

Fallstudie

Meyn hat die Angebotsprozesse erheblich vereinfacht

Meyn ist der weltweit führende Hersteller von Maschinen für die Geflügelverarbeitung. Das niederländische Unternehmen erstellt jährlich mehrere Tausend Kundenangebote und wollte die manuellen Aufwände für die detaillierten Angebote senken. Dank der Lösungen von Tacton konnte Meyn den Zeitaufwand bei der Angebotserstellung um über 60 % reduzieren.

Wir sind sehr zufrieden mit der Zusammenarbeit. Tacton arbeitet flexibel und schnell. Die Beziehung ist eher partnerschaftlich und nicht nur eine übliche Kunden-Lieferantenbeziehung. Die Zusammenarbeit trägt zu unserem Erfolg bei.

- Sicco Saft, Meyn

Gegründet in der niederländischen Provinz Oostzaan, entwickelte sich Meyn schnell zum weltweit führenden Anbieter von Maschinen für die Geflügelverarbeitung. Heute sind die Produkte und Lösungen weltweit im Einsatz. Beim Kauf von Hühnchen im Supermarkt stehen die Chancen gut, dass das Fleisch von einer Maschine von Meyn verarbeitet wurde.

Marktführende Position dank Innovation

Das Produktportfolio Meyn ist umfangreich und umfasst sowohl Einzelmaschinen als auch Fabrik-Komplettlösungen. Seit das Unternehmen Mitte der 70er-Jahre den ersten automatischen Ausweider entwickelt hat, beruht der Unternehmenserfolg auf der Entwicklung innovativer Produkte. Der Fokus auf Innovation und der hohe Anspruch an die Qualität und Zuverlässigkeit der Produkte brachten das Unternehmen dorthin, wo es heute steht.

Schnelles Wachstum ist auch eine Herausforderung

Mit dem Erfolg wuchs auch die Anzahl der Ausschreibungen, an denen sich Meyn beteiligte. Im Jahr 2010 erstellte das Unternehmen rund 2000 Angebote pro Jahr. Für die Erstellung der Angebote setzte Meyn einen Produktkonfigurator ein, der ursprünglich für Anforderungen aus dem Maschinenbau entwickelt wurde.

Um ein valides Angebot zu erstellen, mussten Vertriebsmitarbeiter Schritt für Schritt bis zu 70 Fragen über Features und Optionen beantworten. Egal, ob es

um das Budget oder um Angebotsdetails ging: dieselben Fragen mussten jedes Mal in der selben Reihenfolge beantwortet werden. Jan Ras, Leiter Vertriebsunterstützung bei Meyn, erklärt: *"In einem frühen Stadium des Verkaufsprozesses konnten die Kollegen noch gar nicht alle Fragen beantworten. Aber um ein valides Angebot zu erstellen, mussten alle Fragen beantwortet werden."*

Aus diesem Grund benötigte der Vertrieb die Hilfe der Produktspezialisten, die wiederum mit den Kunden sprechen mussten. Ein zeitaufwändiger und mühsamer Prozess. Ras erklärt weiter: "Ein valides Angebot konnte nur mit viel Wissen erstellt werden und trotzdem konnte es einen Fehler enthalten. Erschwerend war außerdem, dass der Konfigurator sequentiell arbeitete. Das heißt, wenn im Verlauf des Prozesses eine neue Anforderung auftauchte, musste wieder von vorne begonnen und alles entsprechend angepasst werden."

Es dauerte zwei Tage, manchmal bis zu einer Woche, um ein typisches Angebot zu erstellen. Bei einer Erfolgsquote von knapp 30 % verbrauchte das Unternehmen unnötigweise viele Ressourcen für die Angebotserstellung.

Zeit für ein besseres Konfigurations-Tool

Meyn wurde klar, dass ein CPQ-Tool (Configure-Price-Quote) notwendig war, um Angebote in frühen Verkaufsphasen schneller erstellen zu können. Außerdem sollte es einfacher möglich sein,



detaillierte Angebote im weiteren Prozessverlauf zu bearbeiten. Und zu guter Letzt sollte die Lösung online verfügbar sein.

Business Analyst Sicco Saft erklärt: "Uns war schnell klar, dass ein sequentieller, regel-basierter Konfigurator für uns ungeeignet war. Wir wollten nicht immer wieder dieselben Fragen beantworten. Wir wollten die Anforderungen des Kunden definieren und, darauf basierend, automatisch die relevanten Aspekte bearbeiten können. Außerdem wollten wir beliebig in die Konfiguration einsteigen können. Wenn eine Frage nicht relevant ist, muss diese auch nicht beantwortet werden. Diese Aufgabe sollte der Konfigurator übernehmen. Und genau das ist es, was Tacton uns ermöglicht."

Die Ziele waren hochgesteckt, die Ergebnisse – überraschend

Die Vereinfachung der Prozesse für die Angebotserstellung senkte nicht nur die Aufwände und die Kosten. Der Vertrieb konnte sich auch auf die fortgeschrittenen Angebote konzentrieren. Saft erklärt: *"Unser Projekt-Mantra lautete: schnell zu Beginn und detailliert zum Schluss."*

Meyn hatte klare Vorstellungen von den Projektzielen: "Wir wollten die Anzahl der benötigten Fragen um die Hälfte reduzieren und mehr erfolgreiche Abschlüsse mit dem ersten Angebot erzielen", so Saft. "Mit Tacton haben wir die Ziele sogar übertroffen."

Saft erklärt, wie die neue Lösung funktioniert: Ausgangspunkt ist eine valide Konfiguration, basierend auf Standards, die von den Vertriebsmitarbeitern gemäß den Kundenanforderungen angepasst und optimiert wird.

Meyn hat die Anzahl der für ein Angebot benötigten Fragen um 85 % reduziert. Ein Angebot für eine einzelne Maschine kann jetzt in nur 15 Minuten erstellt werden, ein Kostenvoranschlag für eine ganze Produktionslinie innerhalb von nur 3 bis 4 Stunden. Vorher wurden dafür

zwei Tage, in manchen Fällen bis zu einer Woche, benötigt. *"Die Tacton-Lösung sorgt dafür, dass unsere Angebote die schnellsten sind – und korrekt. Das ist unser Erfolgsgeheimnis,"* so Saft.

Nahtlose Integration mit dem CRM und dem Dokumentenmanagement

Da die Tacton-Lösung in das CRM-System von Meyn (Salesforce) integriert, sind die grundlegenden Kundeninformationen (wie z. B. geografischer Standort, regulatorisches Umfeld und Informationen über Produkte und Anlagen) nahtlos verfügbar. *"Bei Angeboten muss nicht von Null angefangen werden. Das spart dem Vertriebsteam viel Zeit",* so Saft.

Die Lösung hat auch eine Schnittstelle für das Dokumentenmanagement-System von Meyn. So kann der Vertrieb schnell und einfach individuelle Angebotsunterlagen erstellen, inklusive Preisen, technischen Zeichnungen, Datenblättern und Stücklisten. Da sämtliche Informationen online verfügbar sind, kann der Vertrieb orts- und zeitunabhängig darauf zugreifen.

Der Kreis schließt sich

Meyn startete das Projekt im Jahr 2010 zunächst mit dem Fokus, standardisierte Kostenvoranschläge erstellen zu können. *"Die Lösung wächst kontinuierlich und wir verbessern sie immer weiter. Heute können wir auch detaillierte Angebote für alle unsere Produkte erstellen. Die Lösung unterstützt komplexe Preisstrukturen und die generierten Dokumente sind anpassbar und mehrsprachig. Der nächste Schritt ist die Anbindung an unser ERP-System."*

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.