

Anwenderbericht

SimonsVoss



CAS Merlin CPQ

Komplexe Anforderungen einfach abbilden



Komplexität einfach gemacht

Die Vision einer schlüssellosen Welt – mit den digitalen Schließlösungen von SimonsVoss ist sie bereits seit 1996 in vielen Gebäuden weltweit Wirklichkeit. Dabei geben sich einfache Installation, hohe Sicherheit, hochwertiges Design und Integrierbarkeit in bestehende Systeme die Klinke in die Hand. Mit Unterstützung von CAS Merlin CPQ öffnet das Mitarbeiterteam die Türen zur optimalen, individuellen Lösung.



Alleine die über 4,4 Millionen installierten Schließanlagen weltweit sprechen für den Erfolg von Simons Voss, einem Unternehmen, das nicht zuletzt durch die Erfolge beim Innovationswettbewerb TOP 100 seine Vorreiterstellung unter Beweis stellt. Um eine Tür zu öffnen, benötigt ein Mitarbeiter nicht mehr als einen Transponder, der in Deutschland hergestellt wird. SimonsVoss ist ein Unternehmen der ALLEGION Group – ein global agierendes Netzwerk im Bereich Sicherheit. Allegion ist in rund 130 Ländern weltweit vertreten.

„Ob digitale Schließzylinder, Türbeschläge oder integrierte Reader/Controller – der Vertrieb dieser Schließsysteme setzt zum einen eine hohe Qualifikation und Know-how des Vertriebsteams voraus – zum anderen bedarf es einer Konfigurationslösung, welche die individuellen Szenarien beim Kunden berücksichtigen“, erklärt Dipl.-Ing. Marc-Antoine Cousin, Business Development and Strategic Initiatives Leader bei SimonsVoss. Genau an dieser Stelle kommt CAS Merlin CPQ zum Einsatz.

Entscheidung für internationales Roll-out

So werden mit CAS Merlin CPQ Preise von ca. 1300 Produkteinheiten mit Millionen von Konfigurationsmöglichkeiten gestaltet.

Hinzu kommt: SimonsVoss vertreibt seine Produkte im dualen System über 2000 Vertriebspartner in mehr als 12 Ländern.

„Unsere Kunden sprechen verschiedene Sprachen. Deshalb benötigen wir eine Lösung, die unterschiedliche Sprachen, Währungen, Produktbeschreibungen unter einen Hut bringt. Deshalb haben wir die Entscheidung getroffen, dass wir CAS Merlin CPQ bereits im ersten Schritt für alle Länder und in sieben Sprachen einführen. Das hatte den großen Vorteil, die jeweiligen Anforderungen in den Regionen in einem Rutsch ins System zu integrieren“, so Marc-Antoine Cousin.

Schritt für Schritt Mehrwerte schaffen

Bei der Einführung des Projekts spielten verschiedene Faktoren eine wichtige Rolle. Vor allem stand eine klare Deadline im Vordergrund: Wir mussten sicherstellen, dass das System rechtzeitig einsatzbereit war. „Um die gesamten Anforderungen zu erfüllen, entschieden wir uns für den Ansatz des Minimum Viable Products (MVP). Durch intensiven Austausch mit Vertriebsmitarbeitern und Nutzern legten wir fest, welche Funktionen im Standard enthalten sein sollten. Dies ermöglichte es uns, das Projekt zunächst mit einem Grundgerüst zu starten, welches wir dann kontinuierlich erweitern konnten“, so Cousin. In weiteren Release-Schritten wurde der Einsatz

von CAS Merlin CPQ permanent ausgebaut, um weitere Mehrwerte für alle Beteiligten zu schaffen.

Darüber hinaus bestand eine wesentliche Anforderung darin, sicherzustellen, dass das Innendienst-Team kontinuierlich weiterarbeiten und jederzeit auf die Projektdaten zugreifen konnte. Verstreute Einzeldokumente wie z.B. PDFs oder Excel-Tabellen wurden durch die Daten-Migration nach CAS Merlin CPQ obsolet.

Einheitliche Datenbasis für zentrales PIM

Ein weiteres primäres Ziel der Einführung von CAS Merlin CPQ bestand darin, einen einzigen "Single Source of Truth" zu etablieren. Anstelle einer Vielzahl von Excel-, Word- und PDF-Dokumenten existiert nun ein einziges zentrales Repository: das sogenannte PIM (Project Information Management). Innerhalb dieses PIM sind sämtliche Beschreibungen, Preise in verschiedenen Währungen und andere relevante Informationen umfassend zentralisiert. Diese Konsolidierung ermöglicht es, das gesamte Projekt effektiv und effizient über das PIM zu steuern.

Hohe Anforderungen in der täglichen Beratung

Der Nutzen und gleichzeitig die hohen Anforderungen in der Praxis liegen insbesondere in der Langfristigkeit vieler Projekte bei SimonsVoss: Im Rahmen des gesamten Beratungsprozesses ist es notwendig, eine Vielzahl von Verkaufsdokumenten zu erstellen. Darunter fallen verbindliche Preisdokumentationen für die Kunden sowie entsprechende Angebotsunterlagen. „Unser Unternehmen arbeitet mit verschiedenen Projektpartnern zusammen, die sich für Projekte bewerben. Die Entscheidung über die beauftragten Partner liegt letztlich beim Endkunden“, erklärt Marc-Antoine Cousin. „Die erfolgreichen Bewerber erhalten dann die Angebotspreise. Diese Preise beziehen sich auf die einzelnen Komponenten, welche die Bausteine der Konfiguration darstellen, die wir in unseren Angeboten präsentieren.“

Der Vorteil: In zukünftigen Phasen, sei es in Monaten oder sogar Jahren, können Aufträge für ein bestimmtes Projekt eingehen, die sich auf bereits konfigurierte Angebote und Artikel beziehen. Dann zeigt CAS Merlin CPQ seine Stärke, weil dann die Preise automatisch berechnet und ggf. Preisänderungen aktualisiert werden können. Vor Einsatz von CAS

Merlin CPQ war dies für den Innendienst bei SimonsVoss sehr zeitintensiv: Preise mussten von Hand angepasst und anschließend Benachrichtigungen versendet werden. „Dank der Automatisierungsfunktionen von CAS Merlin CPQ konnten wir diesen Prozess nun signifikant beschleunigen“, so Marc-Antoine Cousin.

Vollständig digitalisierte Prozesse in der Zusammenarbeit

Die Einführung von CAS Merlin CPQ ermöglicht seither abteilungsübergreifend, die Effizienz der Projekt-Kalkulation zu steigern und automatische Preisanpassungen zu nutzen. „Ein wesentlicher Vorteil von CAS Merlin CPQ liegt darin, dass es die Zusammenarbeit zwischen Produktmanagement, dem Innen- und dem Außendienst beschleunigt“, erklärt Marc-Antoine Cousin. Früher waren diese Interaktionen durch E-Mails, Telefonate oder persönliche Treffen geprägt. Jetzt ist dieser Prozess vollständig digitalisiert. CAS Merlin CPQ, als zentrales Sales Tool, spielt dabei eine entscheidende Rolle. Es ermöglicht dem Vertrieb, Projektpreise festzulegen und verschiedene Dokumenttypen zu erstellen. Zusätzlich ermöglicht ein Aufpreis-Modul die automatische Berechnung der Preise für bestellte Artikel. Dank der Integration mit CAS genesisWorld und der Schnittstelle zum bestehenden ERP-System kann der Innendienst nun auf Tastendruck sämtliche Preise automatisch kalkulieren lassen.

Ganzheitliche Abläufe in einer Lösung

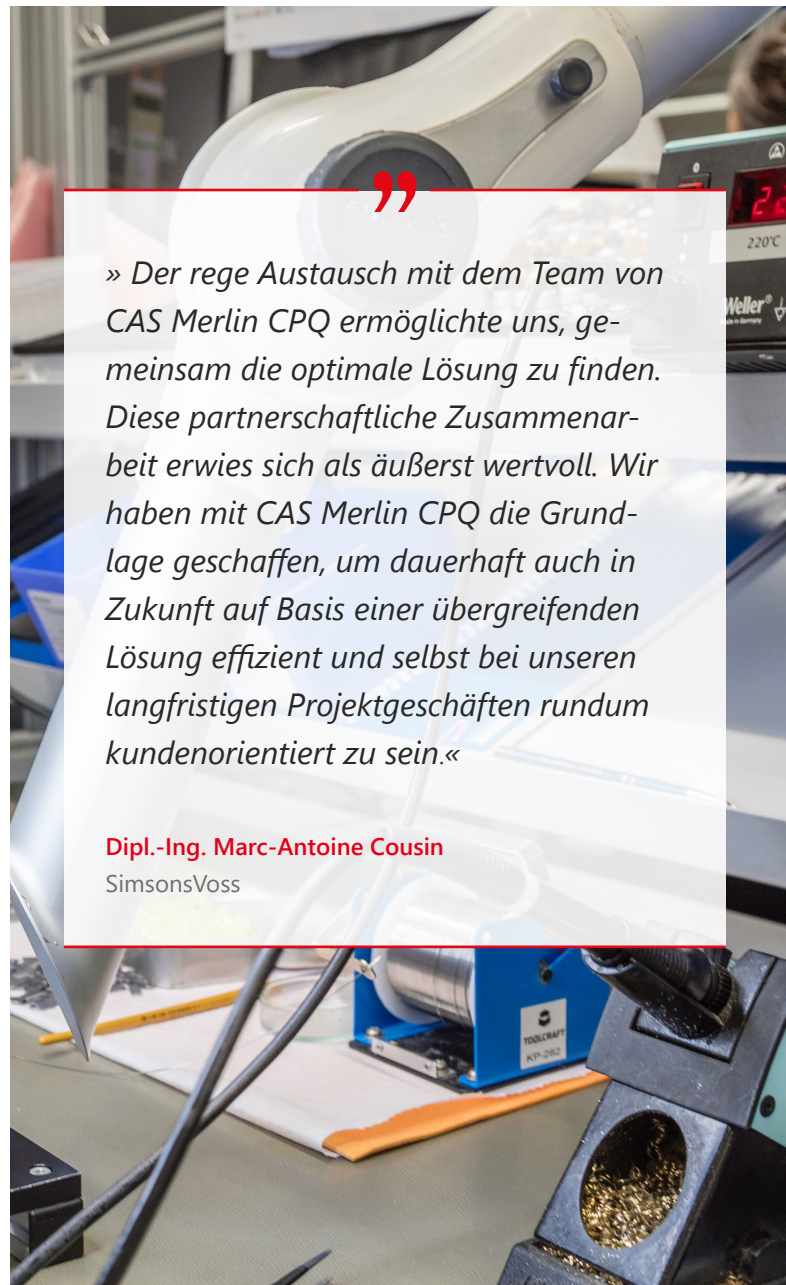
„Für uns ist es von zentraler Bedeutung, eine Lösung zu nutzen, die unserem Team ermöglicht, sämtliche Aufgaben zentral zu steuern, ohne dass unsere Mitarbeiter auf unterschiedliche Systeme zugreifen müssen. Somit können wir sicherstellen, dass jedes Teammitglied alles aus seinem eigenen Bereich heraus steuern kann, ohne den Fluss der Arbeit zu unterbrechen oder auf externe Ressourcen angewiesen zu sein. Dieser integrative Ansatz erleichtert die Prozessabläufe erheblich und trägt maßgeblich zur Optimierung unserer Arbeitsweise bei“, unterstreicht Cousin den Anspruch in der Praxis..

Preiskalkulationen um sieben bis acht Mal schneller

„Ursprünglich ging es in diesem Projekt um Preismanagement. Die Preisaktualisierung hat sich nun nicht nur wesentlich vereinfacht, sie hat sich um sieben bis acht Mal zeitlich beschleunigt. Auch in der Auftragsabwicklung wird spürbar Zeit und Kosten gespart. Denn anstatt Preise mit dem Taschenrechner zu berechnen, wird jetzt nur eine Taste gedrückt und die Produktpreise werden automatisch aktualisiert.“, resümiert Cousin den übergreifenden Erfolg der Nutzung von CAS Merlin CPQ.

Fazit: Gute Planung ist der Schlüssel zum Erfolg

Die Einführung von CAS Merlin CPQ war nach Cousins Überzeugung deshalb so erfolgreich, weil die Einführung nicht nur als reines IT-Projekt angesehen wurde, sondern als Business-Projekt. Schließlich war, wie so oft, gute Planung und Organisation der Schlüssel. Die Schaffung eines Kernteams mit internationalen Key-Usern und Vertretern von jeder betroffenen Abteilung, trug maßgeblich zur erfolgreichen Umsetzung bei, weil Entscheidungen jederzeit schnell und gemeinsam getroffen werden konnten. Ebenso halfen individuelle Schulungen, um alle Mitarbeiter und Partner ins Boot zu holen und eine hohe Akzeptanz zu schaffen.



» Der rege Austausch mit dem Team von CAS Merlin CPQ ermöglichte uns, gemeinsam die optimale Lösung zu finden. Diese partnerschaftliche Zusammenarbeit erwies sich als äußerst wertvoll. Wir haben mit CAS Merlin CPQ die Grundlage geschaffen, um dauerhaft auch in Zukunft auf Basis einer übergreifenden Lösung effizient und selbst bei unseren langfristigen Projektgeschäften rundum kundenorientiert zu sein.«

Dipl.-Ing. Marc-Antoine Cousin
SimsonsVoss

Hier haben Sie Einblick in
weitere Erfolgsgeschichten:

[Referenzen ansehen](#)

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

[Mehr erfahren](#)



Telefon: +49 721 9638-901
E-Mail: merlin@cas.de
www.cas.de/cpq

