



B&R – Vorbereitet für weiteres globales Wachstum

Der Automatisierungsspezialist B&R wächst rasant – und zwar weltweit. Mithilfe der camos-Software sorgt das österreichische Unternehmen dafür, dass an allen Standorten Angebote effizient und in hoher Qualität erstellt werden.

Auf einen Blick

Unternehmen: B&R
Standort: Eggelsberg, Österreich (Hauptsitz),
25 Tochtergesellschaften
Portfolio: Industrie-PCs, Antriebe, Steuerungssysteme,
Leittechnik sowie passende Software und Service
Internet: www.br-automation.com



AUFGABE

B&R benötigte aufgrund des rasanten globalen Wachstums eine CPQ-Lösung (Configure Price Quote), die Vertriebsmitarbeiter in allen Ländern bei der Angebotserstellung unterstützt. Der gesamte Prozess sollte zudem beschleunigt werden und fehlerfrei ablaufen.

ERGEBNIS

Die CPQ-Lösung wurde an allen Standorten des Unternehmens eingeführt. Eine Angebotserstellung dauert nun weniger als eine Stunde. Die Vertriebsmitarbeiter sparen Zeit und werden gleichzeitig durch den Produktkonfigurator unterstützt, wodurch Fehler in den angebotenen Produkten vermieden werden.



„Schon nach den ersten Gesprächen waren wir überzeugt, dass die Berater von camos genau verstehen, was wir wollen. Dabei ging es nicht nur um die technischen Aspekte der Software.

Beeindruckt hat uns vor allem das ausgeprägte Verständnis für die Prozesse – von der Aufnahme der Kundenanforderungen bis zur Übergabe des Auftrags an SAP.“

Josef Raschhofer, Leiter IT und Supply Chain Management bei B&R

Wenn Josef Raschhofer auf das Thema Industrie 4.0 angesprochen wird, dann antwortet er selbstbewusst: „Es ist schön, dass es endlich einen Begriff dafür gibt, was wir in einigen Bereichen schon seit Jahren machen.“ Raschhofer leitet die IT und das Supply Chain Management bei B&R. Seit seiner Gründung 1979 beschäftigt sich das österreichische Unternehmen mit der Automatisierung von Maschinen und Anlagen. Zum Produktportfolio gehören Industrie-PCs, Antriebe und Steuerungssysteme. Hinzu kommen Leittechnik, Software und Services. Die meisten dieser Produkte sind unbedingt erforderlich, wenn innerhalb einer Smart Factory Maschinen und Anlagen miteinander vernetzt werden sollen, um sich autonom zu steuern – einer der wesentlichen Aspekte von Industrie 4.0. B&R beschäftigt derzeit rund 2.800 Mitarbeiter und ist weltweit mit mehr als 180 Büros vertreten. Das Unternehmen wächst nach wie vor sehr stark und expandiert weltweit. Zu den Kunden von B&R gehören überwiegend Maschinenbauunternehmen, die PCs, Antriebe und Steuerungen in ihre Anlagen integrieren. Da die Anforderungen dabei in der Regel sehr spezifisch sind, hat B&R viele seiner Produkte modular aufgebaut. So beispielsweise das Steuerungssystem X20. Kunden können hier aus mehr als 500 Modulen – vom Busmodul über CPU, Ein- und Ausgangsmodulen bis zu Netzwerk- und Messmodulen – und aus einer Vielzahl von unterschiedlichen Ausführungen auswählen,

um auf diese Weise das exakt passende System zu konfigurieren. „Eine hohe Variantenvielfalt über einen modularen Aufbau zu erreichen, ist aus technischer und logistischer Sicht zwingend erforderlich“, sagt Josef Raschhofer.

Heterogene Landschaft führte zu hohem Aufwand und Fehlern

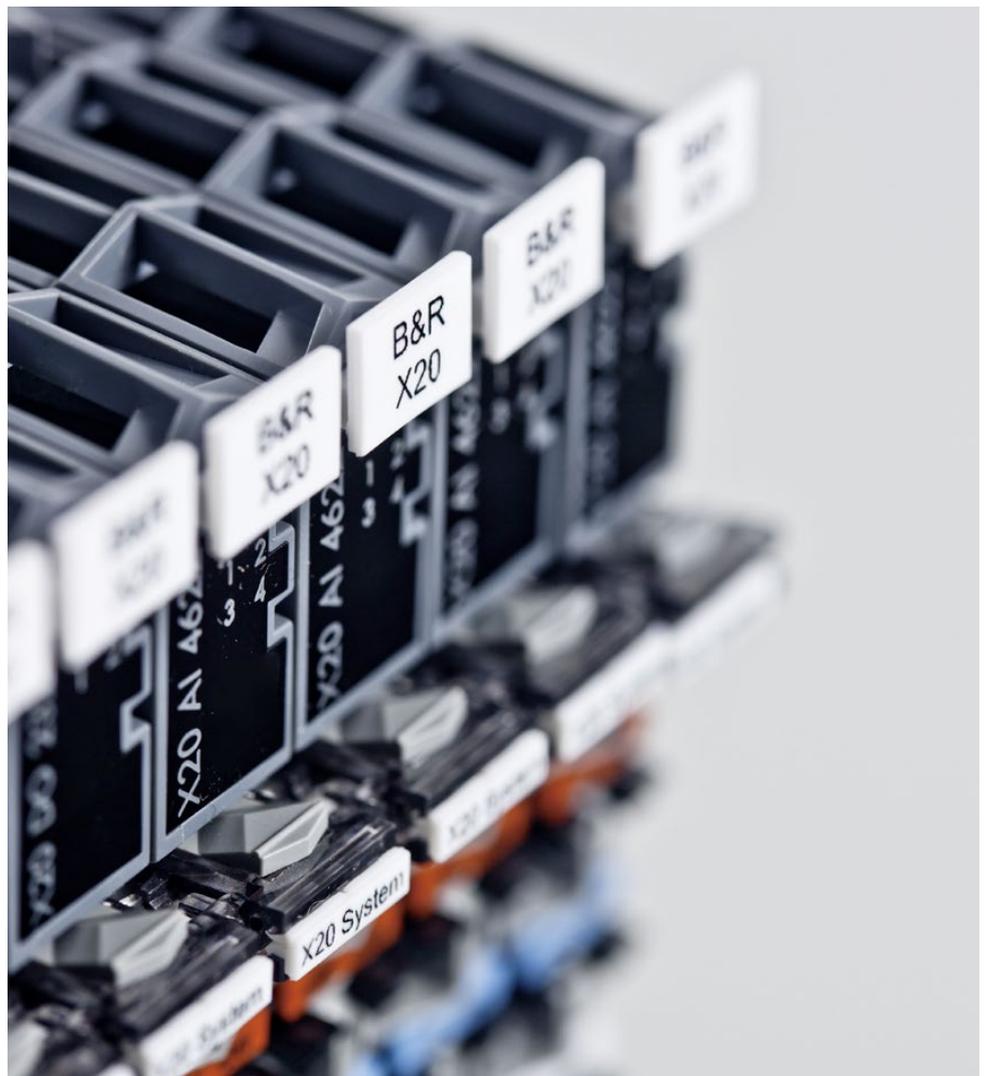
B&R unterstützt schon seit etwa 20 Jahren die Konfiguration und die Angebotserstellung mit IT-Lösungen. Zunächst wurden Regeln im SAP-System hinterlegt und auf Basis von Lotus Notes ein eigenes Angebotstool entwickelt, das über eine Schnittstelle mit Stammdaten aus SAP versorgt wurde. Zusätzlich kamen Excel zur Kalkulation und Word für die Erstellung des Angebotsdokuments zum Einsatz. Schließlich hatten Kunden sogar ab 2008 die Möglichkeit, über einen Web-Konfigurator die gewünschten Produkte selbst zusammenzustellen. Die so gewachsene heterogene Landschaft machte es extrem schwierig, die Übersicht zu behalten. Für erfahrene Vertriebsmitarbeiter war das kein Problem. Aber vor allem jüngere Kollegen und neue Mitarbeiter in den internationalen Niederlassungen mussten bei komplexeren Angeboten häufig Unterstützung in Anspruch nehmen. Damit stieg der durchschnittliche Aufwand für die Angebotserstellung. Gleichzeitig war das System wegen der

vielen Systembrüche und der uneinheitlichen Datenbasis fehleranfällig. Konfigurierte Produkte waren unter Umständen nicht produzierbar oder Angebote unvollständig. Josef Raschhofer: „Unzufrieden waren wir auch damit, dass es für die Angebote kein einheitliches Layout gab. Aus all diesen Gründen haben wir uns dazu entschieden, eine neue Konfigurationslösung einzuführen.“ Mit dieser Lösung sollte sichergestellt werden, dass das umfassende Produkt- und Regelwissen systematisch abgelegt und für alle Mitarbeiter an allen Standorten verfügbar ist. Auch neue Kollegen sollten so in der Lage sein, schon nach kurzer Zeit im Unternehmen eigenständig und zügig korrekte Angebote zu erstellen. Für die weitere Expansion von B&R war das eine zentrale Voraussetzung mit hoher strategischer Bedeutung. Auf der Suche nach einer geeigneten CPQ-Software stießen die Verantwortlichen sehr schnell auf camos. „Das Unternehmen war uns bereits zu Beginn unserer Marktrecherche ein Begriff. Schon nach den ersten Gesprächen waren wir überzeugt, dass die Berater von camos genau verstehen, was wir wollen. Dabei ging es nicht nur um die technischen Aspekte der Software. Beeindruckt hat uns vor allem das ausgeprägte Verständnis für

die Prozesse – von der Aufnahme der Kundenanforderungen bis zur Übergabe des Auftrags an SAP.“

Vorstellungen der Vertriebsmitarbeiter waren zentral

Nach dem Projektstart Mitte 2012 definierten Mitarbeiter von B&R aus den betroffenen Fachbereichen und der IT gemeinsam mit camos im Detail, welche Funktionen die neue Konfigurationslösung beinhalten sollte. Anschließend wurde die Software implementiert, in die bestehende CRM-Lösung eingebettet und an SAP ERP, das Redaktionssystem sowie das E-Mail-Programm zum Versand der Angebote angebunden. Das für die



„Dank der camos-Software sind neue Kollegen im Vertrieb schnell in der Lage, Angebote zu erstellen. Für unseren Wachstumskurs ist das entscheidend.“

Josef Raschhofer, Leiter IT und Supply Chain Management bei B&R

Konfiguration notwendige Produkt- und Regelwissen wurde im letzten Schritt aufgebaut. „Dabei haben wir besonders darauf geachtet, welche Vorstellungen die Mitarbeiter aus dem Vertrieb haben“, so Josef Raschhofer. Im zweiten Halbjahr 2013 konnten mithilfe der Lösung schon zielsicher einzelne Module oder Komponenten im Gesamtangebot gefunden werden. Der Roll-out der neuen Lösung begann im Januar 2014. Mittlerweile ist die Lösung an allen B&R-Standorten weltweit eingeführt, womit nun Angebote in insgesamt 19 Sprachen erstellt werden können – darunter zum Beispiel auch Koreanisch, Chinesisch und Japanisch.

Die Vertriebsmitarbeiter in allen Ländern legen heute eine neue Verkaufschance im CRM-System an und können von dort aus direkt die Angebots- und Konfigurationslösung starten. Nach der technischen Konfiguration und der kaufmännischen Kalkulation, bei der auf die aktuell im SAP-System hinterlegten Preise und Konditionen des Kunden zugegriffen wird, wird das Angebotsdokument auf Knopfdruck erstellt. Das Dokument setzt sich in wesentlichen Teilen aus Textbausteinen zusammen, die aus einem zentralen Redaktionssystem bezogen werden und beispielsweise den USP eines Produktes hervorheben. Eingefügt werden zudem verschiedene grafische Elemente. Abhängig von der Berechtigung können die Anwender im Angebot Rabatte einräumen oder sonstige Konditionen anpassen. Das Angebot kann direkt aus dem Tool heraus per E-Mail versendet werden und wird

automatisch als PDF im CRM-System abgelegt. Sobald ein Kunde ein Angebot angenommen hat, können die Daten einer neuen Konfiguration – zum Beispiel eines Industrie-PCs – per Klick an SAP ERP übertragen werden, wo automatisch die notwendigen Stammdaten für die Auftragsabwicklung und die Produktion bis hin zur individuellen Stückliste und dem Arbeitsplan generiert werden.

Konfigurationslösung unterstützt die Expansion

Auf diese Weise erstellt der Vertrieb von B&R Angebote fehlerfrei und deutlich schneller. Zudem hat sich bereits gezeigt, dass sich die Lösung mit wenig Aufwand an neuen Standorten einführen lässt und die Mitarbeiter vor Ort sehr schnell damit arbeiten können. „Das ist für uns extrem wichtig. Unsere Vertriebsmitarbeiter werden in der täglichen Arbeit bestmöglich durch die CPQ-Lösung unterstützt“, so Josef Raschhofer. „Davon profitieren dann auch unsere Kunden, für die unsere Vertriebsmitarbeiter sich ausreichend Zeit nehmen können, um die jeweils passende Automatisierungslösung für die Maschine zu finden.“ Da nun alle Angebote zentral vorliegen, lassen sich diese systematisch auswerten. So will B&R künftig herausfinden, welche Produkte die Kunden aus welchen Gründen bevorzugen, um dann gezielter Innovationen zu entwickeln. Industrie 4.0 und die Vernetzung in der Smart Factory werden dabei gewiss eine entscheidende Rolle spielen.

KONTAKT

camos Software und Beratung GmbH
Friedrichstraße 14
70174 Stuttgart
Telefon: +49 711 78066-0
E-Mail: info@camos.de

Ihr Kontakt:
Pia Möllers
Marketingleiterin