



Success Story

Präzise Angebote, die begeistern

Digitales Angebotsmanagement



Das Unternehmen

Fräsen, bohren, reiben, drehen: Die zerspanende Bearbeitung von Komponenten aus Metall oder faserverstärkten Kunststoffen in der Automobil- und Luftfahrtindustrie, im Werkzeug- und Formenbau oder im Maschinen- und Anlagenbau erfordert höchste Genauigkeit und Erfahrung.

Die hierfür benötigten Präzisionswerkzeuge liefert die 1950 gegründete MAPAL Dr. Kress KG aus dem baden-württembergischen Aalen. Mit einem weltweit agierenden Vertriebsteam und einem umfangreichen Portfolio an komplexen, variantenreichen Produkten ist MAPAL seit vielen Jahren enger Partner seiner Kunden und setzt Fertigungsimpulse schnell um. Der Einsatz modernster Technologie beim Kundengespräch eröffnet neue Möglichkeiten in der Beratungsqualität.

Das Ergebnis: Optimierte, digitale Vertriebsprozesse, die jeden Verkäufer weltweit unterstützen, schnell und qualitativ zu beraten.



Die Herausforderung

Die Digitalisierung in der Fertigungsindustrie ist kein einfaches Unterfangen: hochkomplexe Produkte, globale Vermarktung, wachsender Wettbewerb – das ist die Ausgangslage.

MAPAL versteht sich als Technologiepartner des Kunden und wollte durch bessere Transparenz, durchgängige Daten und weltweite Standards einen noch besseren Kundenservice bieten. Hier hat das Unternehmen bereits früh investiert und eine offene, digitale, cloudbasierte Plattform zum kollaborativen Datenmanagement entwickelt. Die Einführung der SAP Sales und Commerce Cloud waren ein weiterer Schritt in Richtung digitale Transformation.

Jetzt geht es darum, End-to-end-Prozesse zu schaffen, die optimale Customer Experience auf allen Kanälen ermöglichen. Ein weiterer Baustein ist hier die Einführung von SAP CPQ und der 3rd-party Software Zovoo zur Unterstützung in der großen Angebotsvielfalt von MAPAL. Das Ziel: Ein digitales und einheitliches Angebotsmanagement, das sich nahtlos in die SAP-basierte Infrastruktur einfügt und dem Vertrieb mehr Zeit verschafft für das Wesentliche: Den Kontakt zum Kunden.

MAPAL



Hersteller von Präzisionswerkzeugen für die Metallverarbeitung



Hauptsitz in Aalen, Niederlassungen in 25 Ländern weltweit rund 5000 Mitarbeiter



rund 5000 Mitarbeitende



Eingesetzte Lösungen: SAP Sales Cloud, SAP CPQ, SAP Commerce Cloud, Zovoo



Präzise & digitale Angebote für hochkomplexe Produkte

SAP CPQ (Configure, Price, Quote) unterstützt das MAPAL Vertriebsteam bei der schnellen Konfiguration ihrer komplexen Produkte. Diese werden mit der richtigen Produktkombination und zum richtigen Preis für den Kunden in ein Angebot überführt, um den Auftrag zu gewinnen.

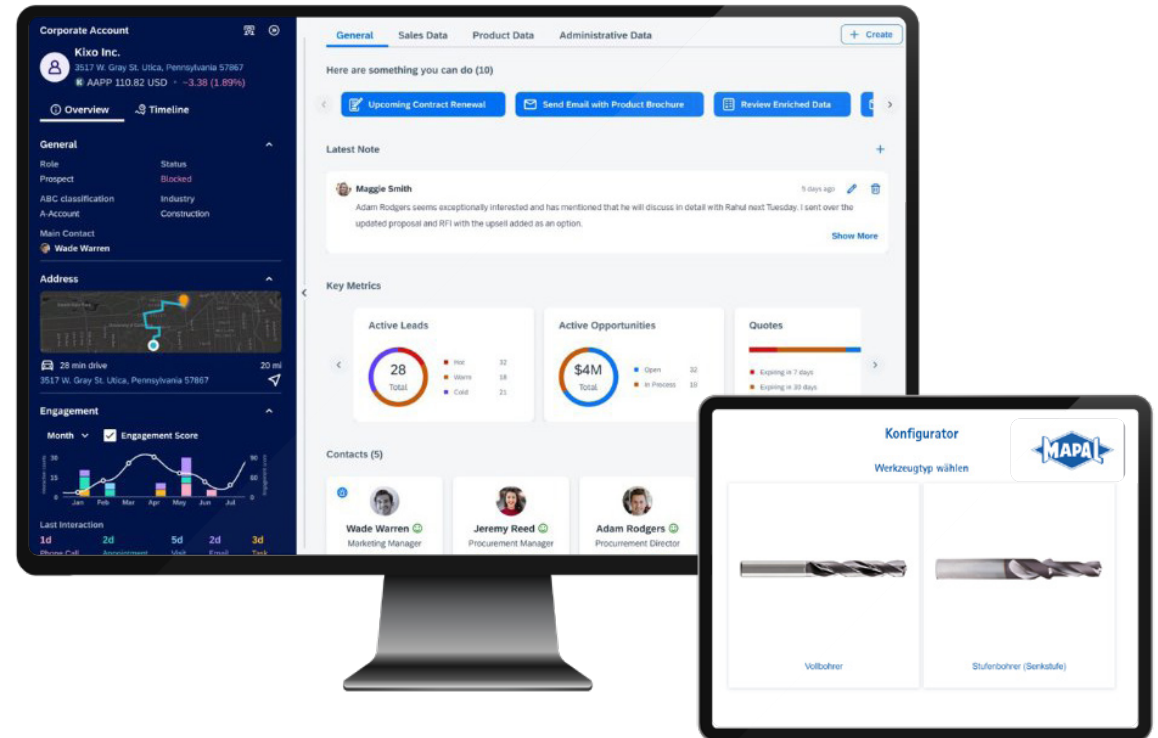
- End-to-end Angebots-Prozess mit Start in der SAP Sales Cloud
- Produktkatalog inkl. Anbindung an Zoovu (Konfiguration & Guided Selling)
- Preisfindung im Katalog ohne Angebotsbezug
- ERP Integration (bidirektionale Angebots-Replizierung)
- Angebotsdruck & Versand via CPQ



„Vertrauen und Teamarbeit machen es möglich, auch herausfordernde Wege zu gehen“

Dennis Winter,

Manager Digital Product Experience Product Automation



Links: Start in der Sales Cloud (Demo); rechts: Produktkonfigurator (Echtsystem)

CPQ und Zoovu - ein perfect Match

Zoovu Guided Selling ermöglicht dem MAPAL Vertriebsteam in SAP CPQ das Identifizieren des richtigen Produkts. Geplant ist außerdem eine Konfigurationsmöglichkeit im Kundenportal für Angebotsanfragen.

- Produkt-Konfiguration und kundenindividuelle Preise über den SAP Configuration and Pricing Services (mit Nutzung der Variantenkonfiguration im ERP als Grundlage)
- Bidirektionale Angebotsreplikation mit SAP ERP ermöglicht Sicht auf Verfügbarkeiten und Lieferzeiten von Produkten
- Erstellung ansprechender Angebot-Printouts für den Kunden
- Volle Integration in die SAP Sales Cloud und SAP ERP zur Abbildung des kompletten Lead2Order-Prozesses



Fazit

Mit der SAP CPQ-Software in Kombination mit dem Zoovu Guided Selling-Tool werden die Präzisionswerkzeuge von MAPAL nun noch präziser angeboten. Der Angebotsprozess erfolgt ohne Systembruch und fügt sich so ideal in die bestehenden SAP CX-Solutions ein.

Das Vertriebsteam und die MAPAL Vertriebspartner werden in die Lage versetzt, einfache bis komplexe Produktkonfigurationen fehlerfrei durchzuführen und standardisierte, und doch zugleich flexible und optisch ansprechende Angebote zu erstellen.

Kurzum: Die neue Lösung ist die optimale Ergänzung für die MAPAL Sales Prozesse.

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
www.sybit.com