

# Komplexes Verkaufen leicht gemacht

# Cincom Interactive Selling System

Eine CRM-Lösung für Hersteller komplexer Produkte

*Flexible Standardoptionen für Angebotskonfigurationen auf der Basis eines leistungsfähigen Expertensystems*



*“Mit weniger als 20 Tagen Consulting konnten wir die Konfigurator-Lösung von Cincom in nur 3,5 Monaten implementieren.”*

– Mike Hanlon, Business Analyst  
Praxair Surface Technologies

## **Siemens Energy and Automation – Hersteller von Industrieelktromotoren**

- Reduktion des Zeitaufwands für die Generierung präziser Leistungsdaten der Motoren von 4 bis 6 Wochen auf weniger als eine Stunde
- Automatische Generierung zertifizierter Zeichnungen von den Motoren
- Dynamisches Erstellen und Laden von Stücklisten

## **Air Products and Chemicals – Hersteller von Gas- und Versorgungsanlagen für die Industrie**

- Auswahl der Cincom-Lösung als Bestandteil einer Initiative zur “Mass-Customization”
- Verkürzung der Durchlaufzeiten von 14 auf 6 Wochen
- Reduktion der Fehlerquote bei Aufträgen um 28 %

## **Greenheck Fan – Hersteller von Ventilationsanlagen**

- Investition von Millionen in die Entwicklung eines Konfigurators und eines Systems zur Preisgestaltung
- Einsatz von Interactive Selling Solutions (ISS) von Cincom zur Optimierung der Auftragsprozesse und zur Erstellung von Stücklisten für das MRP-System
- Versetzung von 22 Mitarbeitern aus der Auftragserfassung in andere Bereiche
- Reduktion des Zeitaufwands für die Auftragsverarbeitung von zwei Tagen auf zwei Minuten

## **Praxair Surface Technologies – Hersteller von Thermalsprayanlagen für den industriellen Einsatz**

- Realisierung von zusätzlichem Neugeschäft in Höhe von über 1,5 Mill. US-Dollar jährlich
- Erstellung von kundenspezifischen Kostenvoranschlägen in Minuten anstatt Tagen
- Reduktion der durch nicht konsistente oder ungenaue Kostenvoranschläge verursachten Kosten im Außendienst und bei der Gewährleistung

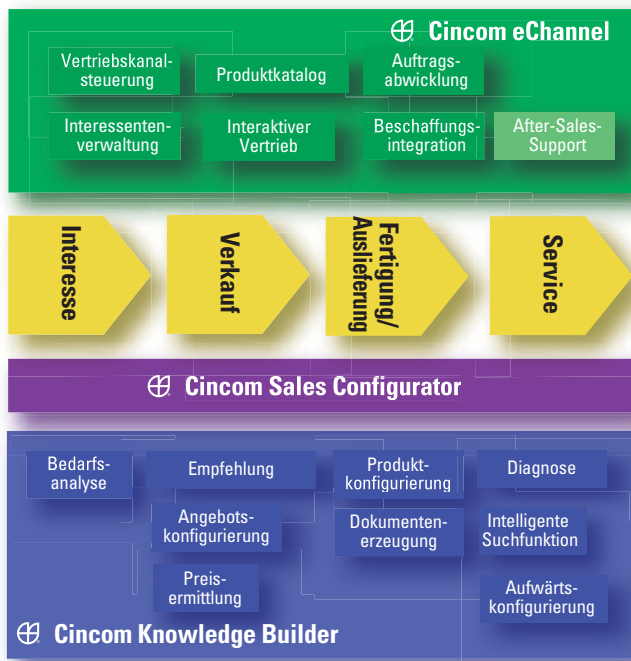
## **American Power Conversion (APC) – Hersteller hochwertiger Stromversorgungsanlagen**

- Reduktion des Zeitaufwands für Angebote von 3 bis 5 Tagen auf 15 Minuten
- Reduktion des Zeitbedarfs für die Markteinführung neuer Produkte um 70 %
- Steigerung der Gewinnung neuer Kunden um 15 %
- Eliminierung von zusätzlichem Aufwand zur Prüfung und Nachbearbeitung von Angeboten
- Angebot von “Cross-selling”- und “Up-selling”-Optionen beim Kunden, am Point of Sale

## **SULTEX (ein Unternehmen der ITEMA-Gruppe) – Weltweiter Marktführer für Webmaschinen**

- Verkürzung der komplexen Vertriebszyklen um 50 %
- Konsolidierung der Dateneingabe in das SAP-System auf einen einzigen Schritt
- Verkürzung der Auftragsverarbeitungsdauer von Tagen auf Minuten
- Reduktion der Fehlerquote auf annähernd Null
- Bereitstellung aktuellster Preisinformationen im Vertrieb

## Cincom Interactive Selling System – das interaktive Vertriebssystem für Hersteller komplexer Produkte



Beim Cincom Interactive Selling System (ISS) handelt es sich um eine CRM-Lösung für Unternehmen, die komplexe Produkte und Dienstleistungen über direkte und indirekte Vertriebskanäle anbieten. Das interaktive Vertriebssystem von Cincom stellt einen reibungslosen Informationsfluss im Unternehmen und über alle Vertriebskanäle sicher. Bisher teils langwierige und mehrstufige Vertriebsprozesse lassen sich vereinfachen, Vertriebszyklen können beschleunigt, weitere Vertriebskanäle können adressiert werden, wodurch insgesamt die Vertriebskosten sinken.

Das Cincom Interactive Selling System besteht aus mehreren Teilmodulen, die einzeln oder kombiniert eingesetzt werden können: So werden Standardoptionen zur Angebotserstellung im Vertrieb mit Funktionen zur Angebotsverwaltung (Sales Configuration Management) und mit einer anspruchsvollen Expertenumgebung zur Produktkonfiguration (Knowledge Builder) kombiniert. Änderungen und Anpassungen können leicht und schnell verwaltet werden; neue Produkte und Produktgruppen werden unmittelbar allen Vertriebskanälen bereitgestellt (eChannel). Für die Endabnehmer der komplexen Erzeugnisse hat dies den Vorteil, dass ihre spezifischen Anforderungen und Wünsche unmittelbar in Produktangebote umgewandelt werden können.

*“Die Configurator-Lösung von Cincom hat auch die meisten Probleme mit Unklarheiten über bestimmte Spezifikationen beseitigt, mit denen unsere “Front Office“-Ingenieure und -Designer bei der Vorbereitung umfangreicher Kundenaufträge für die Fertigung zu kämpfen hatten.”*


John Potylycki, Senior Software Designer  
Air Products and Chemicals, Inc.

*“Der Umgang mit diesem System von Cincom ist für Produktspezialisten sehr leicht. Programmierer sind nicht erforderlich. Die intuitive Schnittstelle ist so benutzerfreundlich, dass jeder damit arbeiten kann.”*

Don Brekke, Vizepräsident IT  
Greenheck Fan Corporation

Diese Produktangebote führen zu einer Vielzahl von unterschiedlichen Inhalten und Dokumenten: Preisfragen, Preisangebote und vollständige Angebotsdokumente mit Produktkonfiguration, Verträge, Zeichnungen und sonstige geschäftsspezifische Dokumente im Kontakt zum Kunden sowie Bestellungen, Fertigungsaufträge/Stücklisten und Arbeitspläne im innerbetrieblichen Ablauf. Dadurch lassen sich die Vertriebskosten erheblich senken. Mit Cincom Interactive Selling Solution können auch Vertriebsmitarbeiter und indirekte Vertriebskanäle ihre Abschlüsse unabhängig von Fertigungsspezialisten und internen Experten tätigen; damit entfällt dieser Engpass im Unternehmen.

**Cincom**  
**Manufacturing**  
**Business Solutions**

CINCOM,  und The World's Most Experienced Software Company sind Warenzeichen oder eingetragene Warenzeichen von Cincom Systems, Inc.

Alle anderen Warenzeichen sind Warenzeichen der entsprechenden Inhaber der Warenzeichen.

© 2003 Cincom Systems, Inc.  
FORM CR030130-1rG-A4 12/03  
Gedruckt in Deutschland.  
Alle Rechte vorbehalten.