BRÜCKNER MASCHINENBAU

USE CASE

CPQ und CRM: Brückner Maschinenbau setzt auf das Erfolgsduo

Die Brückner Maschinenbau GmbH & Co. KG ist ein führendes Unternehmen im Anlagen- und Maschinenbau, das seinen Kunden neben innovativen Folien-Streckanlagen auch einen langfristigen Rundum-Service anbietet. Für Schnelligkeit und Genauigkeit im gesamten Vertriebsprozess hat Brückner sowohl die camos CPQ-Lösung als auch das CRM-System unseres Partners itmX eingeführt.

camos.

Ziele

- Brückner wollte die Effizienz und Transparenz im gesamten Vertriebsprozess erheblich steigern – von der Anlage eines neuen Leads bis hin zum Abschluss.
- Die neue Lösung sollte die Angebotserstellung beschleunigen, die abteilungsübergreifende Zusammenarbeit verbessern und die Fehler bei der Angebotserstellung minimieren.
- Die umfangreiche Produktexpertise der Vertriebsmitarbeitenden sollte in einem CPQ-System langfristig gesichert werden und neue Mitarbeitende sollten dadurch vom ersten Tag an arbeitsfähig sein.

Ergebnisse

- Brückner zentralisiert den Angebotsprozess auf itmX crm zur Verwaltung von Kundenbeziehungen und Vertriebsaktivitäten und auf camos CPQ zur Konfiguration von Produkten, Berechnung von Preisen und Erstellung von überzeugenden Angeboten.
- Das CRM-CPQ-Duo ersetzt in Summe 16 andere Programme im gesamten Vertriebs- und Angebotsprozess.
- Ein Standardangebot wird heute durchschnittlich 45 Minuten schneller erstellt als vor der CRM-CPQ-Einführung. Bei komplexen Angeboten mit Sonderanfertigungen und spezifischen Anforderungen spart das Vertriebsteam heute sogar einige Stunden, da viele Arbeitsschritte durch camos CPQ automatisiert wurden.

Unternehmen

Brückner Maschinenbau GmbH & Co. KG

Standort

Siegsdorf (Hauptsitz)

Portfolio

Verpackungsfolien-Anlagen, Anlagen für technische und Spezialfolien

Internet

www.brueckner-maschinenbau.com

Brückner: Stretching the Limits

Brückner Maschinenbau setzt weltweit Maßstäbe in der Produktion von biaxial verstreckten Kunststofffolien. Mit innovativen Technologien und maßgeschneiderten Anlagenlösungen ermöglicht das Unternehmen seinen Kunden, effizienter, nachhaltiger und in höchster Qualität zu produzieren. Ob für Verpackungen, technische Anwendungen oder Hightech-Elektronik – Brückner Maschinenbau entwickelt zukunftsweisende Lösungen, die die Branche nachhaltig prägen.

Potenziale im Vertriebsprozess

In der Vergangenheit sah sich Brückner mit einem herausfordernden Angebotsprozess konfrontiert, der von ineffizienten Abläufen und langen Bearbeitungszeiten geprägt war. Das Unternehmen hatte eine heterogene Systemlandschaft mit einer Vielzahl von Tools, darunter manuelle Excel-Tabellen, Word-Dokumente und andere, nicht integrierte Anwendungen. Die Vertriebsmitarbeiter mussten bis zu 16 verschiedene Tools nutzen, um Angebote zu erstellen – ein zeitaufwendiger und fehleranfälliger Prozess. Zudem umfasste der Angebotsprozess bis zu 85 Dokumente, die manuell verwaltet und auf verschiedenen Laufwerken abgelegt wurden, was zu einer erheblichen Verzögerung im Vertriebsprozess führte.

Warum CPQ und CRM?

Um die Effizienz und Transparenz im gesamten Vertrieb deutlich zu verbessern, wollte Brückner die Vorteile von CPQ und CRM synergetisch nutzen. Gerade wenn es um den Vertrieb komplexer und variantenreicher B2B-Produkte geht, sind sowohl CPQ- als auch CRM-Systeme unverzichtbar: In diesem Bereich wird die Kaufentscheidung von mehreren Personen – oftmals im Rahmen eines „Buying-Centers“ – und über einen langen Entscheidungszeitraum getroffen. Um den Überblick im Vertriebsprozess zu behalten, ist eine konsequente und gut strukturierte Dokumentation der ausgetauschten Informationen auf Kontaktebene im CRM-System eine wichtige Voraussetzung. Gleichzeitig liegt es in der Natur variantenreicher B2B-Produkte, dass sie individuell auf den Kundenbedarf hin konfiguriert werden müssen. Dieser Konfigurationsprozess, das Pricing und die Erzeugung ansprechender Angebotsdokumente kann mit einem CPQ-System optimal abgedeckt werden. Das volle Potenzial entfaltet sich, wenn CPQ und CRM optimal zusammenspielen: In diesem Fall greift das CPQ-System im Rahmen der Produktkonfiguration, des Pricings und der Angebotserstellung auf kundenindividuelle Informationen aus dem CRM-System zurück.

Mit CPQ und CRM auf Erfolgskurs

Die Implementierung der CRM-Lösung unseres Partners itmx und der camos CPQ-Lösung hat bei Brückner Maschinenbau nicht nur zu mehr Effizienz im Angebotsprozess geführt, sondern auch die abteilungsübergreifende Zusammenarbeit und den Wissenstransfer deutlich verbessert. itmX crm unterstützt Brückner, indem es sämtliche Kundeninteraktionen strukturiert erfasst und Transparenz über den gesamten Vertriebsprozess schafft – für eine effizientere Kommunikation und fundierte Entscheidungen. camos CPQ optimiert die Produktkonfiguration und Angebotserstellung, indem es komplexe Produktvarianten präzise abbildet, Preiskalkulationen automatisiert und die Fehleranfälligkeit im Vertriebsprozess drastisch reduziert. Insgesamt zeigt dieses Projekt, wie das Zusammenspiel zweier durchdachter technologischer Lösungen maßgeblich zum Erfolg eines Unternehmens beitragen können.

"

Die Erstellung von Standardangeboten wurde dank camos CPQ und itmX crm um durchschnittlich 45 Minuten pro Angebot verkürzt. Bei komplexen Angebotskalkulationen sparen wir heute sogar mehrere Stunden an Zeit.

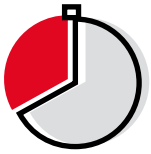
Markus Wendlinger, Prozessexperte bei Brückner Maschinenbau GmbH.

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

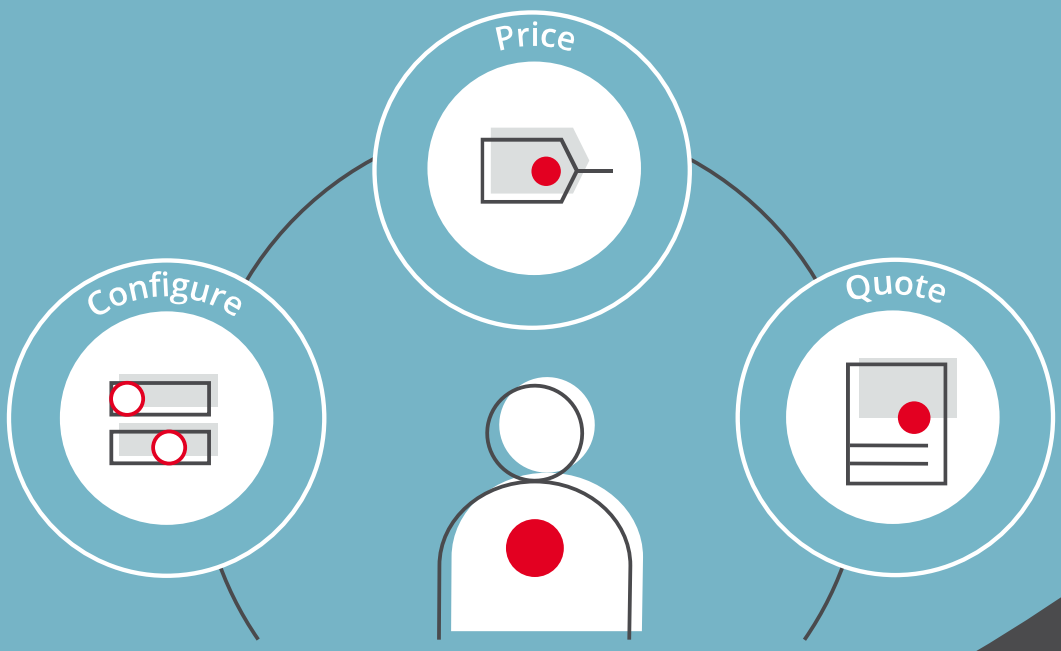


Ca. **33 %** kürzere Durchlaufzeiten für die Angebotserstellung

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
www.camos.de

camos.