

Fallstudie

Siemens erstellt ein Angebot in 10 Minuten anstatt in 8 Wochen

1847 entwickelte der Erfinder Werner von Siemens den Zeigertelegraphen, gefolgt von einem Prototyp des Dynamos im Jahr 1866. Heute ist das von ihm gegründete Unternehmen praktisch jedem ein Begriff und das größte Elektronik- und Maschinenbauunternehmen in Europa.

“Das Schöne am Tacton Configurator ist, dass er den Vertriebsmitarbeiter durch den Vertriebsvorgang leitet und ihm dabei hilft, die Konfiguration des Produkts und das Angebot jedes Mal richtig zu erstellen.“

– Jan Nilsson, Siemens

Siemens ist darüber hinaus der weltweit führende Lieferant von Energietechnologie. Auch wenn erneuerbare Energiequellen immer wichtiger werden, sind wir bei einem Großteil unserer Energieversorgung noch immer von fossilen Brennstoffen abhängig.

Dank bahnbrechender Technologie können die Gas- und Dampfturbinen von Siemens sicherstellen, dass wir diese Energie auf möglichst saubere, effiziente Weise produzieren. Aber auch wenn Siemens wegweisend bei der Produktion nachhaltiger Energie ist, war die Erstellung von Angeboten für Gasturbinenanlagen bislang kein so reibungsloser Prozess.

Ein komplexes Problem erfordert eine innovative Lösung

Bei den Turbinen handelt es sich um extrem komplexe Anlagen. Jede ist in eine umfangreiche Kraftwerkslösung eingebunden, die auf die besonderen Spezifikationen und Standortbedingungen des einzelnen Kunden zugeschnitten ist. Allein von der Luftansaugbaugruppe gibt es 120 Varianten. Zusätzlich müssen noch all die Konfigurationen und Kombinationen berücksichtigt werden, die sich daraus ergeben – dann wird es sehr schnell kompliziert.

Diese Komplexität stellte Siemens vor eine Herausforderung. Da die Turbinen extrem kundenspezifisch sind – und die Kombination der

Variablen fast endlos ist – war die Erstellung von Kundenangeboten ein langwieriger und komplizierter Prozess.

Ein umfassendes Kundenangebot war häufig 500 Seiten lang, die Erstellung dauerte acht Wochen und bei fast jedem Vertriebsfall musste ein Fachingenieur hinzugezogen werden.

Siemens wollte diesen Prozess vereinfachen. Das Unternehmen kam zu dem Schluss, dass eine Rationalisierung der Produktkonfiguration und Angebotserstellung sowohl Zeit als auch Geld sparen und dem Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil verschaffen würde. Nicht bewusst war dem Unternehmen jedoch, wie tiefgreifend die Ergebnisse sein würden.

Die Antwort kam in Form der Konfigurationssoftware von Tacton. Die Technologie von Tacton definiert die Art und Weise, wie Produkte konfiguriert werden, neu – und macht es so grundlegend einfacher, komplexe Produkte zu konfigurieren und zu verkaufen.

Mithilfe des Tacton Configurator erkannte Siemens schnell, dass eine Rationalisierung durch vorgefertigte Baugruppen, einschließlich einer Standardisierung eines großen Teils des Kernturbomotors, möglich war. Durch diese Vereinfachung der Produktarchitektur wurden die Ansprüche an das Ingenieurwesen reduziert. Åsa Johansson, bei Siemens für die weltweite Koordinierung des Tacton-Projekts zuständig, erklärt: „Bei unserem bisherigen System hatten wir Tausende betriebliche Regeln. Durch die Verwendung des Tacton-Systems haben wir nun lediglich einige Hundert, und das hat



**SIEMENS
ENERGY**

die Systemwartung so viel einfacher gemacht.“

Vertriebsmitarbeiter können präzise Angebote quasi "nebenbei" erstellen

Die Technologie bedeutet auch, dass das Vertriebsteam jetzt Turbinen im Laufe von Besprechungen mit Kunden konfigurieren kann. Vertriebsfachbearbeiter müssen sich nur um die Parameter kümmern, die der Kunde spezifisch anpassen möchte – der Konfigurator optimiert den Rest der Baugruppe automatisch.

Die von Siemens erzielten Ergebnisse sind tiefgreifend. Während es bislang acht Wochen gedauert hat, ein Kundenangebot zu erstellen, können Vertriebsmitarbeiter jetzt präzise, qualitativ hochwertige Angebote mit Preisen in Minuten erstellen. Und Produktspezialisten werden jetzt nur noch für die komplexesten Fälle benötigt.

Jan Nilsson, Senior Engineer des Bereichs CRM Process & IT Development von Siemens, erklärt:

"Das Schöne am Tacton Configurator ist, dass er den Vertriebsfachbearbeiter durch den Vertriebsvorgang leitet und ihm dabei hilft, die Konfiguration des Produkts und das Angebot jedes Mal richtig zu erstellen. Wir brauchen jetzt nur fünf Minuten, um ein komplettes Budgetangebot einschließlich Preisen zu erstellen. Dadurch sparen wir enorm viel Zeit und Geld."

Das Vertriebsteam kann sich jetzt auf die Kundenbeziehungen und die Erschließung neuer Geschäftsmöglichkeiten konzentrieren, anstatt Wochen damit zuzubringen, Produktspezialisten hinterherzulaufen und Angebote zusammenzustellen. Währenddessen können sich die Ingenieure auf die Forschung und Entwicklung sowie auf die Bearbeitung der wirklich komplexen Vertriebsfälle konzentrieren.

Die kürzeren Vertriebszyklen bedeuten, dass Siemens Kapazitäten frei hat, um sich um mehr Vertriebsfälle zu kümmern. Und das Unternehmen erstellt präzise Angebote in einem Bruchteil der Zeit, die der Wettbewerb üblicherweise benötigt.

Und das sind noch nicht einmal alle Vorteile

Die regelmäßige Wartung und Erneuerung von Teilen ist unerlässlich, damit die Turbinen so effizient wie möglich laufen. Diese Kundendienstleistungen stellen für Siemens einen unerlässlichen Ertragsstrom dar. Sie sind darüber hinaus ein wichtiger Kostenkontrollfaktor für den Kunden – denn je effizienter die Turbinen laufen, desto preisgünstiger ist ihr Betrieb.

Dank des Tacton-Systems verfügt das Team nunmehr über Einblicke, wo und wie es Wartungsverträge anbieten sollte – während es die Turbine zusammen mit dem Kunden präzisiert. Das System schlägt nur Dienstleistungsoptionen vor, die für die jeweilige vom Kunden bestellte Konfiguration relevant sind. Infolgedessen ist Siemens erfolgreicher beim Verkauf von Kundendienstleistungen.

Siemens Energy hat den Konfigurator von Tacton 2012 weltweit als Vertriebs-Tool eingeführt.

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.