



## Angebotskonfigurator im Anlagenbau

<b>Einführung</b>	Ein im Anlagenbau tätiges Unternehmen muss seine erklärungsbedürftigen Produkte bereits im Angebot optimal präsentieren. Das komplexe Portfolio, die spezifischen Beschreibungen und die begleitenden Abbildungen können die Erstellung von Angeboten aufwendig, langwierig und teuer werden lassen. – Wie es besser geht zeigt dieses Projekt:
<b>Kunde</b>	Systemlieferant für die Bauelemente Branche
<b>Profil</b>	Internationaler Lieferant und Hersteller von kundenindividuellen Anlagen und schlüsselfertigen Gesamtsystemen im Bereich Betonindustrie
<b>Ausgangssituation</b>	In der Vergangenheit erstellte der Vertrieb seine Angebote wie folgt: <ol style="list-style-type: none"><li>1) Die Projektteilung entwickelte in Rücksprache mit dem Kunden die bestmögliche technische Lösung.</li><li>2) Die Vertriebsmitarbeiter kalkulierten in MS Excel und übernahmen diese Zahlen anschließend manuell in MS Word.</li><li>3) Der Vertrieb erstellte in MS Word aus zahlreichen Vorlagen mit umfangreichen Maximalpositionen ein Dokument mit der spezifischen Produktbeschreibung und den kaufmännische Rahmenbedingungen.</li></ol>
<b>Problem</b>	Das Unternehmen klagte unter anderem über folgende Probleme: <ul style="list-style-type: none"><li>• Die manuelle Zusammenstellung der Angebotspositionen lief ohne Plausibilitätsprüfung und war somit fehleranfällig.</li><li>• Die Pflege der Textbausteine für das Angebot war sehr aufwendig.</li><li>• Durch die Bearbeitung des Angebots in zwei verschiedenen Programmen (Word und Excel) entstanden Fehler bei der Zusammenführung.</li></ul>
<b>Lösung</b>	enomic.offer
<b>Nutzen</b>	Wesentliche Vorteile für das Unternehmen jetzt: <ul style="list-style-type: none"><li>• automatische technische Prüfung während der Produktauslegung</li><li>• stets korrekte Kalkulation unabhängig vom Anwender</li><li>• dynamische Generierung von kundenindividuellen Texten entsprechend der Produktauswahl</li><li>• ein umfassendes Werkzeug für alle Angebotsschritte</li><li>• zentrale und transparente Dokumentation für alle Mitarbeiter</li><li>• komfortable und selbstständige Pflege von Daten, Vorlagen und Regeln</li><li>• Angebote in verschiedenen Währungen und Sprachen erstellen</li></ul>
<b>Ergebnis</b>	Das Unternehmen erhielt mit enomic.offer ein umfassendes Werkzeug für die korrekte Angebotserstellung und die Verwaltung von Daten und Inhalten. Somit werden heute die Angebote qualitativ besser in kürzerer Zeit erstellt.
<b>Kontakt</b>	<a href="http://www.intermediate.de">www.intermediate.de</a>

*Hinweis: Dies ist ein Projektdarstellung aus der Branche Anlagenbau. Zum Datenschutz bleiben Namen und Interna ungenannt.*