



Angebote innerhalb weniger Minuten erstellen

Traditionsunternehmen bleibt gegenüber asiatischen Anbietern konkurrenzfähig

Zeitnah auf Kundenanfragen eingehen – in Zeiten des Internets ist dies ein entscheidender Wettbewerbsvorteil für Unternehmen der Fertigungsindustrie. Daher hat der Auswucht- und Diagnosetechnikspezialist Schenck RoTec GmbH einen Produktkonfigurator eingeführt, mit dem sich Angebote binnen weniger Minuten konfigurieren lassen.

Die Zeiten haben sich geändert: Die Auswuchtexperten von Schenck RoTec in Darmstadt waren sich früher sicher, dass kein Bedarfsfall an ihnen vorbeigeht. Vor allem durch das Internet ist das heute anders geworden. Denn: „Alle Anbieter können ihre Produkte inzwischen einfacher offerieren“, erklärt Dieter Peiter, Leiter Vertrieb und Produktmanagement Universal-Auswuchtmaschinen bei Schenck RoTec. „So konkurrieren wir beispielsweise mit lokalen indischen Anbietern. Asiatische Unternehmen drängen massiv auf den Markt.“ Um die Nase auch weiterhin

vorn zu haben, wollte Dieter Peiter in seinem Bereich einen Produktkonfigurator einführen, mit dem sich in wenigen Minuten technisch korrekte Angebote erstellen lassen.

Schneller und besser

Überzeugen ließen sich die Auswuchtspezialisten von der Bedienerfreundlichkeit und den Referenzen einer Lösung der Stuttgarter camos Software und Beratung GmbH. „Das Unternehmen ist im Maschinen- und Anlagenbau seit langem bekannt und vermittelte uns die nötige

Investitionssicherheit. Auch in fünf Jahren wird es diesen Softwareanbieter noch geben“, so Dieter Peiter.

Heute können die Mitarbeiter bei Schenck RoTec deutlich schneller als vor der Implementierung des Produktkonfigurators individuelle Offerten erstellen. Fehler sind durch den softwaregestützten Konfigurationsprozess praktisch ausgeschlossen. „Das Ziel, Angebote schneller und besser zu erstellen, haben wir erreicht“, kommentiert Marketingleiter Wolfgang Kunkel die Neuerung.

International einsetzbar

Mit dem Einsatz des Produktkonfigurators verkürzte sich die Reaktionszeit auf eine Anfrage von einer Woche auf durchschnittlich zwei Tage. Und das ist im digitalen Zeitalter ein deutlicher Wettbewerbsvorteil, schließlich wünscht der Kunde möglichst schnelle Reaktionen. Dabei beschleunigt die Software nicht nur die technisch korrekte Konfiguration der Maschine. Sie generiert auch Angebote, kommerzielle Konditionen sowie Templates, auf deren Basis die Mitarbeiter individuelle Anschreiben erstellen. In über 90 Prozent der Fälle greift der Vertrieb auf das Material zurück.

Mit einer deutschen und einer englischen Oberfläche lässt sich die Lösung auch international einsetzen. Angebote erstellen die über 40 Tochtergesellschaften mittlerweile auch auf Französisch, Italienisch, Spanisch und Niederländisch. Dabei greifen sie auf die zentral gepflegte Preisliste im Konfigurator zu und erhalten automatisch die für den Zielmarkt gültigen Konditionen.

> Mul-101

Autor:

Andreas Sieg

camos Software und Beratung GmbH

Kontakt:

Volker Schnittler

VDMA Informatik

Telefon +49 69 6603-1532

volker.schnittler@vdma.org

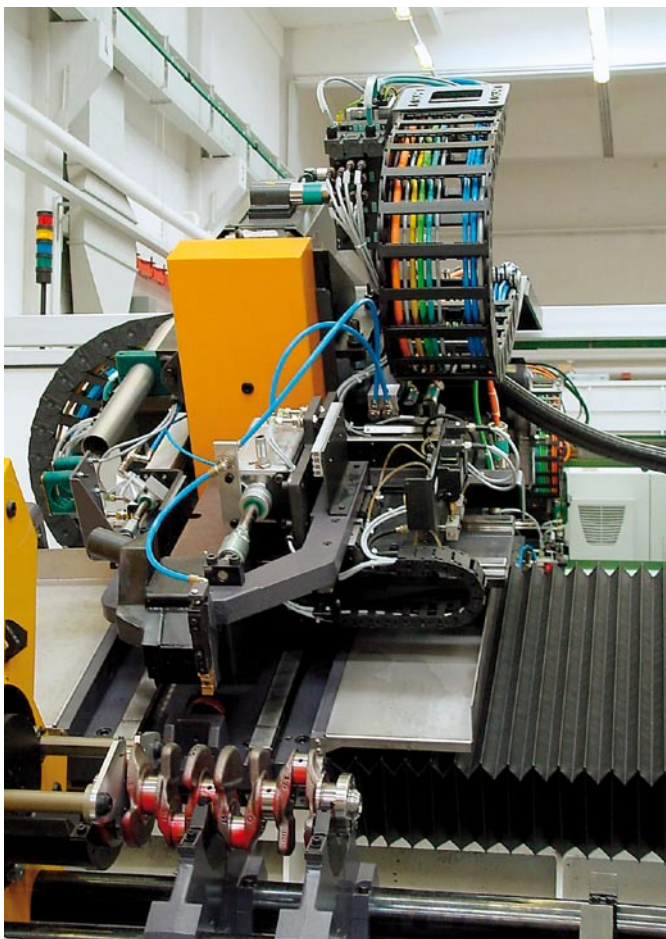


Foto: die leute für kommunikation

Individuell angefertigte Auswuchtmaschine: Der Produktkonfigurator macht's möglich.