

# ERFOLGREICHE PARTNERSCHAFT

## NETZSCH & SAE

### Seit 8 Jahren vertraut NETZSCH GRINDING auf die innovative Variantenmanagement & CPQ Plattform von SAE

**D**ank des SAE Produktkonfiguratoren können die weltweit arbeitenden NETZSCH Vertriebsteams ihre Maschinen und Anlagen schnell, fehlerfrei und kundenindividuell konfigurieren.

Das integrierte Angebotsmanagement gewährleistet länderübergreifend attraktive und korrekte Angebotsdokumente sowie technisch baubare Aufträge.

Die vollständige Integration der SAE Plattform in die bestehende Systemlandschaft bei NETZSCH garantiert durchgängige Prozesse und klare Datenstrukturen.

Der Prozess beginnt im Salesforce® CRM und erstreckt sich über das SAE CPQ nahtlos bis in das NETZSCH SAP®.

Mit einem einzigen Klick wird bei Auftragserteilung automatisch der Kundenauftrag und die Auftragsbestätigung über SAE CPQ generiert.

Für einen effizienten Ablauf werden auch alle relevanten technischen und vertrieblischen Daten, beispielsweise Positionen, Stücklisten, Preise und Texte an das SAP-System übertragen.

#### NETZSCH GmbH & Co. KG



**Branche:**  
Maschinenbau



**Mitarbeiterzahl:**  
3.700+



**Hauptsitz:**  
Selb, Bayern



**Netzwerk:**  
210 Standorte



Quelle: Netzsch GmbH & Co. KG

NETZSCH wurde 1873 gegründet und erreichte 2019 einen Umsatz von 562 Millionen Euro.

Das innovative Familienunternehmen ist weltweit erfolgreich tätig in den Geschäftsbereichen *Analysieren und Prüfen, Mahlen und Dispergieren* sowie *Pumpen und Systeme*.

#### ➤ SAE Variantenmanagement & CPQ Plattform

*Dank dem CPQ von SAE bietet unser weltweiter Vertrieb jetzt schnell und fehlerfrei an. Angebote übergeben wir mit einem Klick als Auftrag ans SAP.*

Anja Franzke, Head of Global Sales System bei NETZSCH

# SAE LÖSUNG FÜR NETZSCH

## SAE Leistungsversprechen



**Sicher**  
Seit 25 Jahren am Markt & SAP® Silber Partner



**Schnell**  
100 % Projekterfolgsquote dank erfahrener Experten



**Zuverlässig**  
Hochfunktionale APIs für durchgängigen E2E-Prozess



**Flexibel**  
Intelligente Plattform mit sieben smarten Add-ons

## Maximale Effizienz ohne manuelle Eingriffe

### SAE Developer

Set-up der Produktkonfiguratoren inklusive Kalkulation sowie Text- und Dokumentenverwaltung: Länderspezifisch und mit intelligentem Release-Management.

### SAE Sales

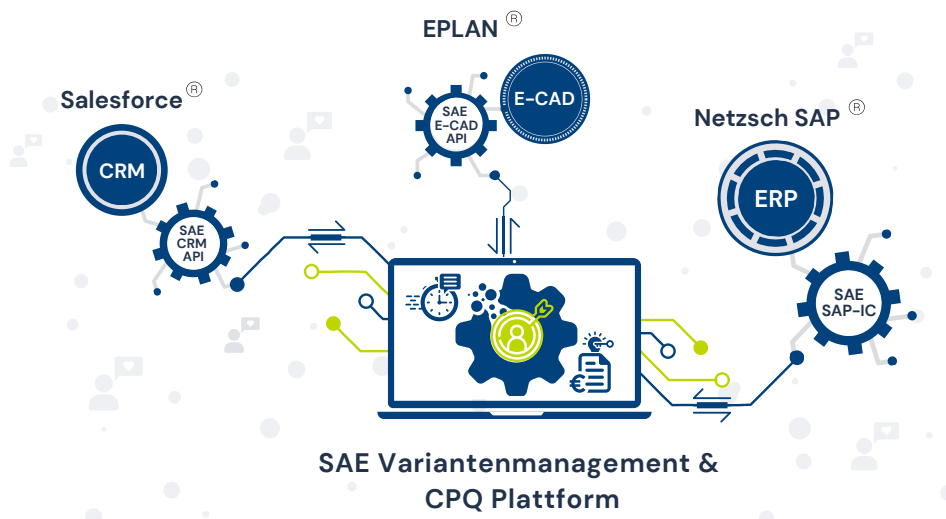
Vollintegrierter Premiumstandard mit einem übersichtlichen Dashboard für transparenten Angebotsstatus.

### SAE SAP-IC

Das SAP-Interface-Cockpit von SAE gewährleistet vollständigen Datenaustausch ebenso wie durchgängige Kommunikation mit SAP einschließlich automatischer Auftragsanlage.

### SAE APIs für CRM & E-CAD

Bidirektionaler Datenaustausch vom CRM bis hin zur vollautomatischen Schaltplan-Anlage in EPLAN.



## Key Benefits

### Weltweit schnell und überzeugend anbieten



Mit nur einem Klick werden relevante Opportunity-Daten aus Salesforce an SAE CPQ übertragen. Dies ermöglicht im Vertrieb einfaches Arbeiten mit einer hohen Datenqualität.



Intelligentes Regelwerk sichert ab, dass stets nur gültige Varianten oder Kombinationen gewählt werden. Dies sichert die technische Machbarkeit der angebotenen Anlagen und minimiert potenzielle Fehler.



Im Vertrieb stehen ausschließlich geprüfte Informationen zur Verfügung. Länderspezifische Produktfreigaben und geplante Preisanpassungen werden so einfach und zuverlässig umgesetzt.



Nutzer haben alle relevanten Angebote mit aktuellem Status und zu erledigenden Aufgaben im Überblick. Angebotsversionen, Kundenanfragen und Auftragsanlage gelingen somit mühelos.

SAE Applications for Digitalization GmbH  
kontakt@sae-portal.de

Seergarten 12-14  
84187 Weng  
Telefon +49 8702 9499 40