

Anwenderbericht

Jungheinrich AG



Merlin CPQ

Variantenreiche Produkte.
Faszinierend einfach konfiguriert.



Merlin CPQ im Einsatz bei der Jungheinrich AG

Aus 2 mach 1: Jungheinrich bündelt Produktwissen



Jedes produzierende Unternehmen kennt diese Herausforderung: Steigt das Spektrum an Produktvarianten, steigt auch die Komplexität im Vertriebsprozess. Damit Angebote trotzdem einfach, schnell und fehlerfrei für die Kunden erstellt werden, entschied sich die Jungheinrich AG für die Einführung einer CPQ-Lösung. Der Blick in die Praxis zeigt, wie mithilfe von Merlin CPQ aus komplexen Strukturen nützliches Produktwissen entsteht.

Die Jungheinrich AG zählt zu den weltweit führenden Lösungsanbietern für Intralogistik. Den Grundstein für den heutigen Erfolg legte Firmengründer Dr. Friedrich Jungheinrich bereits 1953: Alles begann in Hamburg in einer kleinen Werkstatt mit 30 Beschäftigten. Heute zählt das Unternehmen rund 18.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in 40 Ländern.

Von Hamburg in die Welt

Mit einem umfassenden Portfolio an Flurförderzeugen, Automatiksystemen und Dienstleistungen bietet Jungheinrich seinen Kunden passgenaue Lösungen für die Herausforderungen der Industrie 4.0.

Um all das aus einer Hand anzubieten, setzten die Mitarbeitenden im Vertrieb bereits in der Vergangenheit auf technische Unterstützung.

Das Ziel: Schneller zum Ziel

Während des gesamten Angebotsprozesses kamen bisher zwei Konfigurations-Systeme nacheinander zum Einsatz: Zuerst nutzten die Vertriebsmitarbeitenden eine selbst entwickelte Software, um die Vorstellungen des Kunden festzuhalten. „Der vertriebliche Konfigurator besaß ein Regelwerk, das nur auf Preislistenpositionen basierte“, erinnert sich Khaled Boukhalfa, Jungheinrich Projektmanager für Einführung des Jungheinrich Konzernkonfigurators. Erst im Anschluss prüfte ein technischer Konfigurator in den Produktionswerken die technische Baubarkeit. „Unser Ziel war es, den gesamten Prozess angenehmer und deutlich effizienter zu gestalten, Feedbackzyklen zu verkürzen und die Baubarkeitsprüfung insgesamt zu beschleunigen“, erklärt Boukhalfa weiter.



Die Lösung: Das Beste zweier Welten verbinden

Um die Vielfalt der Produktwelt künftig vollständig abzubilden und das vertriebliche Potenzial komplett auszuschöpfen, startete das Projekt mit Merlin CPQ. Anspruch der Jungheinrich AG war es, den Vertriebsmitarbeitenden ein Werkzeug an die Hand zu geben, das sie optimal dabei unterstützt, die angebotene Produktvielfalt dem Kunden darzustellen und gleichzeitig fehlerfreie Angebote zu erstellen. Dazu sollten bereits im ersten Beratungsgespräch alle technischen Regeln beachtet werden, um jederzeit eine verständliche und vor allem fehlerfreie Produktkonfiguration zu ermöglichen.

Sorgfältiger Auswahlprozess

Nach ausführlicher Recherche der Möglichkeiten entschieden sich Verantwortliche für eine Zusammenarbeit mit der CAS Software AG. „Wir schätzen das Know-how des CAS-Teams und arbeiten sehr vertrauensvoll zusammen“, freut sich Boukhalfa.

”

» Gemeinsam gelang es uns, mit Merlin CPQ den gesamten Prozess zu optimieren und gleichzeitig unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Vertrieb ein optimales Werkzeug an die Hand zu geben. «

Khaled Boukhalfa

Jungheinrich Projektmanager für Einführung des Jungheinrich Konzernkonfigurators

Doppelte Datenpflege vermeiden

Die Lösung, um Korrekturschleifen im anschließenden Vertriebsprozess zu vermeiden, stellt die Verbindung zwischen der vertrieblichen und der technischen Welt dar. Voraussetzung für den Projekterfolg war dabei die nahtlose Integration in die bestehende SAP Systemlandschaft. Zur Vermeidung einer doppelten Datenpflege wurde das bestehende technische Regelwerk

des SAP LO-VC Konfigurators extrahiert und in das Regelformat von Merlin CPQ überführt. Dabei kam der SAP Standardimporter der CPQ-Lösung aus dem Hause CAS Software AG zum Einsatz. Dieser importiert neben Materialstammdaten und Klassenstrukturen auch Produktwissen wie beispielsweise Vorbedingungen, Auswahlbedingungen, Prozeduren und Einschränkungen.

Bewährtes behalten – Neues nutzen

Um zu gewährleisten, dass die Vertriebsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter das neue Tool gerne und erfolgreich anwenden, entschied sich Jungheinrich, die grundsätzlich bewährten Prozesse beizubehalten. So blieb die Basis in Form von Preislistenpositionen im Vertriebsprozess erhalten. Merlin CPQ erweitert die Darstellung um eine generierbare Preisindikation sowie um diverse Datenblätter und Marketingtexte. Neben einer Schnittstelle zum SAP ERP System kommuniziert Merlin CPQ sowohl mit dem SAP CRM System als auch mit dem Product Information Management System (PIM) der Jungheinrich AG.

Die technische Machbarkeit wird nun durch ein „Matching“ des umfangreichen Produktwissens aus dem technischen SAP System und der vertrieblichen Preislistenpositionen sichergestellt. Das Ergebnis: eine bidirektionale Übersetzung zwischen technischer und vertrieblicher Sprache. Diese garantiert, dass wäh-

» Mit Merlin CPQ unterstützt uns ein leistungsstarkes Tool, um die vertriebliche und technische Produktwelt miteinander zu verbinden. «

Khaled Boukhalfa

Jungheinrich Projektmanager für Einführung des Jungheinrich Konzernkonfigurators

rend der Konfiguration im Hintergrund technische Ausschlüsse überprüft werden und der Mitarbeitende im Vertrieb im Falle eines Ausschlusses direkt informiert wird.

Leistungsstarkes Gesamtpaket überzeugt

Eine der größten Herausforderungen rund um den Vertrieb variantenreicher Produkte konnte dank der Einführung von Merlin CPQ gelöst werden: Die vertrieblich konfigurierten Produkte werden seit der Einführung unmittelbar auf deren technische Umsetzbarkeit geprüft. Durch die stetige Regelprüfung ist es den Vertriebsmitarbeitenden möglich, ihre Angebote fehlerfrei zu erstellen und dabei wertvolle Zeit zu sparen.

Exklusiver Einblick:
Merlin CPQ
im Einsatz bei der
Jungheinrich AG ▶

JUNGHEINRICH

ETV 1
Unvollständig

Einfach, schnell und sicher ein- und ausstapeln.
Fahrzeugstecker S (320 A)

- Schmale Radarme für geringe Arbeitsgangbreiten
- Großzügiger Fahrerplatz trotz kompakter Bauweise
- 180°- und 360°-Lenkung für flexibles Manövrieren
- soloPILOT-Steuerungshebel für feinfühliges Einstapeln
- Zahlreiche individuelle Ausstattungsoptionen

Konfigurator Deutsch (Deutschland) Abr

Fahrzeug Ausstattungspaket Lastkomponente Antriebs Hauptkomponente Sonderausführung Sonstige

Hubgerüst

DZ	Hubgerüst	h3	h1
< 5000 mm	Hubgerüst, DZ, h3 = 4550 mm / h1 = 2050 mm	4550 mm	2050 mm
< 5500 mm	Hubgerüst, DZ, h3 = 5000 mm / h1 = 2200 mm	5000 mm	2200 mm
< 5500 mm	Hubgerüst, DZ, h3 = 5240 mm / h1 = 2280 mm	5240 mm	2280 mm
< 5500 mm	Hubgerüst, DZ, h3 = 5300 mm / h1 = 2300 mm	5300 mm	2300 mm
< 6000 mm	Hubgerüst, DZ, h3 = 5600 mm / h1 = 2400 mm	5600 mm	2400 mm
< 6000 mm	Hubgerüst, DZ, h3 = 5900 mm / h1 = 2500 mm	5900 mm	2500 mm
< 6500 mm	Hubgerüst, DZ, h3 = 6200 mm / h1 = 2600 mm	6200 mm	2600 mm
< 7000 mm	Hubgerüst, DZ, h3 = 6500 mm / h1 = 2700 mm	6500 mm	2700 mm
< 7000 mm	Hubgerüst, DZ, h3 = 6800 mm / h1 = 2800 mm	6800 mm	2800 mm
< 8000 mm	Hubgerüst, DZ, h3 = 7100 mm / h1 = 2900 mm	7100 mm	2900 mm

Lastaufnahmemittel

Gabelzinken

Zubehör Gabelzinken

Bitte wählen

- Zusätzliches Gabelzinkenpaar
- Lastschutzzitter
- Lastschutzzitter

Weitere Infos:

www.jungheinrich.com

www.cas-merlin.de

Weitere Erfolgsgeschichten:

www.cas-merlin.de/referenzen

Merlin CPQ auf einen Blick:

-  Produkt- und Angebotskonfigurator zur einfachen Steuerung von Angebots- und Vertriebsprozessen
-  Zentrale Bündelung und Bereitstellung des Wissens aller Mitarbeitenden in der Konfigurator-Software
-  Einfache und intuitive Angebotserstellung und damit fehlerfreie Angebote
-  Ermöglichung einer kurzen Reaktionszeit auf individuelle Anfragen

Jetzt informieren

Sie interessieren sich für das Thema Angebots- und Vertragskonfiguration? Wir beraten Sie gerne!



Telefon: +49 721 9638-901

E-Mail: merlin@cas.de

