

# E-ONE, produttore di veicoli e apparecchiature antincendio, migliora l'efficienza con Cincom CPQ

E-ONE è un produttore leader di apparecchiature antincendio, di veicoli di emergenza, di mezzi di soccorso, di mezzi antincendio, di autoscale e di autopompe. Parte del Gruppo REV, E-ONE è uno dei maggiori produttori di mezzi antincendio negli Stati Uniti, con oltre 23.000 veicoli in servizio in tutto il mondo.

Leader di settore per l'innovazione e lo sviluppo di prodotti, E-ONE è in grado di soddisfare qualunque richiesta dei clienti, grazie ai configuratori di prodotto EzDRAW, EzONE, EzWRITER ed EzONE2go, basati sulla tecnologia Cincom.

## Prodotti personalizzabili complessi

L'esigenza di una soluzione configure-price-quote (CPQ) versatile è nata dall'offerta di prodotti sempre più complessi da parte dell'azienda. I mezzi di soccorso di E-ONE possono avere fino a 14.000 funzionalità personalizzabili. Di conseguenza, E-ONE si trovava di fronte alla sfida di emettere preventivi accurati e ordini precisi, il che implicava un elevato impiego di risorse e costi considerevoli. E-ONE non disponeva di processi strutturati per la definizione dei prodotti e il rilascio di nuove funzionalità. I rivenditori potevano semplicemente "scrivere" le loro interpretazioni di un ordine, comprese le istruzioni per il reparto produzione. Questa tecnica rendeva quasi impossibile la determinazione delle distinte base (BOM) di produzione.

## La soluzione

Nel 2005, E-ONE inizia l'implementazione del suo configuratore di prodotto EzONE, basato sulla tecnologia Cincom CPQ. Alla fine del 2007, tutti i prodotti E-ONE erano inseriti in EzONE, con evidenti vantaggi gestionali e commerciali. Oggi, invece di ricorrere a un processo soggetto a errori che richiedeva giorni, i clienti possono ordinare mezzi antincendio personalizzati in pochi minuti.

### Catturare la "Tribal Knowledge"

La tecnologia Cincom permette a E-ONE di catturare la conoscenza di prodotto mentre questo viene assemblato. La soluzione di configurazione precedente si basava sulla conoscenza "tribale", il che significava che i concessionari dovevano essere, oltre che commerciali, anche ottimi progettisti di mezzi antincendio. Usando Cincom CPQ, le conoscenze e le best

### L'obiettivo:

- Migliorare l'accuratezza degli ordini per costruire mezzi antincendio complessi e personalizzati
- Eliminare gli sprechi dal sistema di produzione
- Ridurre i costi di manutenzione del sistema
- Rendere più facile per i clienti ordinare mezzi personalizzati

### La sfida:

- Tempistiche troppo lunghe tra la ricezione di un ordine e la convalida dello stesso
- Difficoltà del cliente a configurare accuratamente i veicoli e le apparecchiature personalizzate

### La soluzione: Cincom CPQ

### Risultati principali:

- Previsioni di vendita più accurate
- Costi di produzione ridotti
- Tempi di consegna ridotti fino al 51%
- Processo di acquisto migliorato grazie all'eliminazione della fase di sollecito dei componenti necessari alla produzione
- Riduzione delle scorte
- Risposta più rapida alle richieste del mercato
- Maggiore efficacia commerciale
- Completa integrazione con i sistemi esistenti
- Maggiore soddisfazione del concessionario e del cliente
- Riduzione del 50% del tempo di generazione dei preventivi

*practices* vengono "catturate" direttamente nel prodotto e questo consente di trasferire questa conoscenza direttamente ai concessionari, in modo che non debbano necessariamente conoscere ogni singolo componente di un mezzo antincendio per poterlo configurare.

### **Velocizzazione del processo di vendita**

Un rivenditore può ora creare un nuovo preventivo e renderlo disponibile per il cliente in meno di 20 minuti: un enorme miglioramento, secondo Jonathan Plant, Configuration Manager di E-ONE. "In passato, il processo richiedeva giorni di discussioni telefoniche tra l'ufficio vendite e il rivenditore. Cincom CPQ ci ha davvero permesso di abbreviare i tempi di consegna degli ordini."

### **Creazione di offerte personalizzate**

Plant aggiunge: "Con Cincom CPQ, siamo stati in grado di sviluppare una soluzione per la generazione di preventivi che potremmo popolare con migliaia di opzioni e centinaia di regole, consentendo ai nostri rivenditori di sviluppare preventivi personalizzati per l'ampia varietà di prodotti che offriamo."

"La tecnologia Cincom che utilizziamo è un'applicazione avanzata. Abbiamo strutture di regole complesse e molte informazioni che devono essere aggiornate ed eseguite in modo tempestivo. Tuttavia, l'applicazione rende facile l'apprendimento per gli utenti non tecnici e consente loro di ottenere il risultato finale di cui hanno bisogno. La tecnologia Cincom ha reso tutto molto più semplice."

## **Lavorare con Cincom**

Cincom ha lavorato a stretto contatto con il team di E-ONE nella creazione di EzONE, contribuendo a portare il progetto a buon fine.

### **Definizione del prodotto**

Il punto cruciale per lo sviluppo del prodotto è la definizione del prodotto stesso. Il prodotto deve essere impostato su buone basi per poter essere realizzato con successo. Il team di Cincom ha aiutato E-ONE a raggiungere questa condizione.

Plant afferma: "Uno dei punti di forza di Cincom CPQ è che ci sono numerosi percorsi alternativi che si possono seguire per raggiungere l'obiettivo finale. Quindi abbiamo dovuto determinare quale fosse il percorso corretto per noi e Cincom ha davvero reso l'esperienza molto più semplice, analizzando i nostri bisogni e diventando parte integrante del nostro team di sviluppo."

### **Gettare le basi**

La gestione della configurazione del prodotto era un nuovo concetto per E-ONE e Cincom ci ha aiutati a gettare le basi di questo nuovo sistema. "Molti degli aspetti sui quali Cincom ci ha aiutato sono ancora validi oggi", afferma Plant. "Sono stati fondamentali per aiutarci ad arrivare dove siamo, non solo nelle prime fasi del progetto, ma in modo continuativo e duraturo."

### **Integrazione facile**

Cincom ha reso facile l'integrazione del nuovo sistema nell'infrastruttura software esistente. "Ogni azienda ha una suite di software che utilizza e integrarla con una nuova suite di software può essere difficile," afferma Plant. "Con Cincom CPQ, non è stato un problema. Siamo stati in grado di alimentare il nostro sistema ERP, il nostro sistema di reporting e i nostri sistemi finanziari. Tutto era perfettamente integrato, e ancora una volta, Cincom è stata fondamentale nell'aiutarci a capire e sfruttare al meglio quei punti di contatto."

### **Supporto continuo quando necessario**

Una volta completata la fase di implementazione con la messa online di EzONE, è stato il supporto fornito dal team di assistenza di Cincom a fare la differenza. "Nelle rare occasioni in cui abbiamo un problema, l'assistenza Cincom c'è sempre", afferma Plant. "Sono sempre disponibili, ci danno sempre una risposta e restano sempre padroni della situazione."

## **Fare di E-ONE un successo**

Plant evidenzia come la soluzione CPQ di Cincom abbia aiutato a trasformare l'azienda e a migliorarne i processi. "Grazie alla tecnologia Cincom possiamo:

- Programmare il lancio dei prodotti a partire dall'emissione delle configurazioni, in modo che i nostri rivenditori possano ordinare i nuovi prodotti non appena disponibili.
- Catturare la conoscenza del prodotto mentre lo costruiamo e trasferire tale conoscenza nelle mani dei concessionari.
- Migliorare la tempestività delle revisioni delle offerte e l'accuratezza degli ordini."

### **Il reclutamento di nuovi rivenditori**

E-ONE utilizza EzONE come strumento di vendita e strumento di reclutamento per nuovi rivenditori. Secondo Plant, "È uno strumento molto potente che consente al rivenditore di ottenere informazioni da E-ONE senza dover necessariamente telefonare o inviare una email. I rivenditori possono così ottenere in pochi secondi specifiche dettagliate sui prodotti personalizzati che stanno sviluppando per i clienti. Uno dei nostri rivenditori ci ha detto di considerarlo un vantaggio competitivo nel suo mercato".

La soluzione di Cincom consente inoltre a E-ONE di apportare rapidi cambiamenti alle offerte di vendita. Plant afferma che i cambiamenti possono essere trasferiti al canale di vendita in pochi minuti. "In questo modo sappiamo di trasmettere informazioni sempre aggiornate ed accurate ai nostri rivenditori."

"Senza la tecnologia Cincom", prosegue Plant, "francamente, non saremmo in grado di gestire il front-end come facciamo oggi. Cincom CPQ permette al nostro canale di vendere i nostri mezzi, dare informazioni ai clienti e gestire al meglio la fase di ordine".



Per maggiori informazioni, inviate una email a [infoeurope@cincom.com](mailto:infoeurope@cincom.com), chiamate il numero +39 011 51 54 711 o visitate il sito [www.cincom.com](http://www.cincom.com)

Cincom e il logo Quadrant sono marchi registrati di Cincom Systems, Inc. Tutti gli altri marchi sono di proprietà delle rispettive aziende.

© 2018 Cincom Systems, Inc. Printed in U.S.A. Tutti i diritti riservati.

FORM CPQIT1503070 01/18