



Haver & Boecker – Drei Stunden statt zwei Tage

Das Familienunternehmen Haver & Boecker beschleunigt die Verkaufsprozesse mit der CPQ-Lösung von camos deutlich.

Auf einen Blick

Unternehmen: Haver & Boecker
Standort: Oelde (Hauptsitz), 50 Tochtergesellschaften und 150 Vertretungen weltweit
Portfolio: Drahtgewebe sowie Maschinen und Anlagen für das Abfüllen von Schüttgütern
Umsatz: circa 470 Millionen Euro (2013)
Mitarbeiter: über 2.870 (2014)
Internet: www.haverboecker.com

HAVER & BOECKER



AUFGABE

Von der Opportunity über die Konfiguration bis zum Auftrag – Haver & Boecker plante, den gesamten Verkaufsprozess effizienter und zuverlässiger zu gestalten. Dazu sollte eine leistungsstarke und moderne Software her, die alle Phasen integriert und leicht zu bedienen ist.

ERGEBNIS

Statt in zwei Tagen lassen sich Angebote heute in drei Stunden erstellen. Die Mitarbeiter im Vertrieb nutzen die gewonnene Zeit, um neue Kunden zu gewinnen und so den Umsatz zu steigern. Außerdem verwendet Haver & Boecker Analysen der umfangreichen Vertriebsdaten dazu, strategische Entscheidungen vorzubereiten.

„Wir haben nach einem leistungsfähigen System gesucht, das den gesamten Verkaufsprozess abbildet und das die Angebotserstellung erheblich beschleunigt. camos hat uns die perfekte Lösung angeboten.“



Ann-Kristin Kaltefleiter-Jürgens, Leiterin der Vertriebssteuerung der Maschinenfabrik bei Haver & Boecker

Die Geschichte des Familienunternehmens Haver & Boecker beginnt vor über 125 Jahren in Hohenlimburg bei Hagen. Dort gründen Carl Haver und Eduard Boecker 1887 eine Drahtweberei, in der sie mechanische Webstühle einsetzen und so extrem hochwertige Geflechte fertigen. Ab 1913 stellt das Unternehmen auch Präzisionsgewebe für den Siebdruck her, die Analyse von Partikeln wird mit den Produkten von Haver & Boecker möglich. Nach und nach entwickelt sich zudem ein neuer Geschäftsbereich: Das Unternehmen produziert nun auch Maschinen, in denen die eigenen Drahtgewebe verbaut sind.

An dieser Konstellation hat sich bis heute nichts geändert: Haver & Boecker bietet seinen Kunden zum einen Drahtgewebe an, die in der Architektur, in der Industrie, beim Siebdruck und im Hobby-Bereich verwendet werden. Zum anderen ist das Unternehmen auf Maschinen und Anlagen für das Abfüllen von Schüttgütern spezialisiert, die bei der Verpackung und Aufbereitung von Zement, Baustoffen und Mineralien, Chemikalien und Lebensmitteln zum Einsatz kommen.

Damit hat sich Haver & Boecker zum Global Player entwickelt. Vom westfälischen Oelde aus werden weltweit 50 Tochtergesellschaften und mehr als 150 Vertretungen gesteuert. Diese erwirtschafteten 2013 einen Umsatz von rund 470 Millionen Euro.

Eine wichtige Rolle im Angebotsportfolio spielt seit über 50 Jahren der HAVER ROTO-PACKER® – eine rotierende Maschine für die Verpackung von Schüttgütern. „Die grundsätzliche Funktion ist zwar immer identisch. Für jedes Einsatzszenario muss die Packmaschine aber individuell konfiguriert werden“, sagt Ann-Kristin Kaltefleiter-Jürgens, Leiterin der Vertriebssteuerung der Maschinenfabrik. Daher setzt Haver & Boecker seit einigen Jahren auf ein modulares Konzept. Die Kunden können aus einer Vielzahl von Komponenten auswählen. Die Variantenvielfalt ist extrem hoch, der Verkaufsprozess entsprechend komplex. Und das ist nicht nur beim HAVER ROTO-PACKER® so.

Angebotserstellung dauerte bis zu zwei Tage

Auch die Maschinen und Anlagen aus den übrigen Produktfamilien werden stets nach individuellen Anforderungen zusammengestellt. Zwar nutzten die Vertriebsmitarbeiter – Ingenieure mit ausgeprägtem technischen Verständnis – seit Mitte der 90er-Jahre eine im Unternehmen entwickelte Software zur Angebotserstellung. Aber auch damit dauerte es bei umfangreichen Anfragen bis zu zwei Tage, bis ein Angebot fertig war und an den Interessenten gesendet werden konnte. Hinzu kam, dass die Software nur mit umfassendem Vorwissen zu bedienen war und daher nur von wenigen Tochterunternehmen genutzt werden konnte.

Ann-Kristin Kaltefleiter-Jürgens: „Aus diesen Gründen war für die Kollegen im Vertrieb und für das Management irgendwann klar, dass wir eine leistungsfähige, moderne Lösung benötigen. Unser Ziel war es, Angebote nicht nur schneller, sondern auch absolut zuverlässig zu erstellen. Und wir wollten den gesamten Verkaufsprozess durchgängig mit einer Lösung abbilden. Vom ersten Kontakt zu einem Interessenten bis zur Bestätigung des Auftrags. Unsere Anforderungen an die IT-Lösung waren also hoch.“

Um sich einen Überblick zu verschaffen, informierten sich die Verantwortlichen zunächst beim Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) nach geeigneten Softwareanbietern. Vier von ihnen wurden anschließend nach Oelde eingeladen, um ihre Lösung zu präsentieren – darunter auch camos. Und der Ansatz des Stuttgarter Software- und Beratungsunternehmens überzeugte.

camos überzeugte auf ganzer Linie

„camos konnte den gesamten Prozess abbilden, so wie wir uns das vorgestellt haben. Hinzu kam, dass die Angebote direkt aus dem Konfigurator heraus erstellt werden können. Außerdem lassen sich die gängigen Office-Anwendungen einbinden. Die Nutzer müssen also nicht ständig von System zu System wechseln. Und das alles ist über eine komfortable Oberfläche möglich“, so Ann-Kristin Kaltefleiter-Jürgens. Ein weiterer Vorteil war die zertifizierte

SAP-Schnittstelle, über die sich bestätigte Aufträge direkt an das ERP-System weitergeben lassen. Deshalb wurde camos zunächst damit beauftragt, einen Prototypen für den HAVER ROTO-PACKER® zu entwickeln. Dieser wurde in einem Workshop bei Haver & Boecker vorgestellt, an dem etwa 40 Mitarbeiter aus unterschiedlichen Fachbereichen teilnahmen.

Positive Resonanz bei Mitarbeitern war zentral

Ann-Kristin Kaltefleiter-Jürgens: „Uns war extrem wichtig, dass die Kollegen, die das System später nutzen sollen, vor der finalen Entscheidung nach ihrer Meinung gefragt werden. Erst als eine positive Resonanz der Kollegen vorlag, haben wir das Projekt an camos vergeben.“ Ab dem Kick-off im Herbst 2010 arbeiteten Mitarbeiter von Haver & Boecker und camos-Berater eng zusammen.

Sie passten die einzelnen Softwaremodule an den speziellen Bedarf an und programmierten die erforderlichen Schnittstellen. Der größte Teil der Arbeit bestand darin, die Konfigurationsdaten zu den Maschinen zu systematisieren und die Konfigurationsregeln zu definieren. Nach verschiedenen Tests war es im Frühjahr 2012 soweit. Das erste Angebot konnte mithilfe des neuen Systems erstellt werden.



Eine Klassiker bei Haver & Boecker: Der HAVER ROTO-PACKER® füllt seit über 50 Jahren Schüttgüter ab.

„Heute erstellen die Mitarbeiter ein Angebot in drei Stunden. Früher hat das bei umfangreichen Anfragen bis zu zwei Tage in Anspruch genommen.“

Ann-Kristin Kaltefleiter-Jürgens, Leiterin der Vertriebssteuerung der Maschinenfabrik bei Haver & Boecker

Seitdem hat sich der Verkaufsprozess für die Vertriebsarbeiter stark gewandelt. Sobald ein Unternehmen mit seinem Vorhaben auf uns zukommt, überlegt ein Vertriebler gemeinsam mit dem Ansprechpartner auf Kundenseite, welche Technologie für das Projekt die beste Lösung ist. Er legt dann im neuen System ein Vertriebsobjekt an – eine Opportunity.

camos unterstützt von der Opportunity bis zum Auftrag

Sämtliche Unterlagen, die im weiteren Verlauf entstehen – also E-Mails, Word- und Excel-Dokumente, Spezifikationen und technische Zeichnungen sowie die Angebote selbst –, werden dem Objekt zugeordnet und systematisch abgelegt. Aufgenommen werden auch die Anforderungen der potenziellen Kunden und die spezifischen Parameter, zum Beispiel die Betriebszeiten oder die technischen Daten bestehender Anlagen. Davon ausgehend stellt der Vertriebsmitarbeiter über den Konfigurator eine passende Maschine beziehungsweise Anlage zusammen. Sind alle Komponenten ausgewählt, generiert das System automatisch das Angebot mit sämtlichen Preisen und beschreibenden Texten zu den einzelnen Bestandteilen. Statt wie früher zwei Tage, nimmt das nur drei Stunden in Anspruch.

Das Ziel, Angebote wesentlich schneller zu erstellen und dabei fehlerfrei zu arbeiten, hat Haver & Boecker mithilfe von camos also erreicht. Die so gewonnene Zeit nutzen die

Vertriebsmitarbeiter heute, um neue Kunden zu gewinnen. „Wir merken deutlich, dass die Kollegen viel häufiger unterwegs sind. Die Anzahl der Angebote hat spürbar zugenommen“, so Ann-Kristin Kaltefleiter-Jürgens.

Dazu trägt auch bei, dass das neue System die Vertriebler beim Management der Kundenbeziehungen unterstützt. So werden sie beispielsweise durch Alerts daran erinnert, aktiv auf einen Interessenten zuzugehen, wenn dieser sich nach einer bestimmten Zeit nicht gemeldet hat. Mit dem Versand der zweiten Angebotsversion sind sie außerdem verpflichtet, die Wahrscheinlichkeit eines Abschlusses und den Zeitpunkt einzuschätzen und das zu dokumentieren.

Lösung wird international ausgerollt

So stehen heute zahlreiche Daten zur Verfügung, die über verschiedene Reporting-Funktionen zu Aussagen verdichtet und für die strategische Ausrichtung des Vertriebs und des Unternehmens genutzt werden können. Ann-Kristin Kaltefleiter-Jürgens: „Beim Start des Projekts hatten wir diese Möglichkeiten noch gar nicht bedacht. Mittlerweile schätzen wir diesen zusätzlichen Nutzen sehr.“ Damit hat Haver & Boecker das Thema aber noch längst nicht abgeschlossen. Mitte 2014 wurde das System bei einer Tochtergesellschaft in den USA eingeführt, Anfang 2015 bei einer Tochter in Frankreich. Aktuell ist das Rollout bei einer Gesellschaft in Münster geplant.

INFRASTRUKTUR

camos-Module: camos Develop
 camos SalesCenter
 camos Quotation
 camos Configurator
 camos Connect SAP
 camos Replication
 camos Translator

Integration: SAP ERP
 Microsoft Office

KONTAKT

camos Software und Beratung GmbH
 Friedrichstraße 14
 70174 Stuttgart
 Telefon: +49 711 78066-0
 E-Mail: info@camos.de

Ihr Kontakt:
 Pia Möllers
 Marketingleiterin