



Komplexe Produktprogramme mühelos pflegen und bereitstellen



Das Unternehmen

Seit über 40 Jahren entwickelt, produziert und vertreibt die global agierende Lucas-Nülle-Gruppe hochwertige technische Systeme für die berufliche und wissenschaftliche Aus- und Weiterbildung. Die Unternehmensgruppe hat ihren Stammsitz in Kerpen bei Köln und beschäftigt mehr als 300 Mitarbeiter.

Lucas-Nülle-Gruppe nutzt AKIOMA für das Produktmanagement

Aus rund 10.000 Artikeln eines modularen Baukastensystems können unzählige Experimentierausstattungen zusammengestellt werden. Aber nicht jede Zusammenstellung ergibt Sinn, manche Zusammenstellung provoziert sogar Probleme. „Früher war das Wissen über die optimalen Ausstattungen nur in den Köpfen der Produktmanager. Wollte der Vertrieb große Angebote ausarbeiten, war er oft auf ihre Zuarbeit angewiesen“, erklärt Christoph Müssener, Leiter der Geschäftsentwicklung bei Lucas-Nülle. „Das geschah mit Hilfe von Listen, die aber sehr fehleranfällig waren, weil sie, kaum erstellt, schon wieder überholt waren. Auch unsere über 100 weltweiten Händler waren mit dieser Aufgabe vollkommen überfordert.“

„Wir wollen immer die technische Lösung anbieten, die genau zu den jeweiligen individuellen Anforderungen passt“, ergänzt Müssener. „Inhaltliche Qualität und Konsistenz unseres Produktkatalogs sind dafür enorm wichtig: Wir erheben den Anspruch, dass man in unserem Produktangebot bis ins Detail perfekt informiert wird und möglichst keine Fragen offen bleiben.“

Deshalb beschränkt sich Lucas-Nülle auch nicht auf die Auflistung technischer Spezifikationen, sondern optimiert die Informationsqualität zu den einzelnen Komponenten und Systemen mit Hilfe von Bildmaterial und weiterführenden Dokumenten, in der jeweiligen Sprache seiner Kunden.

Das alles will effizient verwaltet und bearbeitet werden – eine Herausforderung, die mit dem Umfang des Produktkatalogs immer größer wird.

Die Herausforderung

Im sehr großen Produktkatalog kam es für Lucas-Nülle darauf an, die Informationsqualität zu optimieren und die Transparenz für Produktmanagement und Vertrieb zu erhöhen. Das ließ sich mit „Bordmitteln“ nicht mehr realisieren; eine leistungsstarke, extrem benutzerfreundliche Software wurde erforderlich.

„Wir erzeugen heute optimal strukturierte, bebilderte Angebote in Rekordzeit, die bei Verständlichkeit, Lesbarkeit und Korrektheit zu den besten in unserer Branche gehören. Das verdanken wir den Produktmanagement-Werkzeugen von AKIOMA.“

Christoph Müssener, Leiter Geschäftsentwicklung bei Lucas-Nülle

Die Lösung

AKIOMA ist die Komplettlösung für die Erstellung und Verwaltung von Produktinformationen. Diese können in beliebig vielen Sprachen generiert, zugewiesen und verknüpft werden. Formatierte Texte, Produktbilder, Videos und weitere Dokumente lassen sich direkt für die inhaltliche Gestaltung von Webseiten exportieren.

Die Implementierung

Nach Definition der Anforderungen wurde der Produktmanagementprozess in einem Testsystem abgebildet und in der Praxis erprobt, wobei speziell das Zusammenspiel mit dem Content Management der Lucas-Nülle-Webseite im Fokus stand und die Updatefähigkeit der AKIOMA-Lösung gewährleistet blieb.

Die Projektdauer belief sich auf ca. drei Monate.

Der Erfolg

AKIOMA reduziert den Aufwand für das Portfoliomanagement bei Lucas-Nülle auf ein Minimum und steigert Benutzerfreundlichkeit, Transparenz und Qualität erheblich. Die Produktprogramme werden in einer hierarchischen Baumstruktur strukturiert und in Gliederungen zu Ausstattungen zusammengefasst. Die Texte dazu entstehen in einem WYSIWYG-Editor und können mit Bildern, Dokumenten, Fristen und Terminen ergänzt werden.

Viel effizienter läuft auch die „Synchronisation“ fremdsprachiger Inhalte ab: Fertig übersetzte Texte werden im gesamten System immer als aktuelle Fassung bereitgestellt, Versionskonflikte sind ausgeschlossen.

Ziehen und verschieben

Die richtige Lösung fand Lucas-Nülle in der CRM-Software AKIOMA des gleichnamigen Herstellers, die bereits für die Erstellung von Angeboten eingesetzt wurde. Im Gegensatz zu den meisten CRM-Tools ist das Produktmanagement bei AKIOMA ein Hauptfunktionsbereich. Er lässt sich über die Integrationsplattform AKIOMA Connect problemlos mit vorhandenen Anwendungen nutzen und gleicht beispielsweise, wie bei Lucas-Nülle, die Artikelstammdaten bidirektional mit dem ERP-System ab.

„Sofort begeistert hat uns die einfache Handhabung“, sagt Christoph Müssener. „Komponenten, Teile und Zubehör, die zu einem Produkt gehören, kann man in einer Baumstruktur per Drag & Drop beliebig zuordnen und verschieben. Gerade bei sehr komplexen Systemen ist das sehr hilfreich, denn man verliert nie den Überblick.“ Für die Bearbeiter spielt es keine Rolle, ob sie Texte, Bilder oder andere Dateiformate zuweisen – mit AKIOMA lässt sich der Produktkatalog mühelos „multimedial“ gestalten.

Globales Verständnis garantiert

Ein besonderes Leistungsmerkmal der Software ist die Mehrsprachigkeit beim Anlegen und Verwalten der Produktinhalte. AKIOMA verfügt über einen separaten Übersetzungsmodus, in dem alle zu übersetzenden Inhalte, jeweils mit dem aktuellen Status der Übersetzung, aufgelistet werden. Ist ein Dokument bearbeitet, steht es automatisch in der neuesten Fassung im gesamten System bereit.



„Mit AKIOMA besitzt unser Produktmanagement endlich das Werkzeug, um das Produktportfolio zu strukturieren, zu pflegen und bereitzustellen. Transparenz und Effizienz sind dramatisch gestiegen, daher führen wir einen erheblichen Teil unseres Erfolgs auf AKIOMA zurück.“

Christoph Müssener, Leiter Geschäftsentwicklung bei Lucas-Nülle

Vom Katalog ins Web

Auf der Webseite von Lucas-Nülle können Kunden das vollständige Produktprogramm in einem ansprechenden Layout und mit guter Suchmaschinentransparenz finden. Das Besondere: Alle Produktseiten für den Webauftritt in sieben Sprachen werden vollkommen automatisch erzeugt!

Hier spielt AKIOMA einen weiteren Trumpf aus: „Die Produktbeschreibungen werden direkt an ein Content Management-System und damit in unseren Webauftritt exportiert. Veraltete Webseiten gehören jetzt der Vergangenheit an“, sagt Christoph Müssener. „Gerade bei diesem Prozess sparen wir erheblich an Aufwand und Zeit und können uns immer auf die inhaltliche Korrektheit und Vollständigkeit verlassen, weil die definierten Inhalte und zugewiesenen Verknüpfungen auch beim Webseitenexport natürlich in allen Sprachversionen erhalten bleiben.“

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.