

Kundengeschichte

75 % Zeitersparnis für HuskyHeißkanaltechnik

Husky Injection Molding Systems Ltd. ist auf seinen Kernmärkten der weltweit größte Markenanbieter von Fertigungslösungen, einschließlich Werkzeugen, Systemen und Dienstleistungen. Husky bietet Heißkanallösungen für jede erdenkliche Anwendung und beliebige Stückzahlen.

"Wir setzen bei der digitalen Transformation auf 'Best-of-Breed'-Lösungen. Tacton spielt eine zentrale Rolle in unserem Vertriebsprozess."

Steffen Bönecke, Director of Global Engineering and Operation Transformation

Fehlerhafte Angebote: Zeit, gegenzusteuern

Heißkanaldüsen sind die Schnittstellen zwischen Formnest (Kavität) und Spritzgießmaschine. Je nach Lösung, müssen bei Husky zwischen 60 und 70 Variablen berücksichtigt werden. Für jede Variable wiederum gibt es Richtlinien, die festlegen, was für eine Konfiguration zu beachten ist.

Für ein Angebot mussten bei Husky in Summe Tausende solcher Richtlinien berücksichtigt werden.

Um ein Angebot zu erstellen, mussten die Vertriebsingenieure die relevanten Informationen in verschiedenen Systemen und Tabellen nachschlagen. Das führte nicht nur zu widersprüchlichen und fehlerhaften Angebotsunterlagen, sondern war zudem äußerst zeitaufwändig.

Damit nicht genug: Die interne Zusammenarbeit war oft schwierig, da in den verschiedenen Teams auch unterschiedliche Tools verwendet wurden. Für Husky, einem der weltweit größten Anbieter von Spritzgießmaschinen, Heißkanalprodukten, Robotern, Werkzeugen und integrierten Systemen, war klar: Zeit zu handeln.

CPQ-Lösung muss Komplexität beherrschen können

Husky hatte klare Vorstellungen, was eine CPQ-Lösung leisten sollte. Denn mit der bislang eingesetzten Lösung konnte Husky die Produktkomplexität nicht beherrschen. Außerdem musste die eigene IT das Tool selbst warten, was zu einer langen Liste gewünschter und benötigter Änderungen führte. Deshalb war es für das kanadische Unternehmen wichtig, dass der neue CPQ-Anbieter über entsprechendes Branchenwissen verfügt.

Das Ziel: Digitale Transformation

Husky wollte mit der neuen Lösung auch die Zusammenarbeit der beteiligten Bereiche verbessern. Egal ob Vertrieb oder Engineering: Alle sollten mit dem Tool kundenspezifische Produkte fehlerfrei konfigurieren können.

Fündig wurde Husky bei Tacton CPQ. Die Lösung konnte nicht nur mühelos mit der Komplexität der Produkte umgehen, sondern versetzte Husky auch in die Lage, Angebote schneller erstellen zu können. Eine Zeitersparnis von rund 75 % ist bei zehntausenden Angeboten pro Jahr ein enormer Gewinn.



HUSKY®

Damit nicht genug: Die Stückliste wird gleich zu 95% vollständig erstellt, was den Ingenieuren viel Zeit verschafft, die sie für wertschöpfende Tätigkeiten nutzen können.

Durch die Integration in das CRM-System profitiert Husky dank Tacton heute von durchgängigen Verkaufsprozessen. Steffen Bönecke, Director Global Engineering and Operation Transformation bei Husky, erklärt, wie Tacton bei der Umsetzung der Unternehmensstrategie unterstützt:

"Die Lösungen, die wir einsetzen, müssen uns mit ihrer Kernkompetenz überzeugen: Tacton tut dies im Bereich Produktkonfiguration und durchgängige Prozesse."

Benefits – zusammengefasst

- Zu 100 % fehlerfreie Angebote
- Hochwertige, CI-konforme Angebotsunterlagen
- Gesunkene Gewährleistungskosten (verursacht durch falsch konfigurierte Produkte)
- Intuitiver anwendungsbasierter Konfigurator
- Schnelles Hinzufügen neuer Produkte

Über Tacton

Tacton ist ein führender SaaS-Anbieter von Lösungen für Configure, Price, Quote (CPQ). Die vielfach bewährte Konfigurationslösung vereinfacht Vertriebsprozesse im komplexen Maschinenbau. Die leistungsfähigen Funktionen für Produktkonfiguration und Visualisierung machen Tacton zu einem ‚Leader‘ im Gartner Magic Quadrant für CPQ Application Suites. Tacton zählt zu den Pionieren im Bereich Produktkonfiguration und Konstruktionsautomatisierung (Design Automation). Seit 1998 verlassen sich weltweit führende Unternehmen wie ABB, Daimler, MAN, Scania, Siemens, Xylem und Yaskawa auf Tacton. Tacton hat seinen Hauptsitz in Stockholm und Chicago sowie regionale Niederlassungen in Karlsruhe, Warschau und Tokio.