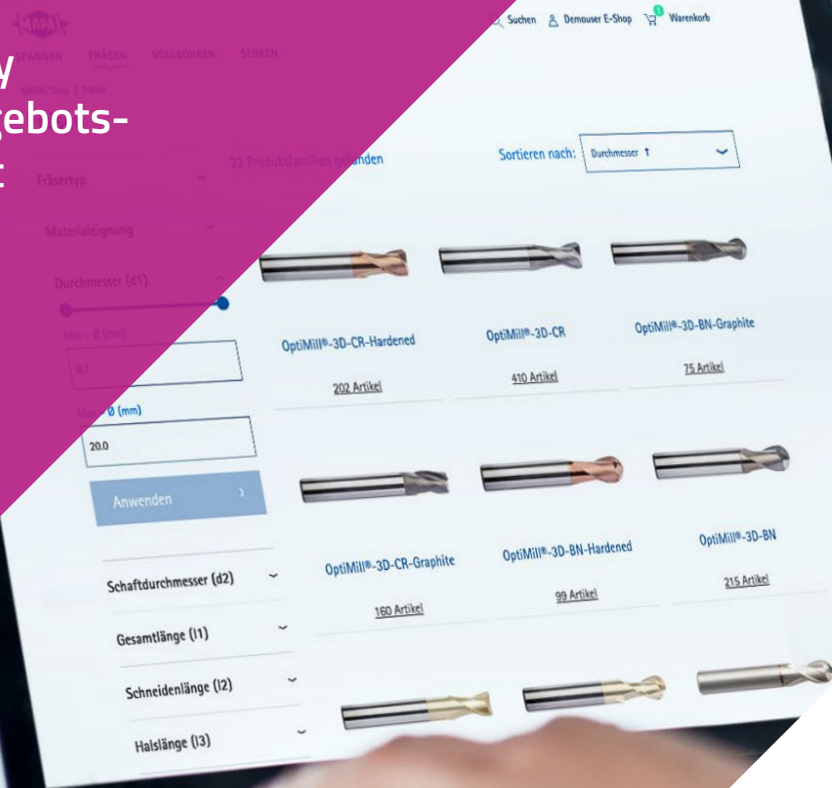



Präzise Angebote, die begeistern

Success Story Digitales Angebots- management



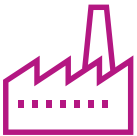


Fräsen, bohren, reiben, drehen: Die zerspanende Bearbeitung von Komponenten aus Metall oder faserverstärkten Kunststoffen in der Automobil- und Luftfahrtindustrie, im Werkzeug- und Formenbau oder im Maschinen- und Anlagenbau erfordert höchste Genauigkeit und Erfahrung.

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.

MAPAL



**Hersteller von Präzisionswerkzeugen
für die Metallverarbeitung**



rund 5000 Mitarbeiter



**Eingesetzte Lösungen: SAP Sales Cloud,
SAP CPQ, SAP Commerce Cloud, Zoovu**



**Hauptsitz in Aalen, Niederlassungen
in 25 Ländern weltweit**

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.

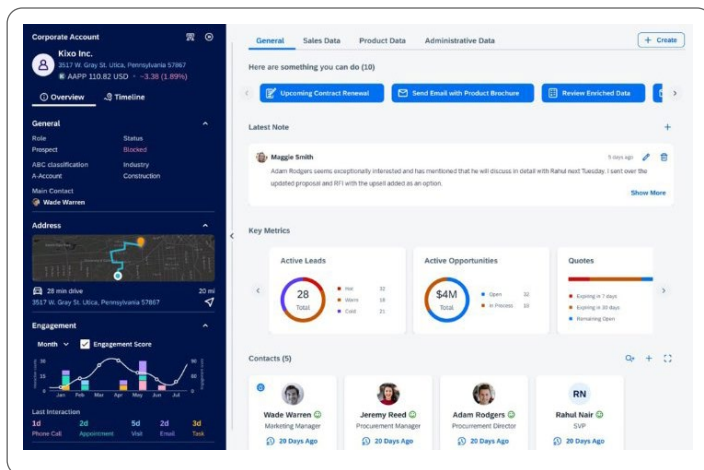
Hier hat das Unternehmen bereits früh investiert und eine offene, digitale, cloudbasierte Plattform zum kollaborativen Datenmanagement entwickelt. Die Einführung der SAP Sales und Commerce Cloud waren ein weiterer Schritt in Richtung digitale Transformation.

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.

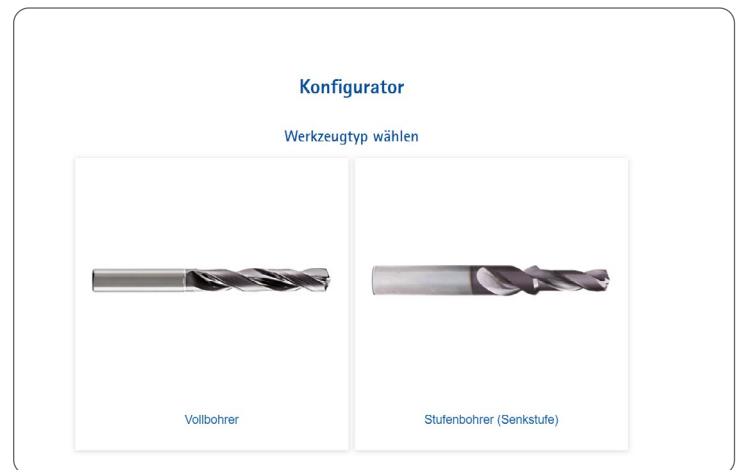
Präzise & digitale Angebote für hochkomplexe Produkte

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



Start in der Sales Cloud (Demo)



Produktkonfigurator (Echtssystem)

Das Ergebnis

- Kürzerer Sales-Cycle durch Guided Selling: Das Sales-Team kann aus der großer Angebotsvielfalt den konkreten Bedarf für den Kunden einschränken
- Weniger Fehler in der Angebotserstellung, transparente Prozesse
- Bessere Customer Experience per Knopfdruck durch direktes Erstellen von flexiblen Angebotsdokumenten in ansprechendem und hochwertigem Corporate Design
- Mehr Zeit für das Wesentliche durch intelligente, integrierte Vertriebsprozesse ohne Systembruch sowie automatisierte Genehmigungsprozesse
- Neue Vertriebschancen durch Cross- und Up-Selling-Potential, verbesserte Preisgestaltung und Sicherstellung des Margenschutzes



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

Dennis Winter,
Manager Digital Product Experience
Product Automation

12

Monate von Projektstart bis Go-Live mit agiler Projektmethodik

450

Technische Berater weltweit sollen das Tool künftig nutzen

5

Touchpoints im Prozess Angebot bis Produktionsstart eliminiert

5

Minuten nach Angebotskonfiguration produktionsfähig



Vernetzung und Automatisierung von Sales und Operations

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.



Über Sybit



Sybit ist der Partner für ganzheitliches Customer Experience Management. Als SAP Platinum Partner und Top 20-Digitalagentur in Deutschland entwickelt Sybit Lösungen, die sämtliche End-to-End-Prozesse der Customer Journey abbilden. Mit Hauptsitz in Radolfzell am Bodensee beschäftigt Sybit über 350 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Über 350 Konzerne und weltweit agierende mittelständische Unternehmen vertrauen auf die Expertise des SAP-Beratungshauses.

Wir sind nur einen Anruf entfernt!



Marilena Baartz
Inside Sales Executive
+49 7732 9508-2000
sales@sybit.de

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

