

Configure Price Quote bei Reifenhäuser Blown Film In Stunden zum verbindlichen Angebot



Bild: Reifenhäuser Gruppe

Aus rund 20.000 Komponenten können die Blasfolienanlagen von Reifenhäuser Blown Film – eine Tochter der Reifenhäuser Gruppe – konfiguriert werden. Daraus ergibt sich eine Vergangenheit, die den Vertrieb und vor allem der Angebotserstellung sehr viel Zeit kostete. Seit der Einführung einer CPQ-Lösung sind Effizienz und Transparenz jedoch erheblich gestiegen. Heute verlässt das Angebot häufig schon nach wenigen Stunden das Unternehmen.

gehalten werden diese drei Funktionsschichten von zwei Verbindungsschichten. Fünf extrem dünne Kunststoffschichten liegen also bei einem Gefrierbeutel aufeinander. Produziert und zusammengefügt werden sie von Anlagen für die Kunststoffextrusion. Kunststoffex-

Konfiguriert mit Büro-Software

„Folien spielen in allen möglichen Bereichen eine Rolle“, sagt Joachim Bremer, Leiter Technische Dienste bei der Reifenhäuser Gruppe. „Und immer müssen sie ganz spezifische Eigenschaften aufweisen – etwa in Bezug auf die zu verarbeitenden Ausgangsmaterialien, die Anzahl der zusammgeführten Schichten, die Dicke und die Breite. Und die Unternehmen stellen ganz unterschiedliche Anforderungen an den gesamten Herstellungsprozess. Deshalb konfigurieren wir unsere Maschinen und Anlagen immer individuell für unsere Kunden.“ Bei Reifenhäuser Blown Film können dafür etwa 20.000 Komponenten kombiniert werden – vom Extruder über den Blaskopf und Abzug bis zum Folienwickler. Lange Zeit mussten die Mitarbeiter im Vertrieb das riesige Portfolio mehr oder weniger genau kennen. Einzige Hilfsmittel waren eine Excel-Tabelle, in der sämtliche Komponenten samt Preis aufgeführt waren und eine Access-Datenbank mit Textbausteinen. Anhand der Anforderungen eines Kunden konfigurierten die Vertriebsmitarbeiter die gewünschte Blasfolienanlage und kopierten die erforderlichen Beschreibungen zusammen. Das fer-

Schnell das frische Gemüse einpacken und ab damit ins Tiefkühlfach. Durch den Gefrierbeutel schmeckt es dann auch noch im November – wenn die Saison seit Monaten vorbei ist. Gefrierbeutel sind aus unserem Alltag nicht wegzudenken, viele Gedanken verschwenden wir aber nicht an sie. Dabei sind die unscheinbaren Verpackungen ziemlich komplex aufgebaut: Eine innere Kunststoffschicht ist lebensmittelecht und stellt sicher, dass zum Beispiel der Spargel keine fremden Stoffe aufnimmt. Die mittlere Schicht sorgt dafür, dass die Lebensmittel im Inneren ihr Aroma behalten. Und die äußere Schicht ist bedruckbar. Zusammen-

trusion, das bedeutet, dass ein aufgeschmolzener Kunststoff unter Druck kontinuierlich durch eine formgebende Öffnung gepresst und dann weiterverarbeitet wird. Solche komplexen Extrusionsanlagen zur Herstellung von Blasfolien fertigt und vertreibt das Unternehmen Reifenhäuser Blown Film – eine Tochter der Reifenhäuser Gruppe. Zu dem international agierenden Maschinen- und Anlagenbauer mit Hauptsitz in Troisdorf gehören insgesamt sechs eigenständige Töchter mit acht Business Units sowie Niederlassungen und Vertretungen in 80 Ländern, die im Geschäftsjahr 2016/17 einen Umsatz von etwa 450 Millionen Euro erwirtschafteten.



Bild: Reifenhäuser Gruppe

tige Angebot wurde dann als Word-Datei ausgegeben, die aber häufig nachträglich formatiert werden musste. Der verbindliche Preis wurde in einer zweiten Excel-Tabelle kalkuliert. Änderten sich die Anforderungen des Kunden, musste die Kalkulation komplett neu durchgeführt werden. Joachim Bremer: „Bevor ein Angebot fertiggestellt werden konnte, musste sich der Vertrieb außerdem in den meisten Fällen erst mit der Projektierungsabteilung austauschen, um die Machbarkeit zu klären. Der Abstimmungsbedarf war dabei ziemlich hoch – das auch deshalb, weil viele Dokumente, die während des Vertriebsprozesses entstehen, dezentral abgelegt wurden.“ Zusammengefasst führte es dazu, dass nicht selten zwei Wochen von der Anfrage eines Kunden bis zum Versand des Angebots vergingen.

Configure Price Quote

„Als wir uns dafür entschieden haben, SAP ERP bei Reifenhäuser Blown Film einzuführen, war das für uns der Anlass, auch die Konfiguration und Angebotserstellung IT-seitig besser zu unterstützen“, sagt Joachim Bremer. „Wir wollten zum einen effizienter werden und unseren Kunden schneller auf ihre Anfragen antworten können. Zum anderen sollten die Angebotsdokumente optisch ansprechender werden, um auch damit von unseren Maschinen und Anlagen zu überzeugen.“ Hinzu kam, dass das wertvolle Wissen, das

bis dahin vor allem bei den einzelnen Mitarbeitern lag, zentral für all zugänglich abgespeichert werden sollte. Daher plante Reifenhäuser Blown Film, eine CPQ-Lösung (Configure Price Quote) einzuführen, mit der sich systematisch ein Regelwerk aufbauen lässt und die den Vertrieb während des gesamten Angebotsprozesses unterstützt. „Einige Jahre vorher hatten wir für Reifenhäuser Cast Sheet Coating – eine andere Tochtergesellschaft – bereits die CPQ-Lösung von Camos eingeführt. Da sich die Software seitdem absolut bewährt hat, lag es nahe, sie auch bei Reifenhäuser Blown Film einzusetzen“, sagt Joachim Bremer. Bei dieser Entscheidung spielte einer Reihe von funktionalen Argumenten eine Rolle – etwa dass die CPQ-Lösung vor Ort beim Kunden auch ohne Verbindung zum Server genutzt werden kann oder dass sie ein integriertes Dokumentenmanagement bereitstellt. Ein wichtiger Grund war außerdem die objektorientierte Entwicklungsumgebung der Software. So ist es den IT-Mitarbeitern von Reifenhäuser möglich, Programmanpassungen eigenständig schnell und effizient durchführen zu können. Vorteilhaft ist auch, dass neue Funktionen über einen Debug-Modus und ohne Programm-Kompilierung getestet werden können.

Mehr Abschlüsse als zuvor

Nachdem die Einführung nach drei Monaten abgeschlossen war, nutzen die Vertriebsmitarbeiter von Reifenhäuser Blown Film seit Anfang 2017 die neue CPQ-Lösung von Camos. Das beginnt damit, dass sie ausgehend von den Anforderungen der Kunden festlegen, welche Merkmale die jeweilige Blasfolienanlage erfüllen soll. Die Software zeigt dann alle Bauteile an, die infrage kommen. Der Vertriebsmitarbeiter muss nur noch auswählen. Hilfreich ist auch, dass dabei sämtliche Abhängigkeiten berücksichtigt werden. So schlägt die Software immer nur Komponenten vor, die zur bereits getroffenen Auswahl passen. Zu erkennen ist für die Mitarbeiter im Vertrieb zudem, zu welchen Positionen Bauteile ausgewählt werden müssen. Durch diese Unterstützung sind Abstimmungen mit der Projektierungsabteilung nur noch bei Sonderanpassungen erforderlich. Joachim Bremer: „Vorteilhaft ist außerdem, dass während der Konfiguration



Die Komplexität einer Kunststoffextrusionsanlage merkt man den fertigen Erzeugnissen oft nicht an. Alleine ein Gefrierbeutel besteht aus fünf dünnen Kunststoffschichten.

nicht nur die Standardpreise, sondern auch der Deckungsbeitrag des gesamten Angebots ausgewiesen wird. Das ist für die Vertriebsmitarbeiter eine wichtige Information bei der individuellen Preisgestaltung.“ Ist die Konfiguration abgeschlossen, lässt sich anhand der Angaben automatisch das Angebot erstellen. Und das entspricht immer dem Corporate Design, ist optisch und inhaltlich hochwertig gestaltet – beispielsweise lassen sich Bilder zum jeweiligen Kontext ansprechend einbinden. Unterstützt werden die Vertriebsmitarbeiter während des gesamten Vertriebsprozesses: Über das integrierte Opportunity Management werden vom ersten Kontakt mit einem potenziellen Kunden bis zum Abschluss sämtliche Informationen erfasst und Dokumente zentral abgelegt. Die Zugriffsrechte für Mitarbeiter aus anderen Abteilungen kann der verantwortliche Vertriebsmitarbeiter verwalten. All diese einzelnen Aspekte haben dazu geführt, dass die Effizienz im gesamten Vertriebsprozess rasch gestiegen ist, die Transparenz genauso. Statt nach zwei Wochen sind Angebote heute häufig schon nach wenigen Stunden erstellt und können zum Kunden gesendet werden. Im Durchschnitt dauert die Angebotserstellung etwa zwei Tage. Joachim Bremer: „Den Zusammenhang hundertprozentig zu belegen, ist natürlich nicht möglich. Aber: Wir haben festgestellt, dass die Zahl der erfolgreichen Abschlüsse in die Höhe gegangen ist, seitdem wir die neue Software einsetzen.“ ■

Der Autor Michael Schwengers ist Fachjournalist aus Köln.

www.camos.de