



Liebherr – Produktsparte Erdbewegung

Schon seit Ende der 1990er-Jahre setzt Liebherr auf CPQ-Software von camos. Das Unternehmen unterstützt damit die Vertriebsmitarbeiter bei der Produktkonfiguration und der Angebotserstellung. Die camos-Technologie wird zudem für die Entwicklung weiterer Anwendungen erfolgreich eingesetzt.

Auf einen Blick

Unternehmen: Liebherr – Produktsparte Erdbewegung
(Liebherr-EMtec GmbH)
Standort: Kirchdorf an der Iller
Portfolio: Maschinen für Erdbewegungsarbeiten und Materialumschlag: vom Hydraulikbagger über Planier- und Laderau-
raupen bis zu Teleskop- und Radladern
Umsatz: ca. 2,1 Milliarden Euro (2015)
Mitarbeiter: 8.301 (2015)
Internet: www.liebherr.com

LIEBHERR

AUFGABE

Liebherr setzte früh darauf, Maschinen für die Erdbewegung und den Materialumschlag kundenindividuell zu konfigurieren. Um die Vertriebsmitarbeiter bei der anspruchsvollen Angebotserstellung zu unterstützen, suchte das Unternehmen schon Ende der 1990er-Jahre nach einer leistungsstarken Software – und wurde bei camos fündig.

ERGEBNIS

Eine zentrale und integrierte Konfigurationslösung auf Basis von camos beschleunigt die globale Angebots- und Auftragsabwicklung und macht komplexe Produkte bei hoher Variantenvielfalt beherrschbar. Software von camos wird außerdem genutzt, um Anwendungen für andere Bereiche zu entwickeln.

„Nachdem der Markt gründlich sondiert worden war, fiel die Wahl auf die Software von camos. Das lag unter anderem an der hohen Flexibilität der CPQ-Lösung und an der professionellen Beratung durch das Unternehmen.“

LIEBHERR

Oliver Autenrieth, Leiter Applikationsentwicklung bei der Liebherr-Hydraulikbagger GmbH



Wenn Unternehmen über viele Jahre hinweg als Partner zusammenarbeiten, dann muss sehr vieles sehr gut passen. So wie bei dem Baumaschinenspezialisten Liebherr und dem Stuttgarter Software- und Beratungsunternehmen camos. Das gilt vor allem mit Blick auf die Produktparte Erdbewegung – eine eigenständig agierende Organisationseinheit im Liebherr-Konzern, welche an mehreren Standorten Maschinen für die Erdbewegung und den Materialumschlag produziert: Hydraulikbagger, Materialumschlagmaschinen, Raupen und Lader.

Schon Ende der 1990er-Jahre suchte Liebherr nach einer Möglichkeit, die Vertriebsmitarbeiter bei der Erstellung von Angeboten mithilfe von IT zu unterstützen. Denn schon damals bot das Unternehmen die meisten seiner Produkte in einer hohen Varianz an. Die Kunden konnten die Maschinen – also beispielsweise Hydraulikbagger – aus einzelnen Bauteilen individuell zusammenstellen. Das kam bei den Anwendern überall auf der Welt gut an, Liebherr verschaffte sich mit der hohen Variantenvielfalt im internationalen Wettbewerb eine hervorragende Position.

Aber: Die Konstruktionsbaugruppen waren gleichzeitig die Verkaufsbaugruppen und so stiegen die Anforderungen an das technische Wissen der Verkäufer mit jeder neuen Variante. Die individuelle Konfiguration und die entsprechende Angebotserstellung waren sehr anspruchsvoll.

„Deshalb entschied sich das Unternehmen damals, eine IT-Lösung einzuführen, die die Mitarbeiter im Vertrieb bei ihren Aufgaben unterstützt“, sagt Oliver Autenrieth, Leiter Applikationsentwicklung bei der Liebherr-Hydraulikbagger GmbH. „Nachdem der Markt gründlich sondiert worden war, fiel die Wahl auf die Software von camos. Das lag unter anderem an der hohen Flexibilität der CPQ-Lösung und an der professionellen Beratung durch das Unternehmen.“ Seit 1998 nutzten die Vertriebsmitarbeiter in Deutschland das von camos entwickelte Angebotssystem – für sie eine erhebliche Arbeitserleichterung, für das Unternehmen ein Zugewinn an Tempo und Qualität im Prozess. Liebherr entwickelte sich in den folgenden Jahren weiter, die Produktpalette wuchs, die Variantenvielfalt

ebenso. Änderungen in der Baukasten- und Stücklistenlogik führten dazu, dass die ursprünglich eingeführte Software nicht mehr richtig zu den Anforderungen passte. Benötigt wurde eine merkmalsbasierte, leicht zu pflegende Konfigurationslösung.

Produktwissen leicht modellieren

2006 entschied sich Liebherr deshalb, etwas zu unternehmen. Aufgrund der hervorragenden Zusammenarbeit war camos dafür der erste Ansprechpartner. Das Stuttgarter Software- und Beratungshaus hatte erst kurz zuvor eine neue Entwicklungsumgebung fertiggestellt, mit der sich unter anderem Produktwissen bequem modellieren lässt. Diese sollte gemeinsam mit einer neuen CPQ-Lösung (Configure Price Quote) eingeführt werden. Die neue CPQ-Lösung lässt den Vertriebsmitarbeitern bei der Konfiguration und der Angebotserstellung mehr Freiheiten als das ursprüngliche System, führt sie aber dennoch systematisch durch den gesamten Prozess. So ist es selbst Vertriebsbeauftragten mit weniger Erfahrung möglich, zügig korrekte Angebote zu erstellen und dabei alle individuellen Anforderungen der Kunden zu berücksichtigen. Hilfreich ist hier beispielsweise die fortlaufende Prüfung der Konfigurationsregeln, wodurch sich ungültige Ausprägungen von Maschinen verlässlich ausschließen lassen. Der Außendienst kann so gegenüber dem Kunden verbindliche Aussagen treffen, wodurch die

Qualität der Betreuung steigt. Zudem ist die neue CPQ-Lösung an das ERP-System von Liebherr angebunden. Während die von den Vertriebsmitarbeitern einmal erfassten Daten zu einem Angebot bis dahin manuell übertragen werden mussten, werden sie nun automatisch im IT-System der einzelnen Standorte angelegt. Die Erstellung eines Angebots mithilfe der CPQ-Software und die Anlage eines Auftrags im ERP-System dauert damit nur noch wenige Minuten.

Oliver Autenrieth: „Ein ganz wesentlicher Unterschied zur abgelösten Software besteht darin, dass das neue Konfigurations- und Angebotssystem online verfügbar ist. Die Vertriebsmannschaften auf der ganzen Welt können so immer auf aktuelle Daten zugreifen und rund um die Uhr gültige Angebote in vielen Landessprachen erstellen.“

Vertrieb bringt sich in die Weiterentwicklung der CPQ-Lösung ein

Aufgesetzt und eingeführt war die neue CPQ-Lösung in 18 Monaten. Genutzt wird sie seitdem von Vertriebsmitarbeitern in fast allen Märkten. „Heute können sich unsere Mitarbeiter die Angebotserstellung ohne CPQ-Lösung nicht mehr vorstellen“, so Oliver Autenrieth. „Und aufgrund der guten Erfahrungen, die der Vertrieb seit Jahren macht, bringen die Mitarbeiter sich sehr intensiv in die



„Heute können sich unsere Mitarbeiter die Angebotserstellung ohne CPQ-Lösung nicht mehr vorstellen. Und aufgrund der guten Erfahrungen, die der Vertrieb seit Jahren macht, bringen die Mitarbeiter sich sehr intensiv in die Weiterentwicklung der Lösung ein.“

Oliver Autenrieth, Leiter Applikationsentwicklung bei der Liebherr-Hydraulikbagger GmbH

Weiterentwicklung der Lösung ein.“ Zu diesem Engagement trägt sicher auch bei, dass die IT der Liebherr-Hydraulikbagger GmbH neue Anforderungen zügig umsetzen kann. Die gemeinsam genutzte Entwicklungsumgebung erleichtert zusätzlich den Wissens- und Methodentransfer zwischen denjenigen, die das Produktwissen fachlich mit Konfigurationsregeln modellieren, und denjenigen, die die Grundfunktionalitäten der CPQ-Lösung programmieren.

Da sich der Einsatz der camos-Technologie in dieser Form absolut bewährt hat, nutzt die IT diese mittlerweile auch, um weitere Geschäftsanwendungen zu realisieren – beispielsweise Systeme für CRM, Produktmanagement und Arbeitsplanung. Oliver Autenrieth: „Die Softwareentwickler haben dank der Software keine Mühe, Geschäfts-

logiken prägnant und nachvollziehbar über Regelausdrücke abzubilden. Zudem schätzen sie die Transparenz und die Verwaltung des Quellcodes, was die Zusammenarbeit im Team vereinfacht. Und mit ein- und demselben Quellcode lassen sich Applikationen für Windows und als HTML-5-Client umsetzen. Das ist sehr effizient.“

Nach einer nun seit fast 20 Jahre bestehenden Partnerschaft wird es auch in Zukunft gemeinsam weitergehen. Die Anforderungen wandeln sich gerade in der digitalisierten Welt sehr schnell, die Technologie entwickelt sich rasant fort. Liebherr und camos sind gemeinsam hervorragend aufgestellt, um weiter an der Erfolgsgeschichte zu schreiben.



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