



Angebotskalkulation Traffic Management mit ERP-Anbindung Baan

Einführung	Angebote korrekt zu erstellen und zu kalkulieren ist das A und O für erfolgreiche Unternehmen. Deshalb nehmen Vertriebsmitarbeiter die in der Regel großen Aufwände und den hohen Zeitverlust für die Angebotserstellung in Kauf. – Einen anderen Weg zeigt dieses Praxisbeispiel:
Kunde	Anbieter von Verkehrstechnik und analogen Leitsystemen
Profil	Einer der international führenden Anbieter von Traffic Management Systemen
Ausgangssituation	Das Unternehmen hat Angebote in der Vergangenheit wie folgt kalkuliert und erstellt: <ol style="list-style-type: none"> 1) Der Produktmanager pflegt das Kalkulationsschema in einer Excel-Mappe 2) Auf Basis der GAEB-Ausschreibungsdatei kalkuliert der Mitarbeiter manuell das Angebot mit unterschiedlichen Hilfsmitteln wie ERP Baan, Excel, Word, usw. 3) Der Mitarbeiter erstellt manuell eine Offerte-Datei im GAEB / EFB-Format
Problem	Das Unternehmen klagte unter anderem über folgende Probleme: <ul style="list-style-type: none"> • große Aufwände für Angebotserstellung und Kalkulation nach spezifischen Kundenvorgaben • kein Import / Export von GAEB / EFB im ERP-System Baan • erhöhte Angebotsaufwände für Variantenprodukte, Fremdleistungen und Zukaufartikel • vergrößerte Fehleranfälligkeit durch unterschiedliche Hilfsmittel wie Word, Excel und ERP • geringe Angebots-Transparenz und schlechte Kostenkontrolle
Lösung	enomic.offer
Integration	ERP-System Baan
Technologie	Custom Interface <u>Datenpflege von Produktmodellen und Kalkulationsschema in enomic.offer</u> Der Produktmanager pflegt eigenhändig in enomic.offer die Produktregeln für kundenindividuelle Variantenprodukte. Automatisch im Hintergrund importiert das Angebotssystem regelmäßig aus dem ERP-System Baan die Daten zu Bauteilen, Standardartikeln, Preisen, Kunden usw. Im Angebotssystem enomic.offer pflegt der Produktmanager außerdem das komplexe Kalkulationsschema mit den Kosten und Zuschlägen. <u>Angebote kalkulation und erstellen in enomic.offer</u> Der Mitarbeiter legt in enomic.offer das Angebot an und importiert die GAEB-Datei mit den Kundenvorgaben. In diese vorgegebene Struktur zieht der Mitarbeiter per „Drag And Drop“ Standardartikel als gewünschte Angebotsposition. Bei kundenindividuellen Variantenprodukten erstellt der Mitarbeiter aus dem Produktmodell die passende Lösung und fügt sie als Position in die Angebotsstruktur hinzu. Anschließend kann der Mitarbeiter bei Bedarf die Standardkalkulation anpassen. Das fertige Angebot lässt sich im gewünschten Format exportieren (GAEB, EFB usw.) und weiter verarbeiten.
Nutzen	Wesentliche Vorteile für das Unternehmen jetzt: <ul style="list-style-type: none"> • zentrales Angebotssystem für Vertrieb und Controlling • Import und Export von GAEB, EFB usw. • Kalkulation von kundenindividuellen Variantenprodukten und Standardartikeln • Kalkulationsschema und Produktmodelle eigenhändig pflegen (nach einer Schulung) • aktuelle Datenanbindung an das ERP-Bestandssystem Baan
Ergebnis	Das Unternehmen erhielt mit enomic.offer ein umfassendes Werkzeug für die beschleunigte Angebotserstellung und für die zuverlässige Kalkulation. Das spart Zeit und senkt Kosten – insbesondere durch die gezielte Anbindung an das ERP-Bestandssystem Baan.
Kontakt	www.intermediate.de

Hinweis: Dies ist ein Integrationsbericht aus der Industrie. Zum Datenschutz bleiben Namen und Interna ungenannt.