

Mehr Produktivität im Angebotsprozess



Becherwerke oder Zellenförderer für abrasive oder heiße Materialien: Die Beumer Maschinenfabrik Beckum liefert Lösungen für den Einsatz in der anspruchsvollen Betriebsumgebung kundenspezifischer Großanlagen.

ANBIETER im Umfeld der Global Player stehen im internationalen Wettbewerbsumfeld unter besonderem Kostendruck. Der Hersteller von Anlagen für die Fördertechnik Beumer hat die Antwort hierauf nicht nur in der Fertigung, sondern auch im Vertrieb gesucht. Mehr Angebote mit kürzerer Durchlaufzeit erstellen - so lautete die Zielvorgabe. Denn die umständliche Arbeit mit Word und Excel bot Potenzial für Verbesserung.

Ein Projektierungswerkzeug zur Erstellung von Angeboten ist ein Teil einer Customer Relation Management (CRM) Strategie. Bezeichnenderweise traf Beumer sehr schnell die Entscheidung, die Einführung des Leegoo Builder vorzuziehen und die CRM-Software erst später zu beschaffen.

Der Einsatz des Leegoo Builder beginnt bei der verfahrenstechnischen Auslegung. Die Prozess-Anforderungen werden in das System eingegeben. Auslegungsberechnungen, die früher mit separaten Excel-Sheets durchgeführt wurden, sind nunmehr ins System integriert und wurden bei dieser Gelegenheit überarbeitet. In der anschließenden Konfiguration werden

Die Beumer Maschinenfabrik Beckum liefert kundenspezifische Anlagen für die Fördertechnik. Mit dem Angebots- und Projektierungssystem Leegoo Builder von EAS hat Beumer die Produktivität im Angebotsprozess drastisch erhöht.

aus den Eckdaten der Anforderungen, wie Transportvolumen, Materialeigenschaften oder Geometrie der Streckenführung mit Länge, Steigung oder Kurven die konkrete Konfiguration ermittelt. Anschließend werden die Kostenpositionen zugeordnet und kalkuliert. Standardkomponenten mit Listenpreis und Herstellkosten mischen sich dabei mit Sonderkonstruktionen, deren Angebotspreis aus Materialkosten, unterschiedlichen Lohnkosten oder Sondereinzelkosten und Zuschlägen ermittelt wird.

Parallel zur Kalkulation entsteht aus Standardtexten für Standardkomponenten und individuellen Texten für die Sonderkon-

Im Anlagenbau ist die Fertigungstiefe gering. Teile eines Angebots finden sich auch im Angebot des Beumer-Kunden Polysius an seine Kunden wieder.

struktionen sowie grafischen Darstellungen und Bildern der gesamte Angebotstext.

Weil mehrere Kollegen auch parallel am Angebot arbeiten können und alle standardisierten Komponenten sowie früher entwickelte Lösungen schnell in dem vorhandenen Datenbestand wiedergefunden werden, redu-

ziert sich der Aufwand für das einzelne Angebot erheblich.

Im Anlagenbau ist die Fertigungstiefe häufig gering. Beumer Fördertechnik spielt demnach eine wichtige Rolle in den Zementanlage eines wichtigen Kunden der Firma Beumer, der Polysius AG. Teile eines Beumer-Angebots finden sich somit auch im Angebot von Polysius an dessen Kunden wieder. Konsequenterweise stellt Beumer Teile des eigenen Angebots in Form einer Leegoo Builder Teilkonfiguration seinem Kunden Polysius unmittelbar für dessen Angebot zur Verfügung. Weil Leegoo Builder eine leistungsfähige Sprachumschaltung besitzt, kann sich der Anbieter Beumer auch hier den Bedürfnissen seines Kunden anpassen. Deutsch für das Angebot an Polysius, Spanisch oder Portugiesisch für das Angebot an den Endkunden.

Mittelfristig will Beumer noch einen Schritt weiter gehen. Teile des Konfigurators sollen im Internet zur Verfügung gestellt werden, so dass Kunden - wann immer sie wollen - selbst eine erste Anlagenkonfiguration und -auslegung erstellen und hierdurch schneller auf Anfragen ihrer Endkunden reagieren können.

Leegoo Builder erlaubt einen Start im Angebotswesen nahezu »aus dem Stand«, indem die bestehenden Angebotspositionen als Preislisten-Bausteine ins Pflegesystem übernommen und aus ihnen die Angebote zusammengestellt werden. ■

