

Success Story

ESCRIBA.



„Mit Hilfe von ESCRIBA haben wir im Bereich Solutions einen wichtigen Meilenstein erreicht. Durch die Einführung harmonisierter Vorlagen für kundenspezifische Angebote konnte das Unternehmen schnell, einheitlich und mit der geforderten Qualität auf Kundenanfragen reagieren. Besonders die Skalierbarkeit der Dokumente – vom Budgetangebot bis zum finalen Proposal – erwies sich als Schlüsselfunktion.“

Wolfgang Schweizer

Global Portfolio Manager Solutions

Endress+Hauser 
People for Process Automation

Unternehmen: **Endress+Hauser**
Branche: **Mess- und Automatisierungstechnik**
Sitz: **Reinach, Schweiz**
Mitarbeitende: **ca. 17.000 weltweit**
Projektziel: **Einheitliche und effiziente Erstellung komplexer Angebote für Projekte und Lösungen**

Effizienz, Skalierbarkeit und Zeitersparnis bei der Angebotserstellung

Endress+Hauser wurde 1953 von Georg H. Endress und Ludwig Hauser gegründet und gilt als global führender Anbieter von Messgeräten, Dienstleistungen und Lösungen im Bereich der industriellen Verfahrenstechnik. Mit 8.900 Patenten und Anmeldungen treibt das Unternehmen sowohl die Entwicklung als auch den Einsatz innovativer Technologien voran. Doch besonders im Bereich Solutions nahm die Komplexität der Projektangebote mit großem Umfang viel Zeit in Anspruch. Auf der Suche nach einem Tool zur effizienten Angebotserstellung entschied sich das Unternehmen für ESCRIBA. Ausschlaggebend war die Möglichkeit der Nachbearbeitung von Angeboten in SAP noch vor der Dokumentausgabe sowie die Integration in die SAP-Nachrichtenverarbeitung. Dadurch wurde eine hohe Effizienzsteigerung, Skalierbarkeit und Zeitersparnis bei der Angebotserstellung erreicht.

Herausforderung

- Keine einheitliche Struktur der Projektangebote über die einzelnen Vertriebsgesellschaften
- Kein einheitliches Tool zur Projektangebotserstellung
- Komplexe Projektangebote können nicht in einer angemessenen Form gegenüber dem Kunden präsentiert werden

Zielsetzung

- Einheitliche Struktur von Projektangeboten
- Effiziente (teilautomatisierte) Erstellung von Projektangeboten basierend auf einheitlichen Vorlagen (für die unterschiedlichen Lösungen)
- Erfüllen der Kundenerwartungen an Angebotslayout / -inhalt (z.B. Einbinden von Tabellen, Grafiken, Bildern)
- Volle Integration der erzeugten Dokumente in den bestehenden Vertriebs- und Engineering-Prozess

Lösung

- ESCRIBA Composer (Rich Client) zur Erstellung / Nachbearbeitung der Projektangebote
- Integration in SAP SD
- Nahtlose Integration des SAP ESCRIBA Add-ons in die Nachrichtenverarbeitung des SAP SD-Beleges
- Integration der Angebotserstellung in den Engineering-Prozess

2.600

Projektangebote (inkl. Revisionen) in 2023

1 Std.

Zeitersparnis mit ESCRIBA pro Angebotserstellung

8

Sprachen für global einheitliche Vorlagen

3,7 Mrd.

Gesamtumsatz in 2023

Projektdetails

Implementierungen

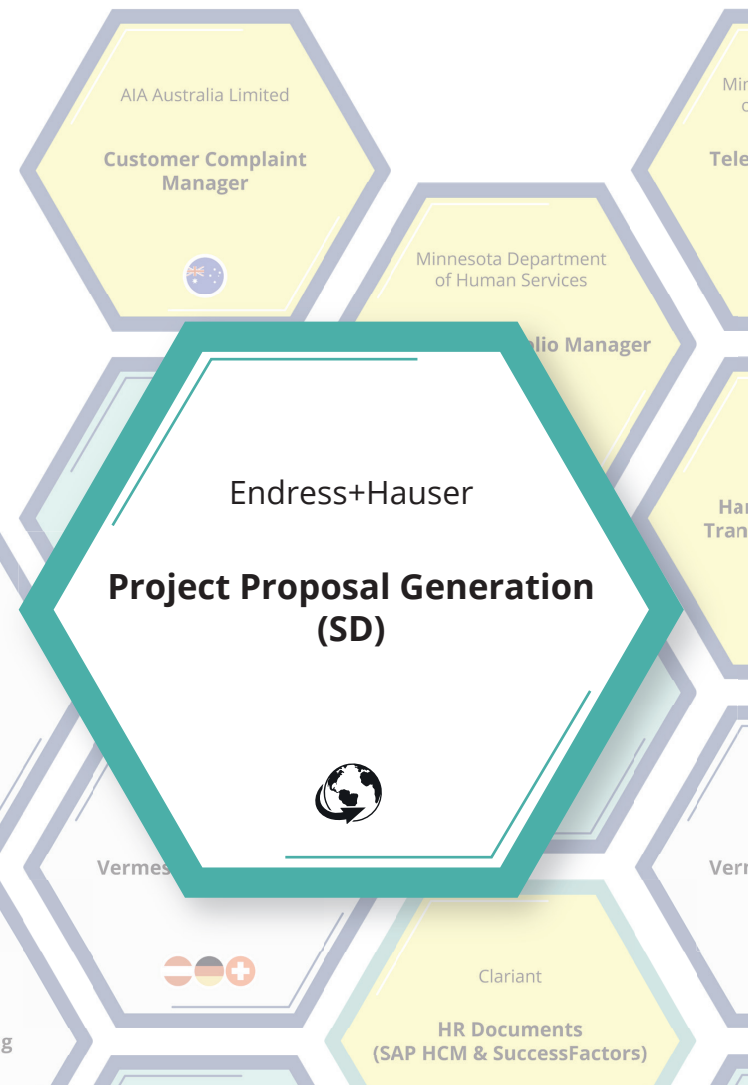
- On-Premises-Installation mit direkter Verbindung zu SAP SD
- ESCRIBA Dokumentenerstellung mit Schnittstelle zu SAP SD schafft einen hohen Automatisierungsgrad
- ESCRIBA Composer führt die Benutzer durch vordefinierte, anpassbare Bedienoberflächen zur Dokumentenerstellung
- Einbindung des Web-Composer in die Engineering-Plattform (Webanwendung)

Schritte zum Erfolg

- Proof of Concept am Beispiel eines Use Cases
- Beschreibung der Anforderungen an den Content und der notwendigen SAP-Schnittstellen
- Konzept und Implementierung der Integration in den SD Beleg und die Endress+Hauser Engineering-Plattform
- Schrittweiser Aufbau der Vorlagen für die einzelnen Lösungen gemeinsam mit ESCRIBA
- Stufenweise Roll-out in den einzelnen Vertriebsgesellschaften
- Kontinuierliche Optimierung der Vorlagen / Abläufe

Benefits

- Einheitliches, professionelles Layout über die verschiedenen, weltweiten Vertriebsgesellschaften hinweg mit Möglichkeiten der individuellen Nachbearbeitung
- Einheitliche Dokumentenstruktur über die unterschiedlichen angebotenen Lösungen hinweg
- Durchgängiger Prozess vom Engineering bis zur Angebotserstellung
- Einfache Erstellung von Revisionen zu bestehenden Projektangeboten
- Integration in die Endress+Hauser Prozess- und IT-Landschaft



„Bereits im ersten Quartal nach dem Roll-out der neuen Prozesse konnte Endress+Hauser eine Zeitersparnis von einer Stunde pro Angebotserstellung verzeichnen. Dies ermöglichte den Mitarbeitenden, sich stärker auf die inhaltliche Gestaltung der Angebote zu konzentrieren und gleichzeitig die Effizienz zu steigern. Die einheitlichen Vorlagen und die Fokussierung auf Skalierbarkeit haben den Angebotsprozess effizienter gestaltet und die Kundenzufriedenheit erhöht.“

Wolfgang Schweizer

Global Portfolio Manager Solutions

