

Anwenderbericht

Jungheinrich AG



**CAS Configurator Merlin**

Variantenreiche Produkte.  
Faszinierend einfach konfiguriert.



# CAS Configurator Merlin im Einsatz bei der Jungheinrich AG

## Aus 2 mach 1: Jungheinrich bündelt Produktwissen



Jedes produzierende Unternehmen kennt diese Herausforderung: Steigt das Spektrum an Produktvarianten, steigt auch die Komplexität im Vertriebsprozess. Damit Angebote trotzdem einfach, schnell und fehlerfrei für die Kunden erstellt werden, entschied sich die Jungheinrich AG für die Einführung einer CPQ-Lösung. Der Blick in die Praxis zeigt, wie mithilfe von CAS Configurator Merlin aus komplexen Strukturen nützliches Produktwissen entsteht.

Die Jungheinrich AG zählt zu den weltweit führenden Lösungsanbietern für Intralogistik. Den Grundstein für den heutigen Erfolg legte Firmengründer Dr. Friedrich Jungheinrich bereits 1953: Alles begann in Hamburg in einer kleinen Werkstatt mit 30 Beschäftigten. Heute zählt das Unternehmen rund 18.000 Mitarbeiter in 40 Ländern.

### Von Hamburg in die Welt

Ob Hand-Hubwagen Ameise, Elektrostapler oder Vertikalkommissionierer – zu den Eckpfeilern des weltweiten Erfolgs gehört bei Jungheinrich die konsequente Ausrichtung auf die Bedürfnisse und Wünsche des Kunden.

Um bedarfsgerechte Produkte, Lösungen und Dienstleistungen aus einer Hand anzubieten, setzten die Mitarbeiter im Vertrieb bereits in der Vergangenheit auf technische Unterstützung.

### Das Ziel: Schneller zum Ziel

Während des gesamten Angebotsprozesses kamen bisher zwei Konfigurations-Systeme nacheinander zum Einsatz: Zuerst nutzten die Vertriebsmitarbeiter eine selbst entwickelte Software, um die Vorstellungen des Kunden festzuhalten. „Der vertriebliche Konfigurator war zwar verständlich, besaß aber nur ein rudimentäres Regelwerk, welches auf Preislistenpositionen basierte“, erinnert sich Khaled Boukhalfa, Jungheinrich-Projektmanager für Einführung des Jungheinrich Konzernkonfigurators. Erst im Anschluss prüfte ein technischer Konfigurator in den Produktionswerken die technische Baubarkeit. „Unser Ziel war es, den gesamten Prozess angenehmer und deutlich effizienter zu gestalten, Feedbackzyklen zu verkürzen und die Baubarkeitsprüfung insgesamt zu beschleunigen“, erklärt Boukhalfa weiter.





## Die Lösung: Das Beste zweier Welten verbinden

Um die Vielfalt der Produktwelt künftig vollständig abzubilden und das vertriebliche Potenzial komplett auszuschöpfen, startete das Projekt mit CAS Configurator Merlin. Anspruch der Jungheinrich AG war es, den Vertriebsmitarbeitern ein Werkzeug an die Hand zu geben, das sie optimal dabei unterstützt, die angebotene Produktvielfalt dem Kunden darzustellen und gleichzeitig fehlerfreie Angebote zu erstellen. Dazu sollten bereits im ersten Beratungsgespräch alle technischen Regeln beachtet werden, um jederzeit eine verständliche und vor allem fehlerfreie Produktkonfiguration zu ermöglichen.

## Sorgfältiger Auswahlprozess

Nach ausführlicher Recherche der Möglichkeiten entschieden sich die Verantwortlichen für eine Zusammenarbeit mit der CAS Software AG. „Wir schätzen das Know-how des CAS-Teams und arbeiten sehr vertrauensvoll zusammen“, freut sich Boukhalfa.

---

”

*» Gemeinsam gelang es uns, mit CAS Configurator Merlin den gesamten Prozess zu optimieren und gleichzeitig unseren Mitarbeitern im Vertrieb ein optimales Werkzeug an die Hand zu geben. «*

**Khaled Boukhalfa**

Jungheinrich-Projektmanager für Einführung des Jungheinrich Konzernkonfigurators

---

## Doppelte Datenpflege vermeiden

Die Lösung, um Korrekturschleifen im anschließenden Vertriebsprozess zu vermeiden, stellt die Verbindung zwischen der vertrieblichen und der technischen Welt dar. Voraussetzung für den Projekterfolg war dabei die nahtlose Integration in die bestehende SAP Systemlandschaft. Zur Vermeidung einer doppelten Datenpflege wurde das bestehende technische Regelwerk

des SAP LO-VC Konfigurators extrahiert und in das Regelformat von CAS Configurator Merlin überführt. Dabei kam der SAP Standardimporter der CPQ-Lösung aus dem Hause CAS Software AG zum Einsatz. Dieser importiert neben Materialstammdaten und Klassenstrukturen auch Produktwissen wie beispielsweise Vorbedingungen, Auswahlbedingungen, Prozeduren und Einschränkungen.

## Bewährtes behalten – Neues nutzen

Um zu gewährleisten, dass die Vertriebsmitarbeiter das neue Tool gerne und erfolgreich anwenden, entschieden sich die Verantwortlichen, die grundsätzlich bewährten Prozesse beizubehalten. So blieb die Basis in Form von Preislistenpositionen im Vertriebsprozess erhalten. CAS Configurator Merlin erweitert die Darstellung um eine generierbare Preisindikation sowie um diverse Datenblätter und Marketingtexte. Neben einer Schnittstelle zum SAP ERP System kommuniziert CAS Configurator Merlin sowohl mit dem SAP CRM System als auch mit dem Product Information Management System (PIM) der Jungheinrich AG.

Die technische Machbarkeit wird nun durch ein „Matching“ des umfangreichen Produktwissens aus dem technischen SAP System und der vertrieblichen Preislistenpositionen sichergestellt. Das Ergebnis: Eine bidirektionale Übersetzung zwischen technischer und vertrieblicher Sprache. Diese garantiert, dass wäh-

» Mit CAS Configurator Merlin unterstützt uns ein leistungsstarkes Tool, um die vertriebliche und technische Produktwelt miteinander zu verbinden. «

**Khaled Boukhalfa**

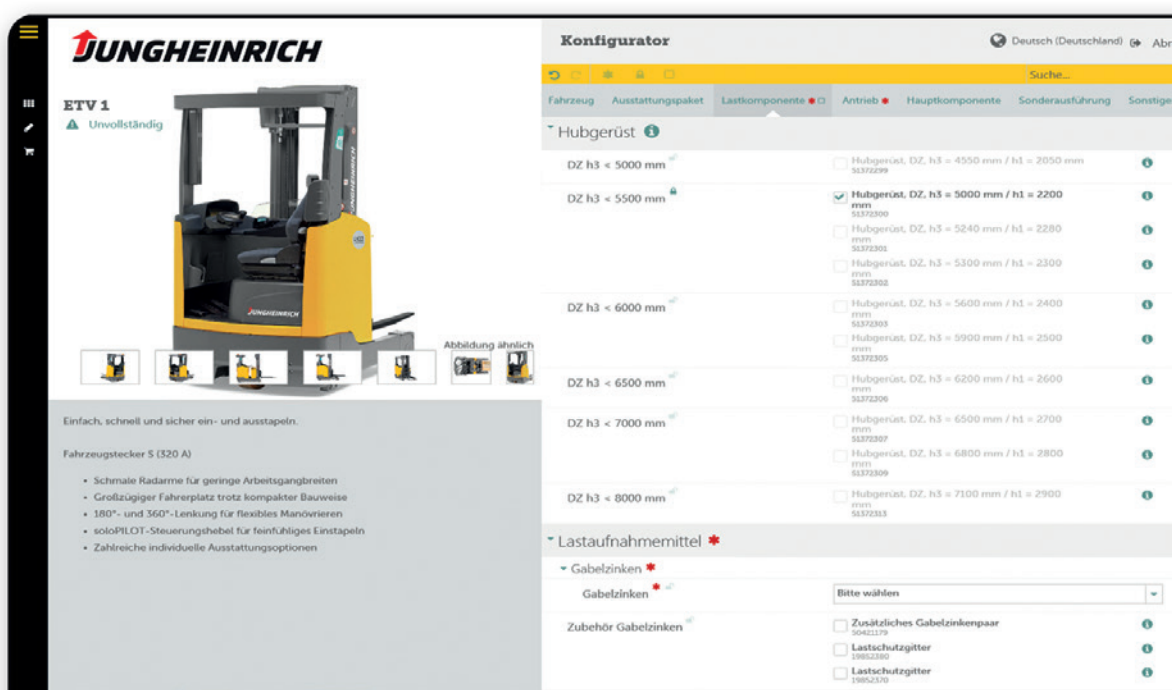
Jungheinrich-Projektmanager für Einführung des Jungheinrich Konzernkonfigurators

rend der Konfiguration im Hintergrund technische Ausschlüsse überprüft werden und der Vertriebsmitarbeiter im Falle eines Ausschlusses direkt informiert wird.

## Leistungsstarkes Gesamtpaket überzeugt

Eine der größten Herausforderungen rund um den Vertrieb variantenreicher Produkte konnte dank der Einführung von CAS Configurator Merlin gelöst werden: Die vertrieblich konfigurierten Produkte werden seit der Einführung unmittelbar auf deren technische Umsetzbarkeit geprüft. Durch die stetige Regelprüfung ist es den Vertriebsmitarbeitern möglich, ihre Angebote fehlerfrei zu erstellen und dabei wertvolle Zeit zu sparen.

Exklusiver Einblick:  
CAS Configurator Merlin  
im Einsatz bei der  
Jungheinrich AG ▶



## Weitere Infos:

[www.jungheinrich.com](http://www.jungheinrich.com)

[www.cas-merlin.de](http://www.cas-merlin.de)

## Weitere Erfolgsgeschichten:

[www.cas-merlin.de/referenzen](http://www.cas-merlin.de/referenzen)

## CAS Configurator Merlin auf einen Blick:



Produkt- und Angebotskonfigurator zur einfachen Steuerung von Angebots- und Vertriebsprozessen



Zentrale Bündelung und Bereitstellung des Wissens aller Mitarbeiter in der Konfigurator-Software



Einfache und intuitive Angebotserstellung und damit fehlerfreie Angebote



Ermöglichung einer kurzen Reaktionszeit auf individuelle Anfragen

**Jetzt informieren**

Sie interessieren sich für das Thema Angebots- und Vertragskonfiguration? Wir beraten Sie gerne!



Telefon: +49 721 9638-901

E-Mail: [merlin@cas.de](mailto:merlin@cas.de)

