

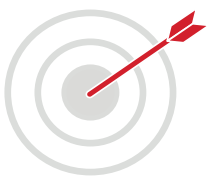
Bessere und schnellere Angebote durch verlässliche Informationen

Beim Werkzeugmaschinenbauer GROB-WERKE beraten die Vertriebsmitarbeiter mit viel technischem Sachverstand. Um komplexe Angebote nach individuellen Kundenanforderungen zu erstellen, nutzen sie inzwischen die CPQ-Software von camos. Damit lassen sich Produktmodelle so vollständig beschreiben, dass eine problemlose Produktkonfiguration möglich wird.



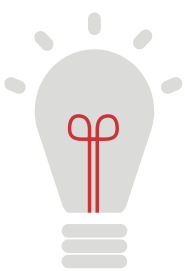
Unternehmen: GROB-WERKE GmbH & Co. KG
Standort: Mindelheim (Stammsitz)
Portfolio: - Universal-Bearbeitungszentren
- Fertigungssysteme & Montagelinien
- Produktionsanlagen für Elektromotoren
- Montageanlagen für die Batterie- und Brennstoffzellentechnologie
Umsatz: 1,45 Milliarden Euro (2018)
Mitarbeiter: 6.900 weltweit
Internet: www.grobgroup.com

PROJEKTZIELE



- Komplexe Angebote effizient und fehlerfrei konfigurieren – auch mit mobilen Geräten.
- Das Wissen zu Produkten, Eigenschaften und Beziehungen in einer zentralen Produktmodellierung zusammenführen.
- Einmal gefundene Lösungen zu Sonderanforderungen der Kunden dauerhaft und nachvollziehbar verfügbar machen.

ERGEBNIS



- Der Vertrieb greift auf konsistente Daten zurück und kann so verlässliche Aussagen treffen. Ohne zusätzliche Mitarbeiter wurden die Verkaufszahlen um 20 Prozent gesteigert.
- Die Durchlaufzeiten im Angebotsprozess sind um knapp ein Drittel gesunken. In der Regel reicht ein Arbeitstag zur Produktkonfiguration und Angebotserstellung.
- Alle Produktinformationen und die regelbasierten Konfigurationsmöglichkeiten werden zentral erfasst, gepflegt und vorgehalten.

ÜBER GROB-WERKE

Traditionsreiche Familienunternehmen umgibt eine Aura: Mit Kontinuität bestehen sie auch in wechselhaften Zeiten und Märkten und zeichnen sich durch ein hohes Verantwortungsbewusstsein gegenüber ihren Mitarbeitern aus. Beides gelingt nur, wenn die Unternehmen nachhaltig wirtschaften und zugleich ihre Innovationskraft stetig ausbauen. Die GROB-WERKE aus dem schwäbischen Mindelheim schreiben eine solche Erfolgsgeschichte. Vor über 90 Jahren als kleine Werkzeug- und Maschinenfabrik gegründet, ist GROB inzwischen zum globalen Technologie- und Marktführer für Sonderwerkzeugmaschinen aufgestiegen. Die Maschinen und Anlagen von GROB sind in diversen Branchen, vor allem in der Automobilindustrie, sehr gefragt.

Dort fräsen und bohren sie CNC-gesteuert Motorenbauteile, Antriebsstränge oder Getriebe. Gerade das Geschäft mit Universalmaschinen, deren Flexibilität sich hervorragend für die Kleinserienproduktion oder den Prototypenbau eignet, ist international extrem umkämpft. Wer hier erfolgreich sein will, braucht präzise, zuverlässige Produkte und muss auf Kundenanfragen sehr schnell mit individualisierten Lösungen reagieren können. Dafür bieten die GROB-WERKE ihre modular aufgebauten Universalmaschinen mit rund 1.200 konfigurierbaren Merkmalen an. Über das Baukastensystem ist so ein enorm breites Spektrum an Baugrößen, einsetzbaren Werkzeugen, Achsen, Spindelvarianten oder Steuerungssystemen wählbar.

“ Mit camos CPQ läuft unser Angebotsprozess jetzt 20 bis 30 Prozent effizienter – bei reduziertem Verwaltungsaufwand.

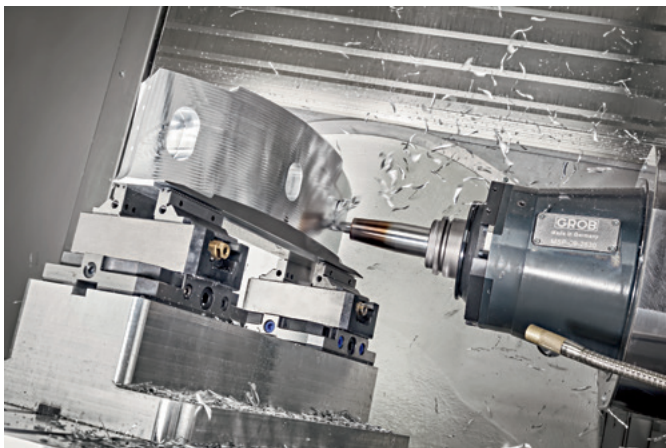
Alexander Attenberger, Bereichsleiter Vertrieb für Universalmaschinen



Stark individualisierbar im Baukastensystem: die Universalmaschinen von GROB.

DIE ANFORDERUNGEN

Alexander Attenberger, der Bereichsleiter Vertrieb für die Universalmaschinen: „Für unsere Vertriebsmitarbeiter war es früher nicht immer leicht, die optimale Universalmaschine zu konfigurieren, denn sie konnten auf keine systemgestützte Konfiguration zurückgreifen. Alle Logiken zur Machbarkeit beruhten auf Erfahrungswissen.“ Umfangreiche Trainings sollten das Wissen zu Konfigurationsmöglichkeiten vertiefen, mehrere Kontrollinstanzen die Fehlerfreiheit



5-Achsen-Simultanbearbeitung eines Aerospace-Strukturbauteils.

der Konfiguration garantieren. Die technische Unterstützung beschränkte sich auf manuell gepflegte Excel-Preislisten und 90-seitige Dokumente, in denen die möglichen Optionen beschrieben wurden.

Dadurch fehlte dem Vertrieb im Kundengespräch eine einheitliche und aktuelle Datenbasis, um jederzeit umfassend beraten und verlässlich konfigurieren zu können. Attenberger: „Uns war klar, dass wir über den gesamten



20%
Steigerung der Verkaufszahlen



20-30%
Steigerung der Effizienz im Angebotsprozess

Prozess hinweg mehr Transparenz für alle Beteiligten brauchten, und dass wir dieses Ziel nur mit einer klaren Digitalisierungsstrategie erreichen.“ Gesucht wurde eine Konfigurationslösung, die über definierte Workflows verfügt und den gesamten Prozess abbildet und unterstützt: Anforderungsaufnahme, Pricing, Costing und eine einheitliche, automatisierte Angebotserstellung. Im Zentrum sollte dabei eine regelbasierte und in das ERP integrierte Konfiguration stehen.

AUSWAHL DER LÖSUNG

Darüber hinaus waren für GROB noch weitere Kriterien entscheidend: Zum einen sollte das dem Konfigurator zugrundeliegende Regelwerk leicht anpassbar sein, damit es von den Mitarbeitern ohne externe Hilfe gepflegt werden kann. Zum anderen musste der Vertrieb die Angebote mobil erstellen können – beispielsweise beim Kunden. „Und weil wir einen Lösungsanbieter suchten, der uns auch bei unseren internationalen Standorten unterstützt, wurde die Auswahl schnell kleiner. Da konnten wir uns zügig für die CPQ-Lösung von camos entscheiden“, so Attenberger.

“ Die Konfigurationslösung erlaubt es uns, die Verkaufszahlen um 20 Prozent zu steigern, ohne mehr Mitarbeiter einzusetzen.

Alexander Attenberger, Bereichsleiter Vertrieb für Universalmaschinen

IM PROJEKT MIT CAMOS

Die Einführung von camos CPQ lief zunächst über ein Pilotprojekt mit nur einer Handvoll User. Dabei bestätigten sich die leichte Pflegbarkeit der Konfigurationslogik und auch die hohe Usability für die Vertriebsmitarbeiter. Laut Attenberger waren dies wesentliche Punkte für die Akzeptanz im Arbeitsalltag. Während der Pilot-Phase verglich GROB auch intensiv die alte Produktivumgebung mit der neuen CPQ-Testumgebung. Mit klaren Vorteilen für die neue Lösung: Es gab nun keinerlei Systembrüche mehr zwischen Anfrage und Auftrag. Das führte unmittelbar zu einer höheren Qualität der Datenbasis und zu deutlich beschleunigten Prozessen. Bereichsleiter Attenberger: „Wir fühlten uns in dem ganzen Projekt bei camos sehr gut aufgehoben. Deren Ansprechpartner reagierten schnell auf Fragen, sie brachten eigene, kreative Ansätze ein und konnten mit ihrer Praxiserfahrung immer passende Lösungen anbieten.“

CPQ-LÖSUNG IM EINSATZ

Seit über zwei Jahren wird camos CPQ bei GROB nun produktiv eingesetzt. Seine umfassenden Schnittstellen zum SAP ERP machen den Vertriebsvorgang zum führenden Prozess: Wenn ein Mitarbeiter beim Kunden Universalmaschinen konfiguriert, lässt die Software nur regelkon-



forme und sinnvolle Optionen zu. Aus der abgestimmten Konfiguration kann der Mitarbeiter dann automatisiert ein valides Angebot erstellen. Die Systemintegration sorgt dafür, dass sich das Angebot direkt in einen Auftrag umwandeln lässt und die Produktion angestoßen wird.

Auch die Produktionsplanung und -steuerung profitieren davon; so wissen zum Beispiel die Verantwortlichen nun jederzeit, in wie vielen Angeboten ein bestimmter Spindel-Typ vorgesehen ist. Obendrein stehen jedem Vertriebsmitarbeiter von GROB jetzt alle Konfigurationen zur Verfügung, die je im camos CPQ im Rahmen einer kundenindividuellen Lösung umgesetzt wurden. Alexander Attenberger: „Durch die Abbildung des gesamten Vertriebsprozesses in einer einzigen Software sind wir bei höherer Angebotsqualität deutlich schneller geworden – und dem Markt ein Stück voraus.“

“*Wir setzen unsere Zeit nun effektiv beim Kunden ein, anstatt Angebote nachzurechnen.*“

Alexander Attenberger, Bereichsleiter Vertrieb für Universalmaschinen

KONTAKT

camos Software und Beratung GmbH
Friedrichstraße 14, 70174 Stuttgart
Telefon: +49 711 78066-0
E-Mail: info@camos.de
Ihr Kontakt: Daniel Kaiser, Marketing & PR