

Kundengeschichte

Erfolgreiche Implementierung von Tacton CPQ bei Metso



Unternehmensübersicht

Metso ist ein weltweit führendes Unternehmen für nachhaltige Technologielösungen in den Bereichen Bergbau, Zuschlagstoffe, Recycling und Prozessindustrie. Mit über 17.000 Mitarbeitern in 50 Ländern arbeitet Metso mit der Mission, Innovationen voranzutreiben und die Effizienz in der gesamten Wertschöpfungskette der Mineralverarbeitung zu verbessern.

Die Herausforderung

Metso verließ sich auf manuelle, Excel-basierte Konfiguratoren, was zu dezentralisierten Daten, inkonsistenten Preisen und einem zeitaufwändigen Verkaufsprozess führte. Diese Ineffizienzen behinderten die Fähigkeit des Unternehmens, schnell und genau Angebote zu erstellen, was das Wachstum in einem wettbewerbsintensiven Markt einschränkte.

Die Lösung

Um den Verkaufs- und Produktkonfigurationsprozess zu modernisieren, implementierte Metso Minerals Separation Tacton CPQ (Configure, Price, Quote), integriert in Metso's Salesforce CRM. Diese cloudbasierte Lösung automatisierte und rationalisierte den Prozess der Konfiguration komplexer Produkte, der Erstellung genauer Angebote und der Verwaltung von Produktdaten..

Wichtige Schritte bei der Implementierung umfassten:



Engagement der Führungsebene

Metso sicherte sich starke Unterstützung des oberen Managements, um das Projekt voranzutreiben.



Organisatorisches Änderungsmanagement

Ersetzung manueller Werkzeuge durch Tacton CPQ, zentrale Konfiguration und Preisgestaltung zur Beseitigung von Ineffizienzen.



Verbesserung der Datenqualität

Hochwertige, aktuelle Produktdaten wurden zum Fokus, um eine reibungslose Implementierung und verbesserte Genauigkeit bei der Preisgestaltung und Konfiguration zu gewährleisten.

Die Ergebnisse

Die Implementierung von Tacton CPQ brachte mehrere Vorteile:



Erhöhtes Angebotsvolumen

Die Angebotserstellung stieg um 20%, wodurch das Vertriebsteam auf mehr Möglichkeiten reagieren konnte.



Ressourceneffizienzgewinne

Die Ressourcen für das Angebotsmanagement wurden um 40% reduziert, und Produktmanager konnten sich mehr auf Innovationen konzentrieren, anstatt einzelne Verkaufsfälle zu bearbeiten.



Schnellere Angebotszeit

Vertriebsteams berichteten von einer schnelleren Produktabgrenzung und Preisgestaltung, was die Kundenzufriedenheit und die Verkaufsergebnisse verbesserte.



Verbesserte Genauigkeit

Genauere Preisgestaltung und Angebote stärkten das Vertrauen der Kunden und die Marke Metso.

Wichtige Erkenntnisse

Einbindung externer Berater

Die Zusammenarbeit mit Spezialisten wie CPQ Finland war entscheidend zur Minderung interner Dynamiken und brachte neue Perspektiven.

Frühe Einbindung der Interessengruppen

Die Einbindung aller relevanten Teams von Vertrieb bis Technik stellte die Abstimmung und reibungslose Rollouts sicher.

Iterative Entwicklung

Die Übernahme eines iterativen Entwicklungsansatzes ermöglichte es Metso Minerals Separation, seine CPQ-Einrichtung kontinuierlich zu verbessern und gleichzeitig flexibel zu bleiben.

Fazit

Die Einführung von Tacton CPQ durch Metso Minerals Separation verwandelte den Verkaufsprozess und steigerte Effizienz, Genauigkeit und Skalierbarkeit. Diese erfolgreiche Implementierung positionierte Metso für weiteres Wachstum in einem sich entwickelnden Markt mit Fokus auf Nachhaltigkeit und Innovation.

Erfahren Sie, wie Tacton CPQ Ihr Unternehmen transformieren kann:

[Vereinbaren Sie noch heute eine Demo](#)



Tacton ist ein führendes SaaS-Unternehmen, das von globalen Herstellern vertraut wird. Tacton Trusted Configuration vereinfacht den Verkauf für Hersteller komplexer Produkte. Die Gründer von Tacton haben die computerbasierte Produktkonfiguration entwickelt, die heute Tacton CPQ und CAD Design Automation antreibt. Es hat seinen Hauptsitz in Chicago und Stockholm, mit regionalen Büros in Karlsruhe, Warschau und Tokio.