



VON DER KUNDENANFRAGE BIS ZUM ANGEBOT MAL WIEDER 3 WOCHEN? NICHT MIT DER FIT PRODUCT SPECIFICATION WORKBENCH!

Was ist die FIT Product Specification Workbench?

Die FIT Product Specification Workbench ist ein SAP-Add-on für den Vertriebsinnendienst in der fertigen Industrie. Der Leistungsumfang der Lösung beinhaltet die Erfassung von kundenspezifischen Produktdaten zur Generierung der notwendigen Stammdaten für eine automatische Kalkulation der Herstellkosten im Rahmen der Angebotserstellung. Mit der Lösung können die Mitarbeiter im Vertrieb Kundendaten schneller erfassen und einfacher kundenindividuelle Angebote erstellen.

Die Herausforderung

Auch in der fertigen Industrie steht der Kunde im Mittelpunkt. Gleich ob Sie als Metallhersteller oder -verarbeiter, Folienhersteller, Textilerzeuger, Papierhersteller oder -verarbeiter, Möbelhersteller oder Holzverarbeiter tätig sind. Der Kunde sollte König sein. Und so möchte er auch betreut werden – und zwar ab dem ersten Kontakt.

Die Situation kennen fast alle Fertigungsunternehmen: Ein Kunde ruft im Vertrieb an, um ein Angebot für ein Produkt einzuholen. Der Vertriebsmitarbeiter muss die Produktanforderungen des Kunden aufnehmen – meistens auf Papier. Die Anforderungen müssen jetzt verschiedene Abteilungen durchlaufen in der die fertigungsspezifischen Daten ergänzt werden, um somit am Ende einen Preis ermitteln zu können. Dies ist ein unsicherer Prozess bei dem wertvolle Zeit und Transparenz verloren geht. Denn es ist nicht ersichtlich in welchem Status der Prozess sich befindet, keine Auswertung darüber wieviel Anfragen zu einem Angebot gemacht wurden und wieviel Angebote letztendlich angenommen wurden. Dabei kann der Kunde zu Recht eine schnelle und kompetente Auskunft vom Vertrieb erwarten. Nicht mehr und nicht weniger. Darauf können Sie jetzt

Ihr Unternehmen einstellen. Sie müssen nur den bestehenden Ablauf in der SAP-Anwendung für den Vertrieb optimieren.

Die Lösung

Mit Hilfe der FIT Product Specification Workbench können Vertriebsmitarbeiter Materialstämme, Stücklisten und Arbeitspläne aus produktspezifischen Daten schneller anlegen. Diese Daten werden in der Anfrage- und Angebotsphase zwischen Kunde und Ihrem Unternehmen ausgetauscht. Sie fließen in das SAP-System ein und bilden die künftigen Stammdaten.

Die Stammdaten bilden die Grundlage, um sowohl den Fertigungsprozess zu definieren als auch die eingesetzten Komponenten und Rohstoffe zu bestimmen. Anschließend können mit den generierten Daten automatisch die realen Herstellkosten und das individuelle Angebot für den Kunden erstellt werden. Die Benutzeroberfläche der Lösung ist im vertrauten SAP Look & Feel gestaltet und bildet alle für den Anfrage- und Angebotsprozess relevanten produktspezifischen Daten im SAP-System durch kundenindividuelle Eingabemasken ab. Die Masken ermöglichen den Mitarbeitern im Vertriebsinnendienst eine komfortable und effiziente Datenerfassung. Die FIT

Product Specification Workbench prüft die eingepflegten Daten auf Plausibilität und Vollständigkeit. Anschließend generiert die Lösung automatisch sämtliche Stammdaten – vom Materialstamm über Stücklisten bis hin zu den Arbeitsplänen.

Die Mitarbeiter haben darüber hinaus die Möglichkeit, den aktuellen Status des Auftrages permanent einzusehen. Die Lösung ist voll in den Vertriebs- und Kalkulationsprozess integriert und bietet eine direkte Verknüpfung zu allen Vertriebsbelegen – wie Anfrage, Angebot und Auftrag – zu den entsprechenden Produktspezifikationen. Und selbstverständlich lassen sich auch flexible Anpassungen über Steuertabellen vornehmen.

Die Hauptvorteile

Die FIT Product Specification Workbench optimiert den Anfrage- und Angebotsprozess erheblich und schafft vielfache Vorteile. Zum einen benötigen die Mitarbeiter deutlich weniger Zeit, um die Stammdaten im SAP-System anzulegen, da dieser

Prozess automatisiert ist. Die Mitarbeiter werden von einfachen Routineaufgaben entlastet und können Kundenanfragen schneller und zielgerechter beantworten. So lassen sich Prozesskosten sparen und der Kundenservice verbessern.

Zum anderen können die Mitarbeiter auch umfangreichere Daten über die Produktspezifikation in das SAP-System einpflegen. Außerdem werden die Stammdaten elektronisch generiert und die Herstellkosten kalkuliert. Die Automatisierung wirkt sich nachhaltig positiv auf Sicherheit, Transparenz und Qualität des gesamten Vertriebsprozesses aus. Ihre Kunden werden es Ihnen danken – und zwar ab dem ersten Mal.

Die Zielgruppe

Die FIT Product Specification Workbench wendet sich an SAP-Anwender aus der Fertigungsindustrie. Dies sind im Einzelnen beispielsweise Folienhersteller, Metallherzeuger oder -hersteller, Textilerzeuger, Papierherzeuger oder -verarbeiter, Möbelhersteller oder Holzverarbeiter.

Das sagen unsere Kunden



**Renate Ammann, EDV-Leiterin
Leeb Folien GmbH & Co. KG**

„Wir haben mit der FIT einen Partner gefunden, der sich mit überdurchschnittlichem Engagement und großem Einfühlungsvermögen in unsere komplexen Prozesse eingearbeitet und eine ausgereifte Funktionalität nach unseren Ideen und Anforderungen geschaffen hat.“

Das Verhältnis zur FIT ist geprägt von ebenbürtiger Zusammenarbeit, gegenseitiger Inspiration und einem vertrauensvollen und wertschätzenden Dialog.

Die Synergie dieser Partnerschaft wollen wir auch zukünftig nutzen, um unsere Prozesse innovativ und effizient zu gestalten.“