

Fallstudie

Volle Kraft voraus in die kundenorientierte Zukunft

Eldon, ein Anbieter von industriellen Schaltschranklösungen, steht wie viele andere herstellende Unternehmen vor einer Herausforderung: Wie kann das Unternehmen besser auf Kundenanforderungen reagieren und kundengerechte Lösungen anbieten?

"Tacton ist ein sehr leistungsfähiges Tool, mit dem wir näher an unsere Kunden sind, weil wir ihnen individuelle Produkte schnell und kostengünstig anbieten können"

– Mats Toftebrant, Eldon

Bei der Suche nach Möglichkeiten, Verkaufszahlen und Marktanteile zu verbessern, erkannten die Verantwortlichen bei Eldon, dass die Nachfrage nach individuellen Lösungen wächst. Deshalb wollten sie ein Werkzeug, um kundenindividuelle Lösungen schneller und kostengünstiger anbieten zu können als der Wettbewerb. Gemeinsam mit Tacton wollte Eldon dieses Ziel erreichen.

"Eldon" heißt wörtlich übersetzt "Einrichtungen für Elektrizität". Ein passender Name für ein Unternehmen, das Schaltschränke zum Schutz empfindlicher elektrischer und elektronischer Bauteile herstellt.

Gegründet 1922 im schwedischen Nässjö, entwickelte sich das Unternehmen rasch dank einiger bahnbrechender Innovationen im Bereich der Automation, Heizungs- und Klimatechnik. Heute ist Eldon ein global operierendes Unternehmen mit über 1000 Mitarbeitern, einem Umsatz von 85 Millionen Euro und Kunden wie Siemens und Bombardier.

Mats Toftebrant, CIO bei Eldon, erklärt: "Den größten Anteil an unserem Umsatz haben Standardprodukte. Aber wir gewinnen neue Kunden, weil wir individuelle Lösungen anbieten können. Manche Kunden wünschen sich die Lieferung eines fertig montierten Produkts, andere wollen einen Bausatz. Kommen dann noch Wünsche wie vom Standard abweichende Abmessungen oder vorgebohrte Löcher für die Kabelführung dazu, wächst die Komplexität."

Höchste Zeit für einen Kurswechsel

Heute machen bei Eldon kundenindividuelle Produkte rund 20 % der Verkäufe aus – ein Anteil, der jährlich steigt. Ein erfreulicher Trend, der allerdings in Sachen Fertigung herausfordernd ist. Denn bereits erledigte Arbeiten werden zu selten wiederverwendet. Ein Umstand, der die Aufwände und die Zahl individueller Angebote erhöht.

Es war Zeit, darauf zu reagieren und etwas zu verändern. Spezifische Kundenanforderungen sollten nicht nur aus Produktsicht besser abgebildet werden. Auch sollten Angebote in kürzerer Zeit und kostengünstiger erstellt werden. Die Kunden von Eldon haben eine hohe Erwartungshaltung – egal ob sie ein Standardprodukt oder eine individuelle Lösung kaufen. Deshalb mussten Einzelaufträge besser verwaltet werden.



Individuelle Lösungen effektiver anbieten

Aus diesem Grund startete Eldon ein umfassendes Projekt namens EQS, Eldon Quotation Solution. Das Ziel: Eldon sollte moderner, schneller und effizienter werden.

Eldon setzte bereits für das Engineering auf Lösungen von Tacton. TactonWorks war bereits seit einigen Jahren mit CAD-System SolidWorks im Einsatz. Im Bereich Design Automation hatte sich die Lösung bewährt. Davon unabhängig, entschied sich Eldon beim EQS-Projekt für Tacton CPQ, um modernste Konfigurationstechnologie und Modellierfunktionen nutzen zu können.

In der EQS-Lösung von Eldon arbeitet Tacton CPQ zusammen mit dem ERP-System (M3) und Microsoft Flow, um die Angebots- und Bestellprozesse zu automatisieren.

Implementierung und Integration

Der Roll-out war besonders wichtig für Eldon. Mats Toftebrant erklärt: *"Wir wollten, dass zum Roll-out alle Produkte verfügbar waren, um sicherzustellen, dass unser Vertriebsteam die Lösung von Anfang an einsetzt."*

Deshalb entschied Eldon, mit einem generischen Modell anzufangen. Die Idee war, eine einfache Lösung zu entwickeln, mit der aber für jedes Produkt aus dem Portfolio ein Angebot mit Tacton CPQ erstellt werden konnte. Dann wurde ein verbessertes Modell entwickelt, inklusive der Logik, wie Produkte und Zubehör zusammenpassen. Diese Arbeit wurde nach dem initialen Go-Live durchgeführt, zusammen mit weiteren Verbesserungen, wie z. B. dem Hinzufügen von Produktbildern und Tipps für weniger erfahrene Benutzer.

Eldon hatte eine Reihe spezifischer funktionaler Anforderungen, die Anpassungen am System notwendig machten. So sollten z. B. in einem Angebot die Preise für verschiedene Bestellmengen aufgeführt werden können. "Wir hatten eine klare Vorstellung davon, wie die Implementierung funktionieren sollte. Wir wollten Konfigurationsmodelle und das System selbst pflegen. Die Systemanpassungen sollten von Tacton vorgenommen werden", erklärt Toftebrant.

Die Anpassungen und die Integrationen mussten reibungslos mit Microsoft Flow und dem ERP-System M3 funktionieren. Das ERP-System gab zunächst Anlass zur Sorge, erinnert sich Toftebrant. *"Die Arbeiten am notwendigen Plug-in waren zunächst zeitaufwändig, konnten aber beschleunigt werden. Die Vorteile des Konzepts wurden zudem offensichtlich, da wir unsere Ideen schnell und flexible implementieren konnten. Diese Agilität ist wichtig für uns, da wir so auch künftig wettbewerbsfähig bleiben."*



Eine moderne Lösung für die Angebotserstellung

Tacton CPQ wurde von den Anwendern sehr gut angenommen und ist heute ein zentrales Tool innerhalb des Quote-to-Cash-Prozesses. Der gesamte Prozess der Angebotserstellung konnte verkürzt und die Qualität verbessert werden. Davon profitieren insbesondere die Mitarbeiter, die über kein detailliertes Produktwissen verfügen.

Toftebrant weiter: *"Die Lösung wird in allen Geschäftsbereichen und in allen Märkten eingesetzt. Sie gewährleistet hochwertige und fehlerfreie Angebote, da die verschiedenen Komponenten garantiert zusammenpassen und das Produkt auch tatsächlich gefertigt werden kann. Unsere Prozesse sind heute strenger und die Bestellungen sind richtig und fehlerfrei. Zu guter Letzt sehen unsere Angebote professionell aus, was unserer Marke zugutekommt. Kurzum: Alle sind begeistert."*

Außerdem verbessert Tacton die Produktentwicklung bei Eldon. Toftebrant erklärt: *"Vor der Einführung von Tacton benötigten unsere Ingenieure häufig 6 – 7 Stunden, um eine Zeichnung anzupassen. Heute ist das innerhalb von Minuten erledigt."*

Ehrgeizige Pläne für die Zukunft

Trotz aller Erfolge gibt es für Mats Toftebrant und sein Team noch einiges zu tun. Eldon ist gerade dabei, Kunden den Zugriff auf Tacton CPQ zu ermöglichen. So sollen Kunden künftig in der Lage sein, Schaltschränke selbst zu konfigurieren und Preise in Echtzeit während der Konfiguration angezeigt zu bekommen. *"Das ist die Zukunft und wir müssen Vorreiter sein"*, betont Toftebrant.

"Tacton bietet so viele Möglichkeiten. Unsere Vision ist, jede einzelne Produktkonfiguration in Tacton CPQ vorzunehmen und die Daten automatisch an die Konstruktionsautomatisierung weiterzugeben. So wollen wir Mehrarbeit vermeiden, die durch das wiederholte Eingeben von Konfigurationsdaten entsteht", so Toftebrant.

Mats Toftebrant fasst zusammen: *"Tacton ist ein sehr leistungsfähiges Tool, mit dem wir näher an unsere Kunden sind, weil wir ihnen individuelle Produkte schnell und kostengünstig anbieten können."*

Über Tacton

Tacton ist ein führender SaaS-Anbieter von Lösungen für Configure, Price, Quote (CPQ). Die vielfach bewährte Konfigurationslösung vereinfacht Vertriebsprozesse im komplexen Maschinenbau. Die leistungsfähigen Funktionen für Produktkonfiguration und Visualisierung machen Tacton zu einem ‚Visionary‘ im Gartner Magic Quadrant für CPQ Application Suites. Tacton zählt zu den Pionieren im Bereich Produktkonfiguration und Konstruktionsautomatisierung (Design Automation). Seit 1998 verlassen sich weltweit führende Unternehmen wie ABB, Daimler, MAN, Scania, Siemens, Xylem und Yaskawa auf Tacton. Tacton hat seinen Hauptsitz in Stockholm und Chicago sowie regionale Niederlassungen in Karlsruhe, Warschau und Tokio.