

Online Angebotskonfiguration

Praxisbeispiel: Druckfrische Angebote bei der manroland AG

Die manroland AG, Hersteller von Rollen- und Bogenoffsetmaschinen sowie Digitaldrucksystemen, hat ein sehr komplexes Produktangebot. Einige Vertriebsniederlassungen können nicht auf das SAP R/3-System zugreifen, deshalb wurde der R/3-Konfigurator VC (Variant Configurator) bislang nicht vertriebslich genutzt. In der Folge ließen sich gelegentlich dem Kunden angebotene und von ihm in Auftrag gegebene Maschinen technisch nicht umsetzen.

Lösung

Vertriebsniederlassungen ohne R/3-Zugang nutzen SAP E-Commerce und SAP IPC (Internet Pricing & Configurator) zum Erstellen und Erfassen ihrer Konfigurationen. Für Vertriebsniederlassungen mit Zugriff auf R/3 wird die IPC Web-Oberfläche in das R/3-System integriert, sodass alle Anwender eine einheitliche Konfigurationsoberfläche vorfinden.

Erfolge & Ergebnisse

- ▶ Alle Vertriebsmitarbeiter können, unabhängig vom R/3-Zugriff, betriebswirtschaftlich und technisch korrekte Angebote erstellen.
- ▶ Die in SAP E-Commerce erstellten Konfigurationen werden direkt an das ERP-System weitergeleitet. Die Daten müssen nicht mehr manuell eingegeben werden.
- ▶ Alle Vertriebsmitarbeiter nutzen eine einheitliche Konfigurationsoberfläche. Das vereinfacht die interne Kommunikation.
- ▶ Die Kundenbetreuung wird einfacher und schneller durch optimierte Angebots- und Bestellprozesse.

Was können wir für Sie tun?

Ihr Kontakt
 Sybit GmbH
 Andrea Welzenbach
 Tel. +49 (0) 7732 9508-118
 sales@sybit.de



Niederlassungen und Händler direkt in Firmenprozesse einbinden

Ob Sie aus der Maschinenbau-, Hightech- oder Automotive-Branche kommen oder variantenreicher Serienfertiger sind – wir unterstützen Sie mit einer Webanwendung zum Erstellen von Angeboten und Anfragen durch Endkunden, Niederlassungen und Händler auf Basis des SAP-Standards: SAP® Web Channel & SAP Internet Pricing and Configurator (SAP IPC).

Integrierbar in Extranets, Niederlassungs- und Händlerportale lassen sich über die einheitliche Online-Plattform alle Beteiligten, die keinen Zugriff auf das zentrale SAP ERP-System haben, schnell und komfortabel einbinden.

Der in die Webanwendung integrierte SAP IPC macht die Produktlogik aus SAP ERP online zugänglich und ermöglicht Ihnen so die Erstellung technisch einwandfreier Angebote und Bestellungen. Sämtliche Angebots- und Bestelldaten, die Ihre Niederlassungen und Händler über die Portallösung an die Firmenzentrale übermitteln, fließen automatisch in das ERP-Backend.

Die SAP-Lösung für E-Commerce und der SAP IPC sind feste Bestandteile des ERP-Kernsystems. Der zeit- und kostenintensive Aufbau sowie die Pflege von Schnittstellen entfallen.

Webanwendung inklusive Produktkonfiguration und Preisfindung im SAP-Standard

Prozesse und Funktionalitäten

Kunden sind anspruchsvoll und die Konkurrenz schläft nicht. Im Vertrieb sind daher effiziente Prozesse gefragt. Kurze Reaktionszeiten, präzises Produktwissen, technisch einwandfreie Angebote und Bestellungen, aktuelle Informationen zu Preisen und Lieferzeiten – eine echte Herausforderung, wenn Sie Ihren Vertrieb über eigene Niederlassungen und unabhängige Händler abwickeln oder sich im Umfeld komplexer Produkte bewegen.

Alles im Blick: Produkte & Belege

Anzeige, Erstellung und Bearbeitung von Anfragen, Angeboten, Bestellungen:

- › Zusammengestellte Produktliste aufnehmen
- › Für Business on Behalf-Anwender (Niederlassungen, Händler):
 - › Auswahl von Kunden und Geschäftspartnern
 - › Auswahl von Lieferadressen
- › Versandart
- › Wunschliefersdatum
- › Notizen
- › Verwendung vorhandener Angebotsformate
- › Preisanalyse (Anzeige des Kalkulationsschemas)

Anzeige von

- › Rechnungen
- › Gutschriften
- › Anzahlungen
- › Empfangsbestätigung mit Belegnummer

Suche nach

- › Produkten
- › Anfragen
- › Angeboten
- › Bestellungen
- › Rechnungen, Gutschriften, Anzahlungen

... und das alles auf Basis der Daten im SAP ERP.

Komplex und doch ganz einfach: integrierte Produktkonfiguration und Preisfindung

- › Verwendung der LO-VC Modelle aus dem ERP
- › Produktmerkmale
 - › Pflicht- und Kann-Bewertungen
 - › Bilder und Dokumente, Beschreibungen
- › Mitlaufende Preisermittlung
- › Fortlaufende Konsistenzprüfung
- › Lösungshilfe bei Konfigurationskonflikten
- › Zwischenergebnis speichern
- › Vergleich mit Zwischenergebnis
- › Suche von Merkmalen und Werten

Nach Ihren Bedürfnissen: individuelle Produktkataloge

- › Hierarchische Navigation
- › Kundenindividuelle Preise
- › Bilder, Dokumente, Beschreibungen
- › Pflege des Katalogs im ERP
- › Einbindung von Fremdkatalogen möglich

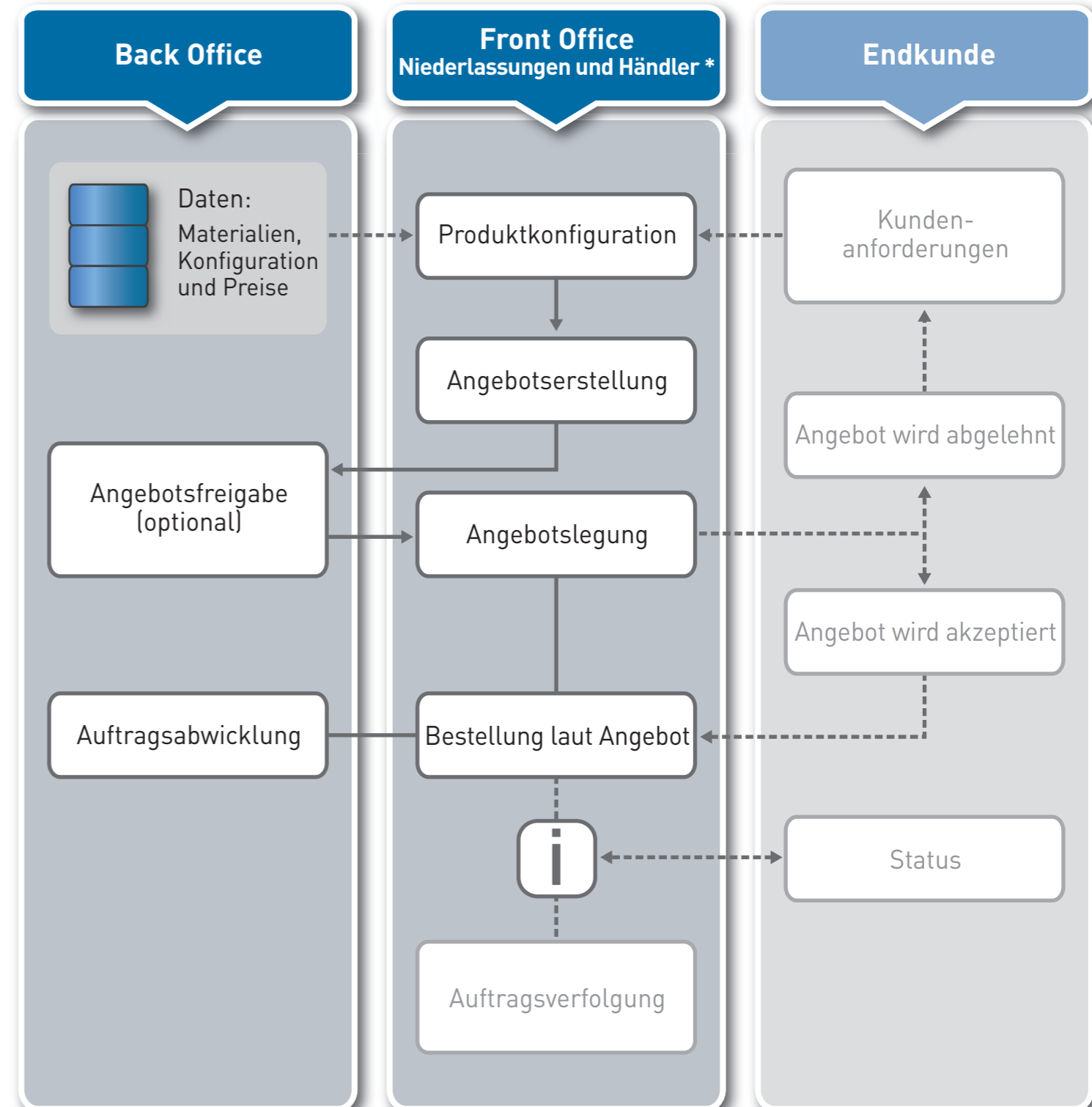
Nutzen auf einen Blick

- › Erstellung technisch einwandfreier Angebote und Bestellungen zu aktuellen Preisen
- › schnellere Bestellabwicklung
- › präzises Produktwissen
- › höhere Auskunftsfähigkeit zum Status von Aufträgen
- › interaktiver und durchgängiger Angebotsprozess
- › Produktlogik aus SAP ERP online zugänglich
- › keine lokale Installation, Webbrowser genügt
- › in beliebige Webumgebungen integrierbar (Single Sign On; auch als eigenständige Webanwendung)
- › auch ohne CRM-Lösung einsetzbar

Ihre Anwender

- › profitieren von 24/7-Zugriff
- › sind in Sachen Preisen, Verfügbarkeit und Lieferzeit immer up-to-date
- › erhalten Vorschläge für Produktvarianten
- › können die technische Machbarkeit von Produkten prüfen
- › können Produktausprägungen und Angebote durch Vorlagen wiederverwenden
- › haben Zugriff auf Kunden- und Geschäftspartner-Daten aus dem ERP

Die Webanwendung zur Online-Angebotskonfiguration ermöglicht Ihnen durchgängige, effiziente und sichere Angebotsprozesse für Ihre Kunden, Händler und Vertriebsniederlassungen – immer und überall.



*Alternativ kann die Angebotsanfrage auch durch den Endkunden erfolgen