



Success Story

Vom Abstimmungs-Marathon zum effizienten Angebotsprozess: Wie NovaTaste Vertrieb neu denkt

Schneller zum individuellen Angebot: NovaTaste und SYBIT setzen neue Standards für Transparenz und Geschwindigkeit.



Komplexe Produktanfragen als tägliche Herausforderung im Vertrieb

Für Sales-Verantwortliche in Branchen mit komplexen Produkt- und Angebotsprozessen - etwa in der Lebensmittel- und Zutatenindustrie, im Chemie- und Pharmasektor oder im Maschinenbau - gehört es zum Alltag: Kundenanfragen nach neuen Produkten, Rezepturen oder Varianten ziehen lange Prozessketten nach sich. Zahlreiche Abteilungen müssen eingebunden werden: von der Produktentwicklung über Qualitätssicherung und Verpackung bis zur Logistik.

Das Ergebnis ist ein hoher Abstimmungsaufwand, lange Durchlaufzeiten, Medienbrüche und die ständige Gefahr von Fehlern. Während Kunden schnelle, passgenaue und verlässliche Angebote erwarten, kämpfen Vertriebsorganisationen mit einem fragmentierten Prozess, der wertvolle Zeit und Ressourcen bindet.

Auch bei NovaTaste, einem weltweit führenden Anbieter von Geschmacksinnovationen und funktionalen Zutaten, waren diese Herausforderungen der Auslöser für eine grundlegende Neuausrichtung des Angebotsprozesses.



Das Ziel: Ein durchgängiger, integrierter Angebots-Prozess

NovaTaste wollte mehr als nur einzelne Prozessschritte digitalisieren. Ziel war ein End-to-End-Prozess für alle Produkthanfragen, ob Standard oder hochindividuell:

- Zentrale Steuerung von Produkt-, Rezeptur- und Sortimentsanfragen
- Umfassende Abdeckung von Standardanfragen sowie ETO-Prozessen, d.h. von der Produktentwicklung bis zum Angebot
- Abbildung der gesamten Prozesskette, von der Opportunity über die interne Bearbeitung bis zum finalen Angebot
- Nahtlose Zusammenarbeit von über acht beteiligten Abteilungen
- Automatisierte Angebotsdokumente, CI-konform und kundenfreundlich
- Transparenz für alle Stakeholder, jederzeit und über Abteilungsgrenzen hinweg

Damit sollte der Weg von der Kundenidee zum Angebot deutlich einfacher, schneller und konsistenter werden. Dabei ging es nicht nur um Effizienz, sondern auch um Konsistenz, Qualität und eine bessere Customer Experience – entscheidend für Sales-Verantwortliche, die Wachstum und Kundenzufriedenheit gleichermaßen im Blick haben.



Was bedeutet ETO-Prozess?

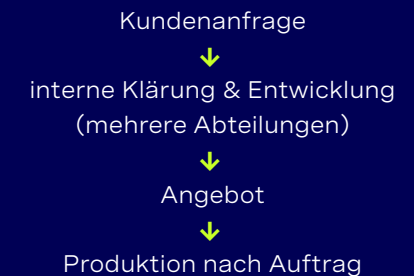
ETO steht für Engineer-to-Order.

Das bedeutet: Produkte werden erst auf konkrete Kundenanfrage hin entwickelt, konstruiert oder angepasst. Im Gegensatz zu Standardprozessen wie Make-to-Stock (Produktion auf Lager) oder Assemble-to-Order (Konfiguration aus vorhandenen Komponenten) gibt es beim ETO-Prozess keine fertigen Produkte im Regal.

Gerade in Branchen wie:

- Lebensmittel/Zutaten (neue Rezepturen, Gewürzmischungen),
- Maschinenbau (Sondermaschinen),
- Chemie/Pharma (kundenspezifische Formulierungen)

ist der ETO-Ansatz üblich:



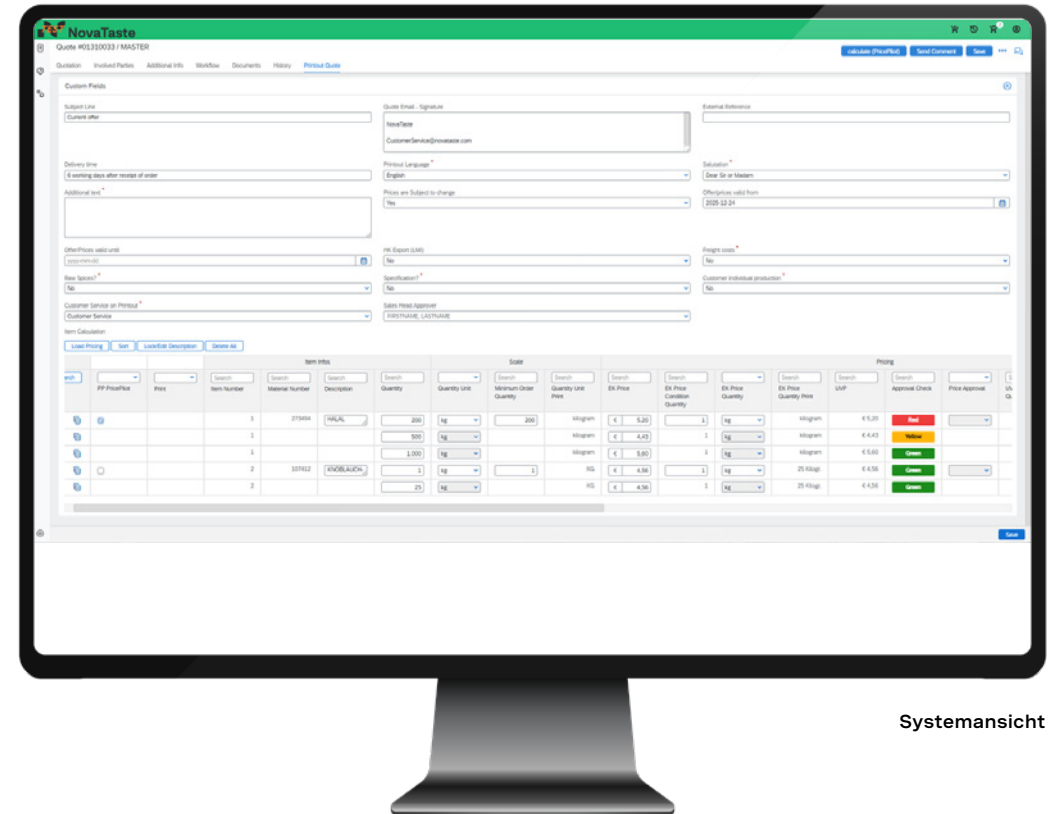
Im Fall von NovaTaste heißt das konkret: Ein Kunde fragt eine neue Gewürzmischung oder Rezeptur an, die individuell entwickelt wird. Dieser Prozess umfasst Vertrieb, F&E, Qualitätssicherung, Verpackung und Logistik – und wird nun durch SAP Sales Cloud & SAP CPQ digital gesteuert.

Die Lösung: Ein integrierter Prozess mit SAP Sales Cloud und SAP CPQ

Gemeinsam mit SYBIT hat NovaTaste eine Lösung geschaffen, die den gesamten Prozess von der Opportunity bis zum Angebot digital abbildet – ohne Medienbrüche:

- **Zentrales Anfragenhandling in SAP CPQ**
Produkt-, Rezeptur- und Sortimentsanfragen werden zentral erfasst und mit Vertriebs-Know-how angereichert.
- **Workflowbasierte Bearbeitung über Abteilungsgrenzen hinweg**
Über acht Fachbereiche können strukturiert ihren Input einbringen – von der Rezeptur bis zur Verpackung.
- **Geführte Eingaben und Inhalte**
Schritt für Schritt entsteht ein vollständiges Produkt inklusive passender Verpackung.
- **Feedback- und Freigabe-App**
Über eine nahtlos eingebettete SAP BTP-App können zusätzliche Fachabteilungen eingebunden werden und ihre Rückmeldungen direkt im Prozess geben.
- **Nahtlose Anbindung an SAP Sales Cloud und ERP**
Startpunkt ist die Opportunity in der SAP Sales Cloud, Angebotsdaten fließen automatisch zurück. Preis-, Material- und Kundendaten werden aus dem SAP ERP integriert.
- **Automatisches Angebots-Printout**
CI-konformes, kundenfreundliches Angebotsdokument mit allen relevanten Informationen – von Preisen und Konditionen bis zu Incoterms.

Das Ergebnis: ein durchgängiger Prozess, der nicht nur intern effizienter ist, sondern auch beim Kunden professionell wirkt.



Systemansicht

„Für uns war es wichtig, nicht nur ein Tool einzuführen, sondern gemeinsam mit SYBIT ein Fundament für zukünftiges Wachstum zu schaffen. Mit geschärften Prozessen und einer skalierbaren Architektur können wir die Lösung international ausrollen und Schritt für Schritt um weitere Funktionalitäten erweitern. So haben wir die digitalen Weichen für die Sales-Zukunft von NovaTaste erfolgreich gelegt.“

Clarissa Schütz, Head of Customer Service, NovaTaste

Mehrwert für Vertrieb und Kunden

Die Lösung liefert spürbare Resultate:

- **Transparenz**
Alle Beteiligten haben jederzeit Einblick in Opportunity-, Antrags- und Angebotsstatus.
- **Qualität & Konsistenz**
Vollständige Daten für Rezeptur und Verpackung, weniger manuelle Arbeitsschritte, geringere Fehlerquote.
- **Durchgängige User Journey**
Medienbruchfreie Abläufe steigern Geschwindigkeit, Datenqualität und Akzeptanz – intern wie extern.
- **Professionelles Kundenerlebnis**
Einheitliche Angebotsdokumente, die den hohen Ansprüchen von B2B-Kunden gerecht werden.

„SYBIT hat uns mit großem Strategie- und Technologie-Knowhow dabei unterstützt, unsere Vision eines End-to-End-Sales-Prozesses konsequent umzusetzen. Von der Prozessanalyse und anschließender Umsetzungsroadmap über die technische Integration bis hin zur User Experience haben wir gemeinsam eine Lösung geschaffen, die Vertrieb und Kunden gleichermaßen begeistert.“

Herbert Frohner, Global CIO bei NovaTaste

Skalierung und Weiterentwicklung

Die geschaffene Lösung ist kein Endpunkt, sondern ein Fundament für die Zukunft. NovaTaste und SYBIT gehen mit weitreichenden Initiativen in die Zukunft, darunter:

- **Internationaler Rollout** auf weitere Standorte
- **Erweiterung der BTP App** für zusätzliche Use Cases wie beispielsweise Aufgabenübersichten
- **Funktionale Erweiterungen** wie Plausibilitätsprüfungen, Regelwerke, Analytics & Reporting.

Damit ist der Weg geebnet für eine skalierbare, international einsetzbare Sales-Plattform, die flexibel wächst.

Fazit

Mit Ende zu Ende gelebten Prozessen und modernen digitalen Technologien wie SAP Sales Cloud und SAP CPQ hat NovaTaste – gemeinsam mit SYBIT – den Angebotsprozess grundlegend transformiert. Heute profitieren Vertrieb und Kunden von höherer Transparenz, besserer Qualität und schnellerer Bearbeitung. Gleichzeitig ist die Lösung so angelegt, dass sie international skalierbar und flexibel erweiterbar ist.

Besonderes Highlight im NovaTaste-Ansatz ist die mit SYBIT entwickelte BTP-App, um funktionale Lücken der Standardlösungen zu schließen. Diese Erweiterung ermöglicht es, spezifische Anforderungen und Prozesse – wie etwa die abteilungsübergreifende Rückmeldung und Freigabe – nahtlos in den Angebotsprozess zu integrieren. Damit kann NovaTaste auf eine Angebots-Lösung zurückgreifen, die flexibel auf zukünftige Anforderungen angepasst werden kann.

Für Sales-Verantwortliche bedeutet das: innovative, digitale Prozesse schaffen Klarheit, Tempo und Kundennähe – und machen den Vertrieb fit für die Zukunft.

We Create CX Champions.

500+

Kunden

350+

Mitarbeitende

100%

kundenzentriert

No.1

für CX in Europa

Top 10

IT-Arbeitgeber

25+

Jahre Erfahrung



**Gehen wir den nächsten
Schritt zusammen!**

+49 7732 9508-2000

sales@sybit.de

Sybit GmbH
St.-Johannis-Str. 1-5
78315 Radolfzell
sybit.com