

# Siemens riduce il tempo di preventivazione a pochi minuti con Cincom CPQ


**SIEMENS**

## Situazione

Da oltre 100 anni Siemens è leader di mercato nel settore dei motori elettrici, grazie alla capacità di fornire una risposta rapida ed efficiente alle richieste della clientela. I motori AC a gabbia di scoiattolo, realizzati e venduti nello stabilimento di Norwood (Ohio, Stati Uniti), sono apprezzati per le loro prestazioni elevate, la bassa richiesta di manutenzione e la durata del loro ciclo di vita in alcune delle applicazioni più complesse al mondo.

Sebbene in questo mercato sia prassi comune considerare intervalli di tempo dell'ordine di 3-5 giorni per la formulazione dei preventivi, Siemens si è posta l'obiettivo di ridurre drasticamente queste tempistiche, affidandosi a Cincom CPQ per automatizzare i processi destinati a ridurre il tempo di risposta al cliente, garantire la conformità dei preventivi emessi e aumentare così la produttività aziendale nel suo complesso.

## Automatizzazione dei processi

Le e-mail e i fax sono esempi di processi manuali che possono rallentare il tempo di preventivazione e causare margini di errore. Il reparto vendite di Siemens desiderava automatizzare questi processi e guidare il cliente attraverso le infinite possibilità di configurazione e di prezzo, senza che il cliente corresse il rischio di effettuare una scelta errata. Inoltre, Siemens si prefiggeva di raggiungere livelli di conformità più elevati all'interno dell'intera organizzazione.

**Siemens ha valutato quasi tutte le soluzioni interattive di vendita e configurazione di prodotti presenti sul mercato: Cincom è risultato il solo sistema in grado di rispondere a queste sfide aziendali.**

## L'obiettivo:

- Ridurre il tempo di preventivazione dei prodotti Siemens
- Velocizzare la generazione di dati certificati sul rendimento dei motori
- Garantire coerenza tra qualità e prezzo

## La sfida:

- Eliminare i processi manuali, dispendiosi in termini di tempo
- Accorciare il lead time globale dei prodotti

## La soluzione: Cincom CPQ™

- Software per la Vendita Guidata e la Configurazione di Prodotto
- Gestione Preventivi e Offerte

## Risultati principali:

- Tempo di preventivazione ridotto da 3-5 giorni a pochi minuti
- Aumento del numero di preventivi redatti (che attualmente oscilla tra 300 e 500 preventivi al mese)
- Drastica riduzione del tempo necessario per generare i dati di rendimento dei motori Siemens (da 4-6 settimane a meno di 1 ora)
- Coerenza tra qualità del prodotto e prezzo all'interno dell'intera organizzazione
- Aumento delle vendite di prodotti a margine di profitto più elevato

*"In termini di produttività, questo prodotto parla da sé."*

– Ron Schierberg  
Senior Product Specialist  
Siemens Energy & Automation

## I risultati immediati

In Siemens, i processi manuali comportavano tempi di risposta di 3-5 giorni per la formulazione di un preventivo per il cliente. Adesso, grazie a Cincom CPQ, bastano solo pochi minuti.

I dati certificati sul rendimento dei motori, che rappresentano un requisito essenziale per il cliente, assicurano che i motori siano conformi agli standard industriali. Con Cincom CPQ, Siemens è in grado di generare queste informazioni, cruciali per il business, in una frazione del tempo richiesto in passato, permettendo in questo modo all'azienda di assicurarsi **un reale vantaggio competitivo sulla concorrenza.**

Il nuovo sistema di gestione offerte e preventivi incorpora i dati sul rendimento e i disegni CAD, consentendo di **ridurre gli interventi tecnici** e di liberare risorse, che possono così affiancare i diversi canali di vendita nella commercializzazione dei prodotti con margine di profitto più elevato.

*"Il nostro sistema di preventivazione e di gestione dell'offerta è davvero in grado di creare il progetto, contribuendo alla vendita dei prodotti con un margine di profitto più elevato."*

– Ron Schierberg  
Siemens Energy & Automation

## Vantaggi qualitativi

Scadenze variabili e la struttura instabile dei prezzi dei materiali impiegati nel mercato dei motori elettrici costituiscono una problematica per il settore. Per garantire una sempre maggiore **soddisfazione della clientela**, Siemens necessitava di poter mantenere le promesse, eliminando nel contempo possibili errori ed incomprensioni. Grazie a Cincom CPQ, le corrette informazioni sui prezzi arrivano direttamente alla rete commerciale, consentendo al reparto vendite di Siemens di offrire ai clienti un migliore livello di precisione e conoscenza sui prodotti e di rispondere in maniera più efficiente alle esigenze della clientela.

*"Il sistema di preventivazione è in grado di gestire in maniera coerente i dati sui prezzi, eseguendo al tempo stesso gli interventi necessari sui prodotti meno recenti, nonché di far fronte a qualunque altro tipo di aggiornamento necessario."*

– Ron Schierberg  
Siemens Energy & Automation

## Le chiavi del successo

Una delle chiavi del successo era il solido rapporto di collaborazione costruito sulla base del supporto offerto da Cincom nel corso degli anni. Da quando Siemens ha iniziato ad utilizzare Cincom CPQ, l'azienda ha beneficiato di un maggiore livello di produttività, grazie a un **incremento mensile dell'ordine di 300-500 offerte di prodotti** configurabili (da 3600 a 6000 offerte in più su base annua).

La soluzione adottata può inoltre essere impiegata e gestita facilmente dalle persone che conoscono il prodotto, e che ne scrivono e gestiscono le regole, senza dover ricorrere frequentemente al supporto dell'IT.

*"Non sono necessarie risorse esterne. Siamo in grado di sviluppare e di gestire le applicazioni internamente."*

– Ron Schierberg  
Siemens Energy & Automation

Siemens ha potuto beneficiare inoltre del supporto tecnico di Cincom, che ha svolto un ruolo cruciale nel continuo successo dell'azienda.

*"Il servizio di assistenza è abile nel trovare le risorse e le soluzioni di cui abbiamo bisogno ogni volta che ne facciamo richiesta."*

– Ron Schierberg  
Siemens Energy & Automation

