CPQ-Plattform von SAE folgt dem DIY-Prinzip und bietet maximale Usability für alle Anwender. Das gilt neben der Vertriebsapplikation auch für die integrierte Variantenmanagement-Plattform. Sie ermöglicht eine einfache Strukturierung und Verwaltung von Konfigurationsmodellen, Produktvarianten und länderspezifischen Daten.

Dabei setzt die SAE-CPQ-Plattform auf eine No-Code-Funktionalität für ein einfaches und intuitives Handling. Das Erstellen von Regelwerken erfolgt visuell und erfordert keine Programmierkenntnisse. Auch die regelmäßige Datenpflege von Bildern und Texten erfolgt schnell und einfach, z.B. via Drag & Drop. So wird die Digitalisierung von technischem und vertriebsrelevantem Know-how zum Kinderspiel.

Vernetzt und durchgängig – isolierte Insellösungen ade.

Die Architektur der SAE-CPQ-Plattform ist so konzipiert, dass sie sich flexibel in vorhandene Softwarelandschaften integriert. Über standardisierte APIs und Micro-Service-Technologien kommuniziert die Plattform mit bestehenden Applikationen. Für einen reibungslosen Datenaustausch stehen bidirektionale Schnittstellen zu ERP-, PLM-, PIM-, CAD- und CRM-Systemen zur Verfügung.

Des Weiteren sind alle SAE-Applikationen zu 100% kompatibel mit dem SAP®-Produktportfolio und arbeiten durchgängig mit SAP® R/3® und SAP S/4HANA® (inklusive vorhandener LO-VC / AVC Konfigurationen).

Modularer Aufbau für maximale Flexibilität

Die modulare Architektur der SAE-CPQ-Plattform bietet eine flexible Nutzung der einzelnen Systemkomponenten. So können Add-ons wie z.B. Offline Client, interaktives 3D, CAD Automation oder Product Finder bei Bedarf aktiviert werden – für noch mehr Power und Kundenorientierung im Vertriebsprozess.

CPQ erfolgreich auswählen – nicht ohne PoC!

Der Erfolg eines CPQ-Projekts zeigt sich häufig erst im Produktivbetrieb oder kurz davor. Hochglanz-Präsentationen im Pitch entpuppen sich oftmals als Luftschlösser. Deshalb ist es

unerlässlich, dass Ihre Ansprüche und Bedürfnisse auch nach der Auswahl Ihrer CPQ-Lösung realisiert werden können:

- unternehmensindividuelle Anforderungen (z.B. Web-Applikation inkl. Offline Client, visuelle No-Code-Regelwerkserstellung, ...)
- vorhandene Softwarelandschaft (z.B. bidirektionale Salesforce® CRM- & SAP® ERP-API, ...)
- Strategien für Vertrieb & Produktmanagement (Guided Selling, Customer Centricity, Self Service, ...)

SAE bietet Interessenten stets einen Proof of Concept (PoC) – vor allem dann, wenn komplexe SAP®-Konfigurationsmodelle im Spiel sind. Das gibt Sicherheit und beweist die Leistungsfähigkeit der SAE-CPQ-Plattform.

#INSIGHTS



Seit über 12 Jahren vertraut TRUMPF auf die Software-Applikationen von SAE und steuert mit dem innovativen SAE CPQ den weltweiten Vertrieb ihrer komplexen und hochwertigen Maschinen und Anlagen. Dabei stehen die uneingeschränkte Systemdurchgängigkeit sowie die Usability für alle Anwender im Fokus.

Mehrwerte für TRUMPF:

- Cloud-Applikation mit offline Client für weltweiten Vertrieb
- Global einheitlicher Konfigurations- & Angebotsprozess via SAE CPQ
- Digitaler, durchgängiger Vertriebsprozess vom „Lead“ bis zur Auslieferung
- Flexible Abbildung von Länderpreisen und länderspezifischen Konfigurationen in der SAE-Plattform

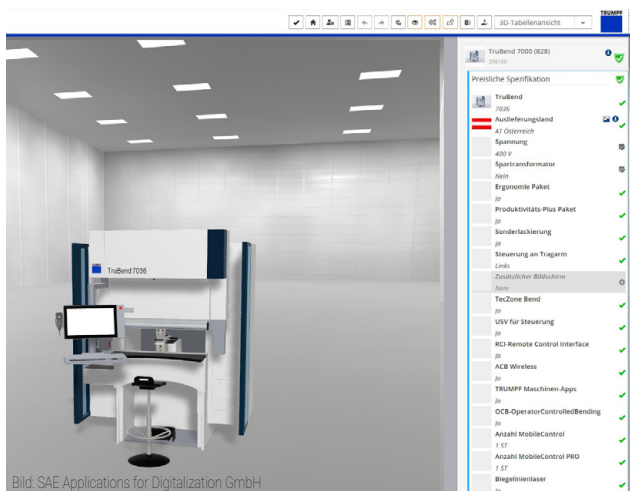


Bild: SAE Applications for Digitalization GmbH



Bild: Kurtz Ersä



Kurtz Ersä stellt das SAE CPQ bereits seit 2012 erfolgreich seinem weltweiten Vertrieb und seinen Händlern zur Verfügung. Die Akzeptanz ist ungebrochen hoch, die Usability überzeugt und alle nachgelagerten Prozesse erfolgen systemübergreifend und automatisiert.

„ Dank SAE CPQ stehen im Beratungsprozess alle Optionen und Maschinen zur Verfügung. Selbst komplexe Angebote inklusive Aufstellungszeichnung werden mit dem SAE CPQ weltweit und fehlerfrei innerhalb von 30 min erstellt. Wir sind glücklich, dass unsere Mitanbieter solche Systeme NICHT haben.“

Rainer Krauss, Executive Vice President, Ersä GmbH

Mehrwerte für Kurtz Ersä:

- Schneller, effizienter Angebotsprozess für Vertrieb und Händler
- Automatisierte Auftragsanlage im SAP®-System
- Automatisierte technische Prüfung & garantierte Baubarkeit trotz ETO
- Deutlicher Anstieg an zusätzlich verkauften Optionen (Upselling)

Von uns für Sie – gratis Lastenheftvorlage für Ihren Auswahlprozess

Die Erstellung eines Lastenheftes ist aufwendig und häufig werden relevante Eigenschaften und Funktionen übersehen. Um die Softwareauswahl zu erleichtern, haben wir eine unabhängige Vorlage erstellt und stellen Ihnen diese auf unserer Website als Download zur Verfügung.



Die Vorlage enthält eine Auflistung wichtiger Eigenschaften und Funktionen, die für die Auswahl der passenden CPQ-Software relevant sind.

SAE ist ein international erfolgreicher und unabhängiger Softwarehersteller mit Sitz im bayerischen Weng. Seit mehr als 20 Jahren sichern SAE-Applikationen den Vertriebs Erfolg von Unternehmen in über 70 Ländern.

„ Als Bestandteil des TRUMPF Digitalisierungsprozesses haben die Applikationen von SAE einen wichtigen Stellenwert und decken die Anforderungen von Produktion, Produktmanagement, weltweiten Vertriebsmitarbeitern und Innendienst bis zum Endkunden ab. Dabei hat sich SAE in der Zusammenarbeit stets als verlässlicher, beratender und engagierter Partner gezeigt.“

Serap Tekke, IT-Projektleiterin, TRUMPF GmbH + Co. KG

Kontakt

SAE Applications for Digitalization GmbH
 Seegarten 12 – 14, 84187 Weng bei Landshut
 Tel.: +49 8702 – 9499 40
 kontakt@sae-portal.de
 www.sae-portal.de