



Heute im Angebot: minimaler Aufwand!

Das Unternehmen

Seit über 40 Jahren entwickelt die global agierende Lucas-Nülle-Gruppe hochwertige technische Systeme für die Aus- und Weiterbildung in vielen Industriebereichen. Das Unternehmen hat seinen Stammsitz in Kerpen bei Köln und beschäftigt mehr als 300 Mitarbeiter.



Lucas-Nülle-Gruppe erstellt Angebote mit AKIOMA

„Kompetenzen erlangen – Prozesse beherrschen.“ Unter diesem Motto bietet Lucas-Nülle Lehr- und Trainingssysteme für die projektorientierte Aus- und Weiterbildung in allen relevanten Industrieberufen an. „Die Komplexität unserer Produkte nimmt ständig zu“, sagt Wolfgang Hüppe, Vertriebsleiter DACH bei Lucas-Nülle. „Wenn wir Angebote erstellen, wird die Herausforderung immer größer, jedes Produkt, jeden Artikel und jede Dienstleistung vollständig zu erfassen und korrekt zuzuordnen. Ohne eine leistungsstarke Software könnten wir das nicht mehr stemmen.“

Lange dauerte die Suche allerdings nicht. Die Wahl fiel schnell auf die CRM-Lösung AKIOMA des gleichnamigen Herstellers, mit dem bereits eine bewährte Geschäftsbeziehung bestand.

Was zusammengehört, bleibt zusammen

„Die wichtigsten Kriterien waren für uns die Benutzerfreundlichkeit und die Produktivität“, erklärt Wolfgang Hüppe. „Die Bedienung der Software musste so einfach sein, dass man auch beim umfangreichsten Angebot an jeder Stelle den Überblick behält und die Angebote mit minimalem Aufwand ändern und ergänzen kann.“ Das ist in AKIOMA intelligent gelöst: Die Software läuft in einem Webbrowser, bietet aber dennoch eine hierarchische Baum- und Ordnerstruktur an, wie man sie aus Windows-Umgebungen kennt. Artikel, Produkte, Zubehör, Dienstleistungen lassen sich per Drag & Drop ganz bequem in die entsprechende Ebene im Angebot einfügen; einmal definierte Verknüpfungen (z. B. zwischen einem Komplettsystem und allen zugehörigen Komponenten) bleiben dabei immer erhalten.

Die Herausforderung

Die zunehmende technische Komplexität wirkte sich vor allem beim Erstellen von Angeboten aus: Der Aufwand wurde immer größer, die Produkte bis ins Detail korrekt und vollständig darzustellen. Für diesen Prozess suchte Lucas-Nülle eine durchgängige, einfach zu bedienende Software.

„Mit AKIOMA können wir Abläufe visualisieren und flexibel Regeln einfügen, z. B. zum Freigabeprozess bei den Angeboten. Das gibt uns die Gewissheit, dass automatisch alles korrekt abläuft.“

Wolfgang Hüppe, Vertriebsleiter DACH bei Lucas-Nülle

Die Lösung

AKIOMA ist die Komplettlösung für den Vertrieb komplexer Produkte. Auch die detailliertesten Angebote lassen sich schnell und zuverlässig erstellen, wobei Vollständigkeit, Mehrsprachigkeit und inhaltliche Korrektheit immer gewährleistet sind. AKIOMA ist als On-Premise- und Cloud-Lösung erhältlich.

Die Implementierung

Um die Definition der Anforderungen kümmern sich ein Team aus den beteiligten Abteilungen und den Spezialisten von AKIOMA. Vor dem „Go Live“ nahmen drei bis vier Anwender den Angebotsprozess in einem Testsystem genau unter die Lupe. Anpassungen an die spezifischen Prozesse bei Lucas-Nülle wurden sukzessive vorgenommen, wobei die Updatefähigkeit von AKIOMA immer gewährleistet blieb. Die Projektdauer betrug etwa drei Monate.

Der Erfolg

Das Zusammenstellen von Komplettsystemen, Komponenten, Zubehör, Support- und Dienstleistungen in den Angeboten geht mit AKIOMA wesentlich einfacher. Definierte Verknüpfungen und Hierarchieebenen im Produktkatalog bleiben immer erhalten und können per Drag & Drop beliebig hinzugefügt oder entfernt werden.

Auch in fremdsprachigen Angeboten werden diese Zusammenhänge auf jeder Ebene korrekt beibehalten. Die Bearbeiter bei Lucas-Nülle müssen lediglich die richtige Vorlage in der Zielsprache auswählen und erhalten das fertige Angebot mit ein paar Mausklicks.

Alles in allem hat sich der Aufwand beim Angebotsprozess gegenüber früher auf einen Bruchteil reduziert.

Überall verständlich

Weltweit kommuniziert Lucas-Nülle in rund 15 Sprachen. Die Mehrsprachigkeit ist also eines der wichtigsten Kriterien bei der Angebotserstellung. Auch in diesem Punkt konnte AKIOMA sofort überzeugen: „Der große Vorteil ist, dass man nur die Sprache angeben muss. Die Software setzt dann automatisch die richtigen Bezeichnungen und Texte zum jeweiligen Produkt ein“, betont Wolfgang Hüppe. „Das erleichtert uns den gesamten Prozess ungemein.“

Die Form stimmt

Die Garantie für stimmige Angebote gibt AKIOMA nicht nur in Bezug auf den Inhalt, sondern auch formal. „Jedes Land hat seine eigenen Regeln und Gepflogenheiten bei der Formulierung und Darstellung von Anrede, Titel, Adresse usw.“, sagt der Vertriebschef. „Bei der Sprachauswahl kommt automatisch die zugewiesene Dokumentenvorlage zum Einsatz, so dass wir uns um diese Punkte nicht extra kümmern müssen. Das mögen nur Äußerlichkeiten sein, aber die Empfänger wissen es zu schätzen, wenn man gerade bei diesen Dingen besonders sorgfältig vorgeht. Ein Angebot ist ja immer auch eine Visitenkarte des Unternehmens – dieser Aspekt wird oft zu wenig beachtet.“



„Kontakte ordnen wir per Drag & Drop beliebig zu, und können damit auch komplexe Organisationsformen bei den Kunden exakt abbilden. Auch das macht den Angebotsprozess so effizient.“

Wolfgang Hüppe, Vertriebsleiter DACH bei Lucas-Nülle

Offen nach allen Seiten

Ein besonderes Augenmerk galt dem Zusammenspiel von AKIOMA mit dem eingesetzten ERP-System. Auch dieser Punkt bereitete keinerlei Kopfzerbrechen. Mit AKIOMA Connect steht eine Integrationsplattform zur Verfügung, auf der Schnittstellen zu allen gängigen ERP-Lösungen bereits vorkonfiguriert sind, bzw. – im Sinne eines Enterprise Service Bus (ESB) – mit geringem Aufwand eingerichtet werden können. „Damit bleiben wir auch bei Erweiterungen oder Modifikationen unserer Systemlandschaft immer sehr flexibel, etwa bei der Integration von Microsoft Exchange oder Anfragen, die über die Webseite hereinkommen und automatisch ein Angebot auslösen“, fasst Wolfgang Hüppe zusammen. „Zudem können wir uns darauf verlassen, dass in AKIOMA vorgenommene Änderungen, etwa bei Kontaktdaten, automatisch ins angebundene System eingehen, bzw. dass Preisanpassungen aus unserem ERP-System auch sofort in AKIOMA nachgezogen werden. Dank solcher Features läuft unser gesamter Angebotsprozess jetzt viel zuverlässiger, schneller und effizienter ab.“

Über AKIOMA

AKIOMA Software entwickelt CRM-Systeme für den Mittelstand. Die gleichnamige CRM-Software AKIOMA basiert auf dem vom Unternehmen selbst entwickelten Framework SWAT und wird sowohl On-Premise als auch Cloud-basierend eingesetzt. Besondere Schwerpunkte sind dabei die Erstellung / das Management von komplexen Angeboten, das Produktmanagement sowie die Abbildung komplexer Kundenbeziehungen.