

## Pressemitteilung

27.04.2010

neue Branchensoftware beschleunigt den Vertrieb im Bereich der Zulieferindustrie

### **Kalkulation und Angebotserstellung in der Umformtechnik-Industrie**

**Karlsruhe (PM).** In der Umformtechnik-Industrie sind Kalkulation und Angebotserstellung oft zeitaufwendig und teuer. Insbesondere kundenindividuelle Preisangaben wie Cost-Breakdowns und Quotation-Analysis-Forms erschweren den Vertrieb. Deshalb haben vor Kurzem das Softwarehaus Intermediate und der Branchenspezialist tcam eine neue Kalkulations- und Angebotssoftware speziell für die Umformtechnik-Industrie entwickelt. Andere Fertigungstechnologien profitieren ebenfalls von dieser neuen Branchensoftware wie zum Beispiel Kunststoffspritzen, Laserschneiden, Fräsen und Drehen. Grundlage ist der Angebotskonfigurator enomic.offer, der mit Know-how und Funktionen speziell für die Umformtechnik-Industrie ausgestattet wurde. Die neue Software unterstützt Vertriebsmitarbeiter bei der Preisfindung. So können Unternehmen schnell und korrekt Angebote erstellen und gezielt für Kunden kalkulieren – und dies auch bei komplexen Produkten und integrierten Fremdleistungen. Im Ergebnis erhält der Vertrieb umgehend das gewünschte Dokument in der erforderlichen Form. Dies erleichtert zum Beispiel die Teilnahme an Ausschreibungen, bei denen die Kosten kundenindividuell aufgeschlüsselt werden müssen.

Die neue Branchensoftware führt den Vertriebsmitarbeiter durch die Angebotserstellung und die Abfrage der Kundenanforderung. Welche Fragen geklärt werden müssen, bestimmen individuelle Grunddaten und Systemeinstellungen. Einzelheiten zu den Bauteilen können näher bestimmt und um Zeichnungen ergänzt werden. Bei Bedarf lassen sich Bilder anzeigen und bearbeiten, etwa um sie vor dem Versand an den Kunden zu neutralisieren. Material- und Preisinformationen kann der Vertrieb im System dokumentieren. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, bei Lieferanten einzelne Werkstoffe und Fremdleistungen über das System anzufragen und die Angebote darin auszuwerten – was auch das Controlling erleichtert. Im Ergebnis generiert das System gezielt ein Dokument im gewünschten Format: ob als Angebot, Cost-Breakdown, Quotation-Analyse-Form oder als Stückliste und Arbeitsplan. Auch der Export der Angebotsdaten in Microsoft Word und Excel ist problemlos möglich. Bei Bedarf kann das System auch beim Lead- und Pipelinemanagement unterstützen. So lassen sich die Verkaufsaktivitäten überwachen und Termine bzw. Aufgaben verwalten.

Mit dieser Branchenlösung von Intermediate und Tcam erhalten Unternehmen aus der Umformtechnik-Industrie kurzfristig eine einsatzfähige und bewährte Vertriebsunterstützung. Die Software lässt sich bei Bedarf an individuelle Produktionsprozesse und spezielle Vertriebsabläufe anpassen sowie um CRM-Funktionen ergänzen. Somit können Unternehmen das mitgelieferte Know-how und die vordefinierten Funktionen der Software nutzen – oder für den Eigenbedarf anpassen. Dies betrifft auch die Stammdaten, die sich im System selbst verwalten lassen oder über Datenanbindung aus Bestandssystemen wie ERP, CAD, CRM usw. kommen können.

Weitere Informationen unter [www.intermediate.de/umformtechnik](http://www.intermediate.de/umformtechnik)

## **Firmenportrait tcam**

Das Vertriebs,- Beratungs- und Serviceunternehmen tcam (technic consulting and more) hat sich auf die Zulieferindustrie spezialisiert und bietet dort unter anderem gezielten Projektsupport in den Bereichen: Vertrieb, Produktentwicklung, Konstruktionslösungen speziell in der Umformtechnik sowie im Produkt- und Qualitätsmanagement. Darüber hinaus analysiert tcam für Unternehmen die Einkaufspreise von Bauteilen und definiert die jeweils wirtschaftlichste Fertigungsmethode. Bei Bedarf liefert tcam auch Muster- und Serienteile für jedwede Branche. Darüber hinaus vertreibt tcam eine neu entwickelte Kalkulations- und Angebotssoftware für die Umformtechnik-Industrie. Das Unternehmen verfügt über fundiertes Know-how, langjährige Erfahrung aus der Zulieferindustrie und ein erfolgreiches Partner-Netzwerk. So ist tcam unter anderem Entwicklungs- und Vertriebspartner des Softwarehauses Intermediate.

Weitere Informationen unter [www.tcam.eu](http://www.tcam.eu)  
und [www.best-technology.net](http://www.best-technology.net)

## **Firmenportrait Intermediate**

Seit 1998 optimiert das Karlsruher Softwarehaus Intermediate in vielen Branchen die Geschäftsprozesse von Vertrieb, Marketing und Kundenservice. Hierfür erhalten Kunden mit der enomic-Softwarefamilie für das Tagesgeschäft umfassende Standardfunktionen, die sich flexibel auf unterschiedlichste Abläufe und IT-Landschaften anpassen lassen – bei Bedarf ergänzt um CRM-Funktionen nach Maß. Konkrete Anwendungsszenarien sind:

1) Angebotserstellung, Produktkonfiguration und Kalkulation; 2) Konfigurator-Lösungen für das Internet; 3) Individualsoftware für Vertrieb, Marketing und Kundenservice.

Die Kunden von Intermediate sind namhafte Unternehmen aus Industrie, Handel und Gewerbe. Produktion / Engineering: Baumer IVO, Bopp & Reuther Messtechnik, Castolin, Daimler AG, Dambach-Werke, Dr. Oetker Food Service, GEA Wiegand, Härter Stanztechnik, KUKA AG, MEC Holding, Messer Cutting & Welding, Sennheiser Electronic, Signalbau Huber, Sommer-automatic, Stulz Klimatechnik, Wiggert. IT / Telekommunikation / Dienstleistung: Aikons, Cardif Versicherung, Heiler Software AG, i:qu applications & services, LS telcom AG, Media Plan, Princeton Financial Systems, TDS Informationstechnologie AG, Vizrt / Peak Software Technologies, walter services TeleMedien. Logistik / Verkehr: Deutsche Post AG, Veolia Verkehr. Chemie / Pharma / Medizin: Heidelberg Pharma, Richard Wolf, Tunap Deutschland.

Weitere Informationen unter [www.intermediate.de](http://www.intermediate.de)

## **Pressekontakt**

Intermediate GmbH & Co. KG  
Christian Blomberg  
Marketing / Public Relations  
Durmrsheimer Straße 55  
76185 Karlsruhe  
Telefon 0721 / 986 44-50  
Telefax 0721 / 986 44-99  
E-Mail [cblomberg@intermediate.de](mailto:cblomberg@intermediate.de)