

Angebotsmanagement in produzierenden Unternehmen

Effiziente und IT-unterstützte Erstellung von Angeboten, strukturierte und wertorientierte Steuerung von Kundenanfragen

Hotel Nikko Düsseldorf

12. & 13. Juni 2008



Profitieren Sie u.a. von folgenden Themenschwerpunkten

- Vereinfachung der Angebotserstellung und Automatisierung der Abläufe bei Kundenanfragen
- Höhere Kundenzufriedenheit durch schnellere Prozesse sowie durch qualifizierte und kundenfokussierte Steuerung des Angebotsmanagements
- Intelligente Verknüpfung von Angebotserstellung und Auftragsabwicklung
- Globales Angebotsmanagement – Konzernweite und spartenübergreifende Umsetzung von Standards
- Weltweite Vernetzung der Angebotserstellung und Auftragsintegration

Plus Podiumsdiskussion am Tag 1

Individuelle Kundenwünsche, Produktvarianz und interne Prozesskomplexität – Effizientes Angebotsmanagement als essenzieller Erfolgsfaktor

Media Partners



Kooperationspartner



Die Kunden verdienen das Allerbeste. Um eine indianische Redensart zu paraphrasieren, wäre es nützlich, wenn im Geschäftsleben jeder eine Meile in den Mokassins des Kunden gehen könnte.

Norman Ralph Augustine, former CEO Martin Marietta Aerospace Corp.

Unternehmen verschenken Millionen aufgrund eines fehlenden kundenindividuellen und transparenten Angebotsmanagements. Es geht nicht darum, Anfragen zu registrieren, sondern unter fundierter Kenntnis der eigenen Produkte und Ressourcen, dem Kundenwunsch zu entsprechen oder sogar zuzuvorkommen.

Referenten

Steffen Glindhaus

Leiter Angebotswesen / Neugeschäft, Handlungsbevollmächtigter
Aerzener Maschinenfabrik GmbH

Jesko Herrmann

Leiter
Bertrandt Projektgesellschaft mbH

Ralf Schmid

Leitung Zentraleuropa, Prokurist
Freudenberg Simrit GmbH & Co. KG

Marc Gieselmann

Zentrales Projektmanagement
GILDEMEISTER Beteiligungen AG

Gerd Friedrich

Leiter Zentrale Auftragsabwicklung
GRUNDFOS GmbH

Petra Salzberg

Leiterin SCM
GRUNDFOS GmbH

Paul Glenn

Senior Projekt Manager
Heidelberger Druckmaschinen AG

Sven Kummert

Leiter Systemservice Development & Service EMEA
Heidelberger Druckmaschinen AG

Knut Erpenbach

General Manager HAC Germany
Hirschmann Automation and Control GmbH

Hugo Brendel

Leiter Konfiguration und Angebotssysteme
KSB AG

Horst Schüler

Leitung Prozessmanagement
MAN Center
MAN Nutzfahrzeuge AG

Peter Keller

Senior Manager Product Configuration
PHOENIX CONTACT GmbH & Co. KG

Franz Rossmann

Leiter Prozessintegration und Wissensmanagement
Sartorius AG

Mischa Reichmann

Leiter Marketing Services
Siegenia-Aubi KG

Norbert Lesch

Manager Business Process Optimization
Voith Paper Holding GmbH & Co. KG

Christian Eiring

Director Commercial Trucks
Volvo Trucks Region Central Europe GmbH

Donnerstag, 12. Juni 2008

www.marcusevansde.com/AM2008

08.30 Empfang mit Kaffee und Tee

09.00 Begrüßung durch **marcus evans** und den Vorsitzenden

NEUE STRATEGIEN BEI DER ANGEBOTSERSTELLUNG

09.15 **Keynote****Gelebte Kundenorientierung – Eine Erfolgsgeschichte auf vier Säulen**

- Kundenorientierung – Die Wurzel des vertrieblichen Erfolges
- Der Kunde oder die Fähigkeit, Kundenerwartungen zu erfüllen
- Werte für Kunden und Werte von Kunden
- Ganzheitliche Ausrichtung des Unternehmens am Kunden
- Märkte und Organisation im Wandel
- Kennzahl Kundenzufriedenheit

Knut Erpenbach

General Manager HAC Germany

Hirschmann Automation and Control GmbH10.00 **Case Study****Try walking in my shoes – Warum Kunden und Unternehmen sich nie verstehen und EDV kein Selbstzweck ist**

- Ist-Situation und Zieldefinition
- Einsatzszenarien für EDV-basierte Vertriebsunterstützung
- Wie übersetze ich Anforderungen des Kunden in Stücklisten und Arbeitspläne?
- Konfiguration allein macht nicht glücklich

Peter Keller

Senior Manager Product Configuration

PHOENIX CONTACT GmbH & Co. KG

10.45 Kaffee- und Teepause

11.15 **Case Study****Preis- und Angebotsmanagement bei Service-Leistungen: Mehr als das Produkt – Services als Mehrwert etablieren und verkaufen**

- Marktpotenzial industrieller Dienstleistungen
- Profit und Kundenzufriedenheit steigern durch professionelles Pricing
- Wertbasiertes, differenziertes Preismanagement industrieller Dienstleistungen
- Leistungskonfiguration, Angebots- / Auftragserstellung
- Aktive Vertriebskanäle und potenzialorientierte Vertriebssteuerung

Paul Glenn

Senior Projekt Manager

Sven Kummert

Leiter Systemservice Development & Service EMEA

Heidelberger Druckmaschinen AG

EFFIZIENTE PROZESSE UND KUNDENFOKUSSIERTE STEUERUNG DES ANGEBOTSMANAGEMENTS

12.00 **Case Study****Einführung des Angebotskonfigurator in einem mittelständischen Unternehmen**

- Prozess der Anfragebearbeitung – Technisch und kommerziell
- Angebotserstellung mittels Angebotskonfigurator
- Nutzung des Tools in den weltweiten Vertriebsorganisationen
- Auftragsabwicklung mittels Konfigurator

Steffen Glindhaus

Leiter Angebotswesen / Neugeschäft, Handlungsbevollmächtigter

Aerzener Maschinenfabrik GmbH

12.45 Mittagspause

14.00 **Case Study****Angebotsmanagement im Nutzfahrzeugverkauf**

- Volvo Sales Support – Prozessablauf von Angebotserstellung bis zur Lieferung
- Integration von weiteren soft offers bei der Angebotserstellung
- Segmentierung in der Customer Database
- Schnittstellen zu verbundenen Systemen
- Strategien zur einheitlichen Verkaufssteuerung in Europa

Christian Eiring

Director Commercial Trucks

Volvo Trucks Region Central Europe GmbH14.45 **Case Study****Angebotsmanagement und Vertriebssteuerung mittels eines CRM-Systems**

- Potenzialermittlung nach Branchen und Kunden
- Kundenspezifische Projektentwicklung und -bewertung
- Angebotserstellung und -verfolgung
- Steuerung von Außendienstmitarbeitern, Messung des Angebotserfolgs

Ralf Schmid

Leitung Zentraleuropa, Prokurist

Freudenberg Simrit GmbH & Co. KG

15.30 Kaffee- und Teepause

16.00 **Case Study****Einsatz von Produktkonfiguratoren im Angebotsmanagement**

- Allgemeine und spezifische Herausforderungen bei der Angebotserstellung: Variantenreiches Produktprogramm und komplexe Rabattsysteme
- Beherrschung des Variantenreichtums durch Kombination aus SAP-Variantenkonfiguration und Eigenentwicklung
- Effizientere Gestaltung des Angebotsprozesses sowie Sicherstellung der Qualität und technischen Richtigkeit
- Fazit und Ausblick

Mischa Reichmann

Leiter Marketing Services

Siegenia-Aubi KG16.45 **Diskussionsrunde****Individuelle Kundenwünsche, Produktvarianz und interne Prozesskomplexität – Effizientes Angebotsmanagement als essenzieller Erfolgsfaktor****Steffen Glindhaus**

Leiter Angebotswesen / Neugeschäft, Handlungsbevollmächtigter

Aerzener Maschinenfabrik GmbH**Hugo Brendel**

Leiter Konfiguration und Angebotssysteme

KSB AG**Peter Keller**

Senior Manager Product Configuration

PHOENIX CONTACT GmbH & Co. KG**Christian Eiring**

Director Commercial Trucks

Volvo Trucks Region Central Europe GmbH

17.30 Abschließende Worte des Vorsitzenden

17.45 Ende des ersten Konferenztages

Exhibitors at the conference

camos.

encoway
 ebusinessautomation


P'X
 PERSPECTIX

08.30 Empfang mit Kaffee und Tee

09.00 Begrüßung durch den Vorsitzenden

ETABLIERUNG EINES GLOBALEN ANGEBOTSMANAGEMENTS UND VERKNÜPFUNG MIT NACHGELAGERTEN KERNPROZESSEN

09.15 Case Study

E-Shop, Produktkonfigurator, CRM und ERP – Vernetzte Werkzeuge zur besseren Betreuung des Kunden

- Marktanforderungen an unsere Produkte
- Modularisierung in einer globalen Wirtschaft
- E-Shop, Produktkonfigurator und CRM
- Auftragsabwicklung in vernetzten Systemen
- Anpassung der internen Prozesse in Produktion und Materialbeschaffung

Franz RossmannLeiter Prozessintegration und Wissensmanagement
Sartorius AG

10.00 Case Study

Globales Angebotsmanagement bei Voith Paper – Prozesse und Methoden

- Angebotsmanagement bei einem globalen Anlagenbauer
- Verknüpfung von Angebotserstellung und Auftragsabwicklung durch umspannendes Produktmanagement: Übertragung von Produktstrukturen in den Angebotsbereich und automatisierte Übergabe von Angebotsdaten in den Auftragsabwicklungsbereich
- Plattformstrategien und Komponentenstandardisierung – Identifizierte Ebenen und Umsetzungswege
- Intelligentes und effizientes Sourcing: Prozesse zur Simulation von Sourcing-Strategien

Norbert LeschManager Business Process Optimization
Voith Paper Holding GmbH & Co. KG

10.45 Kaffee- und Teepause

11.15 Case Study

Abbildung komplexer Produkte und Geschäftsprozesse in der Investitionsgüterindustrie mit einem Vertriebskonfigurator

- Produktstruktur und Variantenmanagement
- Projekt Vertriebskonfigurator KSB Easy Select
- Der Angebots- und Auftragsabwicklungsprozess

Hugo BrendelLeiter Konfiguration und Angebotssysteme
KSB AG

12.00 Case Study

Konzernweite Realisierung standardisierter Vertriebsprozesse: Das Projekt ESA der MAN Nutzfahrzeuge AG

- Vertriebsstruktur der MAN Nutzfahrzeuge: Zentralvertrieb – Region – MAN Center – Verkaufsbüro oder Händler
- Vertriebsprozesse im Fahrzeugverkauf am Point of Sales MAN Center – Akquisition bis Kundenbestellung: Verkäuferarbeitsplatz mit MAN-Fahrzeugkonfigurator ECON und Angebotsmanagement im SAP CRM
- Vertriebsprozesse des Fahrzeugverkaufs im Backoffice MAN Center: Fahrzeugbestellung im Zentralvertrieb, Auftragsbearbeitung und -verfolgung bis zur Auslieferung / Faktura im SAP VMS und ECON online
- Projekt ESA (Einheitliche Struktur in der Außenorganisation):
- Strategie und Ziele
- Überblick der Module für Sales, Aftersales und Fi/Co (Basis SAP)
- Projektorganisation für weltweiten Rollout (2004-2009)
- Rolloutverfahren

Horst SchülerLeitung Prozessmanagement MAN Center
MAN Nutzfahrzeuge AG

12.45 Mittagspause

14.00 Case Study

Vorteile eines einheitlichen und durchgängigen Prozessablaufs vom Angebot zum Auftrag mit Unterstützung von SAP CRM und SAP R/3

- Optimierungspotenziale hinsichtlich technischer und kaufmännischer Qualität der Aufträge
- Verbesserte Vertriebsprozesse bei der Abwicklung von Sonderprodukten
- Eindeutige Bezugnahme zum technischen Ursprung / Dokumentenflow
- Messgrößen bei der Angebots- und Auftragsverfolgung
- Erfahrungen bei der Umsetzung im Vertriebsinnen- und Außendienst

Gerd Friedrich

Leiter Zentrale Auftragsabwicklung

Petra SalzbergLeiterin SCM
GRUNDFOS GmbH

ANGEBOTSMANAGEMENT IN WETTBEWERBSINTENSIVEN BRANCHEN UND IM PROJEKTUMFELD

14.45 Case Study

Weltweite Angebotserstellung mit ERP-Integration

- Implementierung eines weltweiten Angebotssystems mit ERP-Integration unter Einsatz eines Produktkonfigurators
- Web-basierte Portallösung zum Zugriff auf das System für den Vertriebsaußendienst
- Vollständig und technisch korrekte Angebote zu Beginn des Vertriebsprozesses
- Internationaler Einsatz eines zentralen Systems in 12 Sprachen
- Einsatz und Status

Marc GieselmannZentrales Projektmanagement
GILDEMEISTER Beteiligungen AG

15.30 Kaffee- und Teepause

15.45 Case Study

Projektorientiertes Angebotsmanagement in einer dezentralen Unternehmensstruktur

- Problemstellungen im Angebotsmanagement in einer dezentralen Unternehmensstruktur
- Kennzeichen von Entwicklungsprojekten hinsichtlich Angebotsstruktur und -umfang
- Organisation des projektorientierten Angebotsmanagements
- Prozesse und Methoden im Angebotsmanagement

Jesko HerrmannLeiter
Bertrandt Projektgesellschaft mbH

16.30 Zusammenfassende Worte des Vorsitzenden

16.45 Ende der Konferenz

Wir danken allen Personen und Firmen für die Unterstützung bei der Recherche und Konzeption dieser **marcus evans** Konferenz; insbesondere möchten wir uns bei den Referenten für ihre Beiträge bedanken.

Georg LadwigConference Producer, General Business Division
marcus evans (Germany) Ltd.

Zielgruppe

Mitglieder des Vorstands und der Geschäftsführung, Direktoren, Leiter und leitende Mitarbeiter der Abteilungen:

- Angebotsmanagement / Lead Management / Bid Bid Management / Offer Management
 - Vertrieb / Technischer Vertrieb
 - Konfigurationsmanagement und -systeme
 - Key Account Management
 - Customer Relationship Management
 - Vertriebscontrolling
 - Projektmanagement
 - Auftragsmanagement / Order Management
 - Service / After Sales
 - Prozessmanagement
- aus Unternehmen der produzierenden Industrie**