



Angebotskonfigurator im Systemhaus für Straßen-Verkehrstechnik

Einführung	Eine einheitliche Arbeitsgrundlage für den Vertrieb fehlt in vielen Unternehmen. So kann sich leicht die Angebotserstellung je nach Mitarbeiter in Kalkulation, technischer Auslegung und optischer Gestaltung unterscheiden. Die Folge sind Angebote mit unterschiedlichsten Gewinnspannen und großer Fehleranfälligkeit. – Einen besseren Weg zeigt diese Projektdarstellung:
Kunde	Systemanbieter für Straßen-Verkehrstechnik
Profil	Einer der weltweit führenden Anbieter für Traffic Management Systeme
Ausgangssituation	Das Unternehmen erstellte früher Angebote wie folgt: <ol style="list-style-type: none">1) Die Vertriebsmitarbeiter im Innendienst und in den Vertriebsregionen nehmen die Kundenanforderung und erstellen eigenständig ein komplettes Angebot – ohne einheitliche Hilfsmittel.2) Die Plausibilitätsprüfung übernimmt jeder Mitarbeiter auf eigene Faust.3) Bei Auftrag werden die Angebotsdaten erneut im ERP manuell erfasst.
Problem	Das Unternehmen klagte unter anderem über folgende Probleme: <ul style="list-style-type: none">• unterschiedliche Kalkulation und variierende Detailtiefe von Angeboten• Fehlerquote ist von der individuellen Mitarbeiterqualifikation abhängig• Angebotserstellung ohne einheitliche Basisdaten und Systematiken• Datenaktualität ist nicht immer vorhanden• Einsatz von verschiedensten Hilfsmitteln (u.a. Excel, inhouse Insellösung, Masterpreisliste, Basisangebote SAP)• hoher wachsender Pflegeaufwand der diversen Hilfsmittel, vor allem der inhouse Insellösung, die nur ein Experte im Unternehmen pflegen kann• Weiterbearbeitung der Daten im Auftragsfall nur mit manueller Neuerfassung
Lösung	enomic.offer
Nutzen	Wesentliche Vorteile für das Unternehmen jetzt: <ul style="list-style-type: none">• ein zentrales Angebotssystem einheitlich für Innendienst und Vertriebsregionen• automatisch korrekte Angebotserstellung und zuverlässige Kalkulation• das Expertenwissen ist für alle Mitarbeiter gleichermaßen verfügbar• weniger Aufwand für die Pflege der Produkt- und Kalkulationsdaten• Anwender können selbstständig das Angebotssystem aktualisieren• zuverlässige Weiterverarbeitung aller Daten im Auftragsfall• Datenanbindung an SAP• Schnittstelle für Import und Export von GAEB Angebotsvorgaben• Preisauskunft auch über Intranet verfügbar
Ergebnis	Das Unternehmen erhielt mit enomic.offer <u>ein</u> umfassendes Werkzeug für die schnelle und korrekte Angebotserstellung und die Verwaltung von Daten und Inhalten. So entstehen heute Angebote qualitativ besser und in kürzerer Zeit.
Kontakt	www.intermediate.de

Hinweis: Dies ist eine Projektdarstellung aus der IKT-Branche. Zum Datenschutz bleiben Namen und Interna ungenannt.