



FESTO

USE CASE

B2B E-Commerce Erfolg
durch Produktkonfiguration

Festo ist mit seinen über 20.000 Mitarbeitenden der weltweit führende Anbieter von Automatisierungstechnik für die Fabrik- und Prozessautomatisierung. Im Bereich der pneumatischen und elektrischen Automatisierungstechnik bietet Festo über 30.000 Produkte wie Antriebe, Motoren, Industrieroboter, Sensoren oder Ventilinseln. Über variantenreiche Baukastensysteme und einen Produktkonfigurator werden diese zu kundenspezifische Applikationen für die verschiedensten Branchen ausgeprägt.

camos.

Highlights im Überblick

- **Produktkonfiguration:**
Über einen Produktkonfigurator werden Festo Produkte zu kundenspezifischen Applikationen für die verschiedensten Branchen ausgeprägt.
- **E-Commerce:**
Interessenten konfigurieren ihr Produkt intuitiv über die Festo Website und bestellen über eine Check-Out-Funktionalität.
- **End-to-End-Automatisierung:**
Die durchgängige Automatisierung des Konfigurations- und Bestellprozesses ermöglicht einen Wettbewerbsvorsprung.

Rasanten Wachstum im E-Commerce

Bei Festo gewinnt E-Commerce als Vertriebskanal für die modularen Produkte rasant an Bedeutung. Patrick Deuscher, Leitung IT Sales Operations and CPQ bei Festo, erklärt: „Alle konfigurierbaren Produkte und Systeme können Kunden online über unsere Unternehmenswebsite intuitiv und komfortabel selbst konfigurieren. Immer mehr Kunden nutzen diese Möglichkeit und bestellen das konfigurierte Produkt direkt über den Checkout in unserem Shop. Pro Tag haben wir heute etwa 12.000 Aufrufe unseres Online-Konfigurators. Bei jedem fünften Aufruf wird nach der Konfiguration ein Produkt in den Warenkorb gelegt.“ Im Falle von Unsicherheiten oder Rückfragen zur Konfiguration können die Kunden aber auch ein Angebot anfordern, eine Anfrage senden oder zusätzlich den Kontakt zu den Festo Produktexperten aufnehmen.

Unternehmen

Festo SE & Co. KG

Standort

Esslingen a. N.

Portfolio

Fabrikautomation, Prozessautomation,
LifeTech Automation

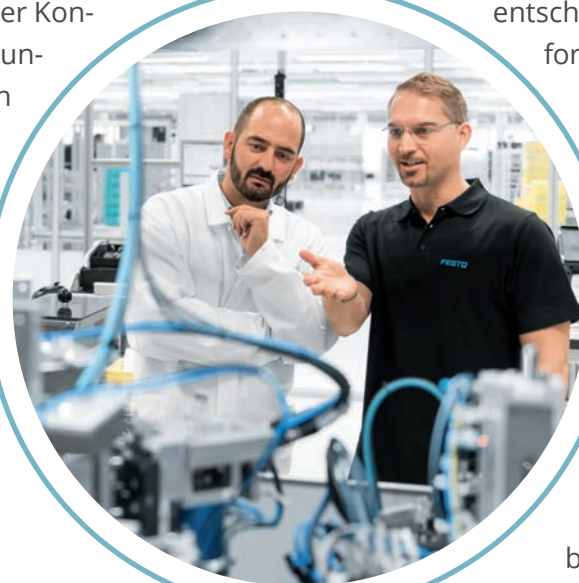
Internet

www.festo.com



Herausforderung 1: End-to-End-Automatisierung mit fehlerfreier Konfiguration

Für Patrick Deuscher ist klar: „Wir sind Automatisierungsspezialist und dementsprechend sind bei uns auch viele interne Abwicklungsprozesse automatisiert. Wenn ein Kunde ein Produkt konfiguriert und dieses über unseren Webshop bestellt, wird diese Bestellung nicht mehr manuell geprüft. Sie wird direkt bis in die Fertigung übergeben und das Produkt im Anschluss produziert, montiert und verschickt. Ein Fehler in der Konfiguration würde sich durch unsere komplette Supply Chain ziehen. Für die End-to-End-Automatisierung der Prozesse benötigen wir eine hochzuverlässige Konfigurationsplattform, deren zentrale Aufgabe es ist, die technische Plausibilität und Vollständigkeit der Produkte sicherzustellen.“



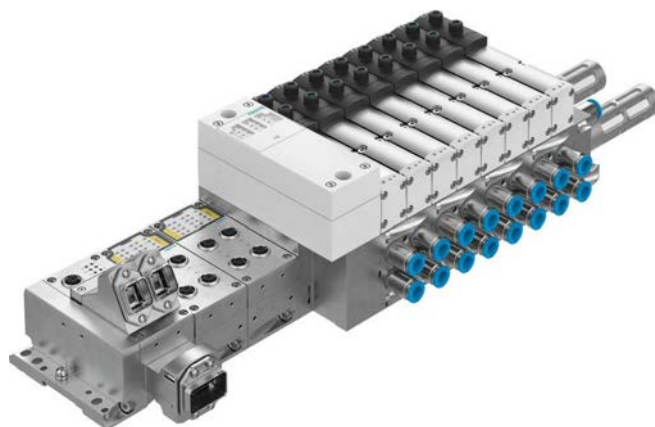
Herausforderung 2: Mit Performance zur herausragenden User Experience

Einige Produkte konnten mit der bisherigen Konfigurationsplattform nicht mehr performant genug konfiguriert werden. So zum Beispiel die Ventilinsel VTSA-F-CB (s. Abbildung rechts), die als größte Ventilinsel von Festo bis zu 96 Modulplätze aufnehmen kann, die alle im Detail konfiguriert werden und jeweils bis zu 4 Ventile integrieren können. Hinzu kommen bis zu 10 CPX-Modulplätze, die für die elektrische Steuerung verantwortlich sind. Dadurch entsteht eine enorme Produktvarianz in einer bis zu 8 Meter langen Ventilinsel. Gerade bei solchen Produkten kam die bisherige Konfigurationsplattform an ihre Grenzen. Das äußerte sich

bei der VTSA-F-CB mit Ladezeiten und Umbewertungszeiten, die für den E-Commerce und für die Anwenderakzeptanz zu lang waren und interne Prozesse ineffizient und kostspielig gemacht haben.

Neue High-Performance-Konfigurationsplattform

Um auch Produkte wie die VTSA-F-CB 100 % technisch korrekt und maximal effizient ohne lange Ladezeiten zu konfigurieren, hat sich Festo entschieden, die Konfigurationsplattform des CPQ-Spezialisten camos einzuführen. Diese erzielt auch dann ein hohes Maß an Effizienz, wenn andere Lösungen aufgrund der Vielzahl von Regeln und Abhängigkeiten an ihre Grenzen stoßen. Durch die Objektorientierung der camos Konfigurationsplattform werden nicht nur Daten und Funktionen beschrieben, sondern auch die Beziehungen und Strukturen von Klassen beziehungsweise Objekten berücksichtigt. Die Modellgröße von sehr varianten-



Die Ventilinsel VTSA-F-CB ist modular aufgebaut und kann bis zu 8 Meter lang werden, wenn sie fertig konfiguriert ist.

reichen Produkten wird reduziert und auch diese können effizient modelliert werden. Patrick Deuschler freut sich über einen Performance-Boost von 91 %: „Durch die Einführung der camos Konfigurationsplattform haben wir im konkreten Fall der Ventilinsel VTSA-F-CB die Ladezeit beim Start der Konfiguration von 44,5 Sekunden auf nur 3,96 Sekunden gesenkt und können damit die Produktkonfiguration auch über unseren E-Commerce-Kanal anwenderfreundlich anbieten.“

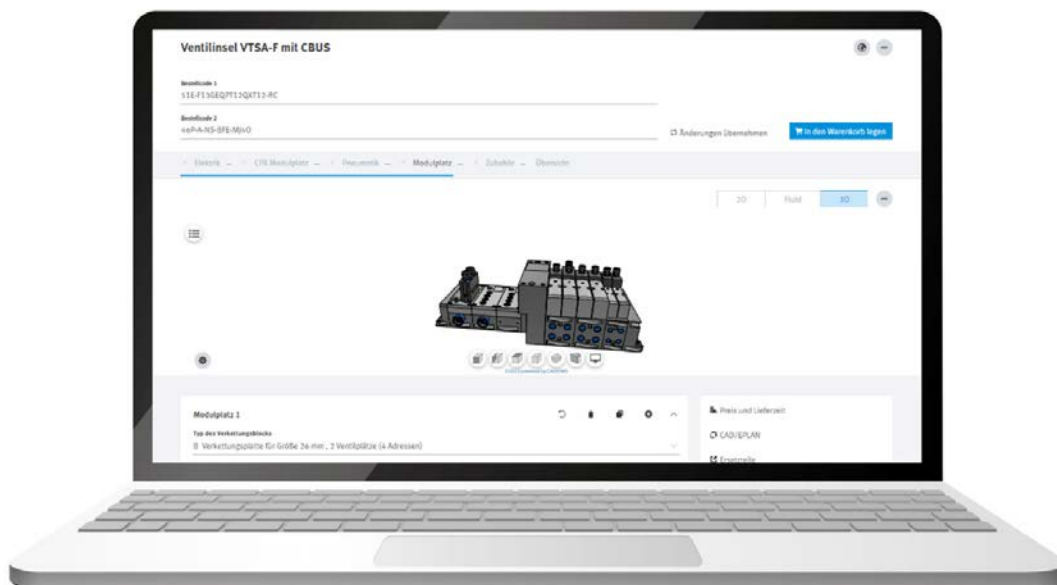
Erfolgreiche Omnichannel-Strategie durch intelligentes Orchestrieren

Die camos Konfigurationsplattform ist in die Festo Omnichannel-Strategie eingebettet und ermöglicht eine durchgängige, digitale Nutzererfahrung. Über eine Integration in den SAP-Angebotsprozess wird die Erstellung von Angeboten und Aufträgen teilweise automatisiert abgewickelt. Zusätzlich sorgt diese Integration dafür, dass Informationen zum Preis oder zur Lieferzeit im Konfigurationsvorgang angezeigt werden. Festo Produktexperten greifen über die ERP-Schnittstelle aus dem SAP-System heraus auf den Produktkonfigurator zu und können Kunden bei Rückfragen oder Unsicherheiten auf Basis der identischen Datengrundlage im

Konfigurationsvorgang helfen. Über eine CAD-Integration können Kunden das CAD-Modell ihres konfigurierten Produktes herunterladen und dieses in ihre eigene Engineering-Umgebung übernehmen. Das reduziert Unsicherheiten im Kaufprozess und vergrößert die Wahrscheinlichkeit des Kaufabschlusses.

Transparente Informationen in der Online-Produktkonfiguration

Der Konfigurationsvorgang startet mit einer bereits teilweise ausgeprägten Konfiguration. Simultan zum Konfigurationsvorgang wird das passende Zubehör ermittelt und die Informationen in den technischen Daten im Produktüberblick der Website angezeigt. So wird zum Beispiel der auf der Website angezeigte Betriebsdruck mit interner Steuerluftversorgung fortlaufend an die Angaben in der Konfiguration angepasst. In einer Fluid-Darstellung können sich Kunden die Schaltzusammensetzung anzeigen lassen oder sie verschaffen sich über den 3D-Viewer einen realitätsnahen Einblick, wie das fertig konfigurierte Produkt aussehen wird, welche Anschlussmöglichkeiten vorhanden sind und wie die Ventilinsel mit der eigenen Anlage verschraubt werden kann.



3D Visualisierung der modular aufgebauten Ventilinsel VTSA-F-CB im Konfigurationsprozess.

Globaler Rollout mit modernen Methoden der Softwareentwicklung

Die Einführung und Integration der camos Konfigurationsplattform wurde in einem agilen Projekt mit Fokus auf die Konzepte Continuous Integration und Continuous Delivery realisiert. Patrick Deuscher: „Wir konnten den Integrations- und Deployment-Prozess mit Hilfe von Tools wie camos Unit Test oder camos Transport stark automatisieren. Hinzu kam, dass das Projektteam, das Festo Management und auch camos für den Erfolg des Projektes von Anfang an sehr eng abgestimmt als Team gearbeitet haben. Nur so konnte es uns gelingen, bereits im Mai 2022 in allen Ländern, die den Festo Online-Shop nutzen, mit der neuen Konfigurationsplattform live zu sein.“

camos CPQ als Angebotstool für über 2.000 Vertriebsmitarbeitende

camos wird Festo zukünftig auch im klassischen Vertriebsprozess unterstützen. Patrick Deuscher: „Inzwischen haben wir bereits ein neues gemeinsames Projekt mit camos gestartet. Wir wollen die camos CPQ-Lösung als Angebotstool für über 2.000 Festo Vertriebsmitarbeiter einführen. Dabei wird unsere neue camos Konfigurationsplattform um das Pricing- und Quoting-Modul von camos ergänzt.“

©Festo SE & Co. KG, alle Rechte vorbehalten.



“

Durch die Einführung der camos Konfigurationsplattform haben wir im konkreten Fall der Ventilinsel VTSA-F-CB die Ladezeit beim Start der Konfiguration von 44,5 Sekunden auf nur 3,96 Sekunden gesenkt und können damit die Produktkonfiguration auch über unseren E-Commerce-Kanal anwenderfreundlich anbieten.

Patrick Deuscher, Leitung IT Sales Operations and CPQ bei Festo.

camos CPQ – weil alle Beteiligten profitieren

- Kunde:**
- Ausrichtung auf seine individuellen Anforderungen
 - Klare Vorstellung von der Beschaffenheit seines Produktes
 - Informationen ad hoc verfügbar – Angebote nahezu in Echtzeit
- Vertrieb:**
- Angebotsprozess schneller – Erfolgsquote höher
 - Cross- und Up-Selling-Optionen über das System
 - Steigerung des Gewinns – Regeln für die Einhaltung von Rabattlimits
 - Zentral verwaltetes Wissen – Verkauf ohne technisches Know-How

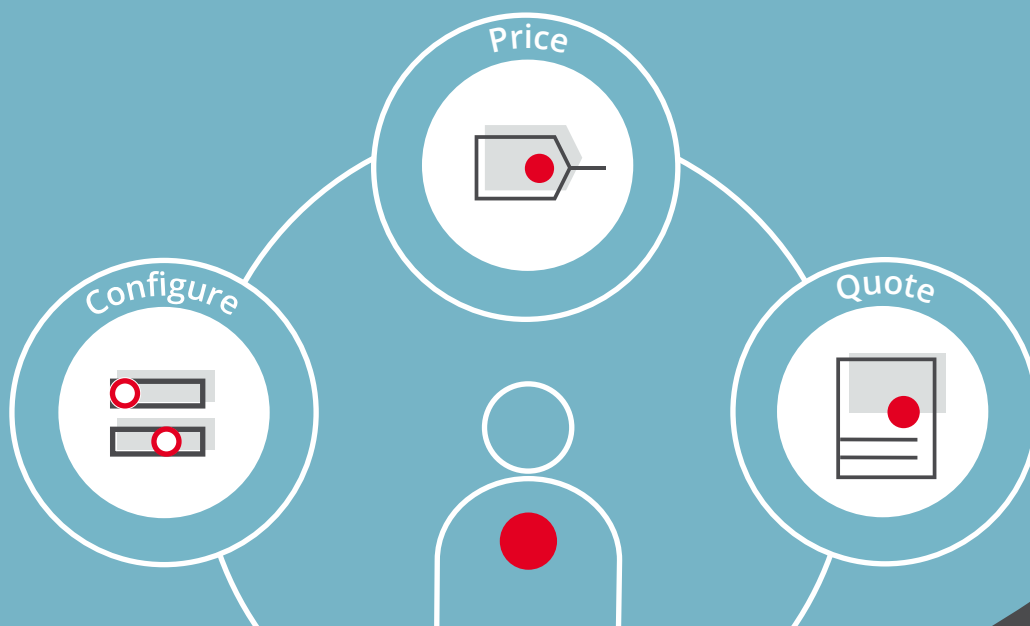


Ca. **18 %** weniger
Abstimmung mit
anderen Abteilungen



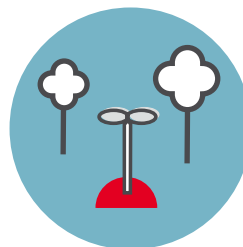
Ca. **33 %** kürzere
Durchlaufzeiten für die
Angebotserstellung

- Marketing:**
- Intelligente Auswertungen der Vertriebs-Daten
 - Daten zu Markt- und Produkttrends
 - User Interfaces und Angebotsvorlagen im Corporate Design
- Produktion:**
- Nur technisch korrekte und vollständige Spezifikationen
 - Skaleneffekte durch Produktmodularisierung reduzieren Kosten
- IT-Abteilung:**
- Weniger Systembrüche – durchgängiges Konfigurations-, Kalkulations- und Vertriebstool



Das spricht für camos

- 200 erfolgreiche CPQ-Projekte: führender Anbieter in Europa
- Seit 15 Jahren eine der führenden CPQ-Lösungen für den B2B-Markt
- Namhafte Kunden mit technisch komplexen Produkten wie Siemens, KONE, KSB oder MAN nutzen die Software weltweit
- camos berät seine Kunden in Projekten zur Digitalisierung des Vertriebs als strategischer Partner und bietet ein komplettes Dienstleistungsportfolio zur Einführung und kundenspezifischen Anpassung der CPQ-Lösung an



Kontaktieren Sie uns für eine Demo



Daniel Kaiser
+49 711 78066-12
d.kaiser@camos.de



camos Software und Beratung GmbH
Friedrichstraße 14
70174 Stuttgart, Germany