

Rapporto dell'utente

Jungheinrich AG



Merlin **CPQ**

Prodotti ricchi di varianti.

Configurati con affascinante semplicità.



Merlin CPQ in uso

presso l'azienda Jungheinrich AG

Trasformare 2 in 1: Jungheinrich raggruppa le conoscenze del prodotto



Ogni azienda produttrice conosce questa sfida: se la gamma di varianti di prodotto aumenta, aumenta anche la complessità del processo di vendita. Per garantire che i preventivi siano comunque creati in modo semplice, rapido e senza errori per i clienti, Jungheinrich AG ha deciso di introdurre una soluzione CPQ. Uno sguardo alla pratica mostra come Merlin CPQ possa essere utilizzato per creare una conoscenza utile dei prodotti a partire da strutture complesse.

Jungheinrich AG è uno dei principali fornitori di soluzioni per l'intralogistica al mondo. Le basi del successo odierno sono state create dal fondatore dell'azienda, il dottor Friedrich Jungheinrich, nel 1953: tutto è iniziato ad Amburgo in una piccola officina con 30 dipendenti. Oggi l'azienda conta circa 18.000 dipendenti in 40 Paesi.

Da Amburgo verso il mondo

Con un portafoglio completo di carrelli industriali, sistemi automatizzati e servizi, Jungheinrich offre ai propri clienti soluzioni su misura per le sfide dell'Industria 4.0. Per offrire tutto questo in un'unica soluzione, il personale di vendita si affidava già in passato all'assistenza tecnica.

L'obiettivo: raggiungere l'obiettivo più velocemente

Durante l'intero processo di quotazione, finora sono stati utilizzati in successione due sistemi di configurazione: In un primo momento, il personale di vendita utilizzava un software sviluppato in proprio per registrare le idee dei clienti. „Il configuratore di vendita disponeva di un insieme di regole basato solo sulle voci di listino“, ricorda Khaled Boukhalfa, project manager di Jungheinrich per l'introduzione del configuratore di gruppo Jungheinrich. Solo successivamente un configuratore tecnico negli stabilimenti di produzione ha verificato la fattibilità tecnica. „Il nostro obiettivo era rendere l'intero processo più piacevole e significativamente più efficiente, abbreviare i cicli di feedback e accelerare il controllo di fattibilità generale“, continua a spiegare Boukhalfa.



La soluzione: combinare il meglio di entrambi i mondi

Per mappare appieno il mondo dei diversi prodotti in futuro e per sfruttare totalmente il potenziale di vendita, il progetto è iniziato con Merlin CPQ al suo fianco. L'obiettivo di Jungheinrich AG era quello di fornire al personale di vendita uno strumento che consentisse loro di presentare al cliente la varietà di prodotti offerti e allo stesso tempo creare preventivi privi di errori. A tal fine, tutte le regole tecniche dovrebbero essere rispettate già durante la prima consultazione, per consentire in qualsiasi momento una configurazione del prodotto comprensibile e, soprattutto, priva di errori.

Attento processo di selezione

Dopo un'ampia ricerca sulle possibilità, i responsabili hanno deciso di lavorare con CAS Software AG. „Apprezziamo il know-how del team CAS e collaboriamo in piena fiducia“, afferma felice Boukhalfa.

» *Insieme siamo riusciti a ottimizzare l'intero processo con Merlin CPQ e a fornire al nostro personale di vendita uno strumento ottimale.* «

Khaled Boukhalfa

Project manager Jungheinrich per l'introduzione del configuratore di gruppo Jungheinrich

Evitare la doppia manutenzione di dati

La soluzione rappresenta un collegamento tra il mondo commerciale e quello tecnico, per evitare loop di correzione nel successivo processo di vendita. Il prerequisito per il successo del progetto era la perfetta integrazione nell'ambiente SAP già esistente. Al fine di evitare la doppia gestione dei dati, le regole tecniche esistenti del configuratore SAP LO-VC sono state estratte e convertite nel formato delle regole di Merlin CPQ.

È stato utilizzato l'importatore standard SAP della soluzione CPQ di CAS Software AG. Oltre ai dati anagrafici dei materiali e alle strutture di classe, questo importa anche la conoscenza del prodotto come le condizioni preliminari, le condizioni di selezione, le procedure e le restrizioni.

Mantieni il collaudato – usa il nuovo

Per garantire che il personale di vendita si trovi bene con il nuovo strumento e lo utilizzi con successo, Jungheinrich ha deciso di mantenere i processi fondamentalmente collaudati. Pertanto, si è mantenuta la base sotto forma di voci del listino prezzi nel processo di vendita. Merlin CPQ espande il display per includere un'indicazione di prezzo che può essere generata così come varie schede tecniche e testi di marketing. Oltre a un'interfaccia con il sistema SAP ERP, Merlin CPQ comunica sia con il sistema SAP CRM che con il Product Information Management System (PIM) di Jungheinrich AG.

La fattibilità tecnica è ora assicurata attraverso un "matching", cioè un confronto fra la vasta conoscenza del prodotto dal sistema tecnico SAP e le voci del listino prezzi dalla vendita. Il risultato: una traduzione bidirezionale tra linguaggio tecnico e linguaggio commerciale. Ciò garantisce che le esclusioni tecniche vengano verificate in background durante la configurazione e che l'addetto alle vendite venga informato direttamente in caso di esclusione.



» Con Merlin CPQ, siamo supportati da un potente strumento di collegamento tra il mondo delle vendite e quello tecnico dei prodotti. «

Khaled Boukhalfa

Project manager Jungheinrich per l'introduzione del configuratore di gruppo Jungheinrich

Il potente pacchetto complessivo è convincente

Una delle maggiori sfide legate alla vendita di prodotti con un gran numero di varianti è stata risolta grazie all'introduzione di Merlin CPQ: i prodotti configurati per la vendita sono stati controllati per la loro fattibilità tecnica sin dalla loro introduzione. Il controllo costante delle regole consente al personale di vendita di preparare le proprie offerte senza errori e risparmiare tempo prezioso nel processo.

JUNGHEINRICH

ETV 1
Umweltständig

Einfach, schnell und sicher ein- und ausstapeln.
Fahrzeugstecker S (320 A)

- Schmale Radarme für geringe Arbeitsgangbreiten
- Großzügiger Fahrerplatz trotz kompakter Bauweise
- 180°- und 360°-Lenkung für flexibles Manövrieren
- isoloPLOT-Steuerscheibel für feinfühliges Einstapeln
- Zahlreiche individuelle Ausstattungsoptionen

Konfigurator Deutsch (Deutschland) Abbr

Suche...

Fahrzeug Ausstattungspaket Lastkomponente Antrieb Hauptkomponente Sonderausführung Sonstige

Hubgerüst

DZ	Hubgerüst, DZ, h3 = 4300 mm / h1 = 2050 mm	Preis
DZ h3 < 5000 mm	Hubgerüst, DZ, h3 = 5000 mm / h1 = 2200 mm	5137099
DZ h3 < 5500 mm	Hubgerüst, DZ, h3 = 5240 mm / h1 = 2280 mm	5137090
	Hubgerüst, DZ, h3 = 5300 mm / h1 = 2300 mm	5137095
	Hubgerüst, DZ, h3 = 5300 mm / h1 = 2300 mm	5137090
DZ h3 < 6000 mm	Hubgerüst, DZ, h3 = 5600 mm / h1 = 2400 mm	5137095
	Hubgerüst, DZ, h3 = 5900 mm / h1 = 2500 mm	5137095
DZ h3 < 6500 mm	Hubgerüst, DZ, h3 = 6200 mm / h1 = 2600 mm	5137090
DZ h3 < 7000 mm	Hubgerüst, DZ, h3 = 6500 mm / h1 = 2700 mm	5137095
	Hubgerüst, DZ, h3 = 6800 mm / h1 = 2800 mm	5137090
DZ h3 < 8000 mm	Hubgerüst, DZ, h3 = 7100 mm / h1 = 2900 mm	5137095

Lastaufnahmemittel

Gabelzinken

Zubehör Gabelzinken

Bitte wählen

- Zusätzliches Gabelzinkenpaar 5042179
- Lastschutzgitter 1985230
- Lastschutzgitter 1985230

Uno sguardo esclusivo a:
Merlin CPQ in uso presso
la Jungheinrich AG ►

Ulteriori informazioni:

www.cas-merlin.de/it/referenze/jungheinrich-ag/

www.jungheinrich.it/

Altre storie di successo:

www.cas-merlin.de/it/referenze/

Merlin CPQ

in sintesi: :



Configuratore di prodotti e preventivi per un facile controllo sui tuoi preventivi e processi di vendita



Raggruppamento centralizzato di tutto il know-how dei dipendenti nel software di configurazione



Generazione semplice e intuitiva di preventivi senza errori



Consentire tempi di reazione rapidi alle singole richieste

Scopri di più

Sei interessato alla configurazione del preventivo e del contratto? Siamo qui per aiutare!



CAS Merlin

A SmartCompany of CAS Software AG

Telefono: +49 721 9638-901

E-Mail: merlin@cas.de

www.cas-merlin.de/it

