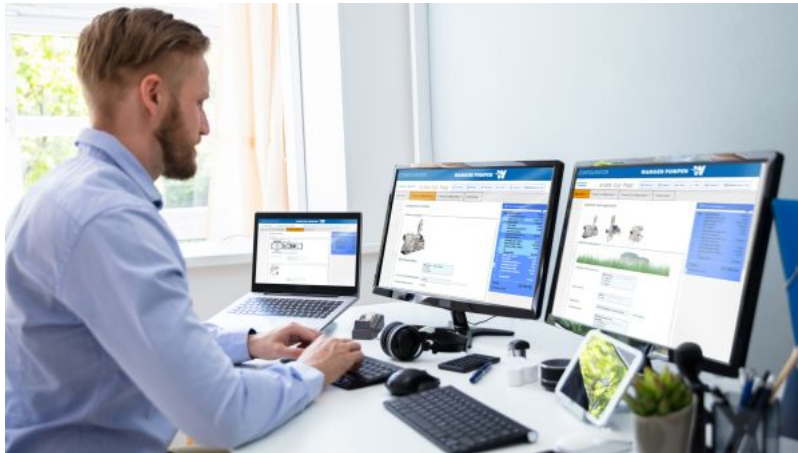


“Guided Selling“ steigert die Vertriebsqualität

06.10.2023, 09:00 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *Lino GmbH*



Lino/Tacton: Fertige Angebote inklusive Zeichnungen, Preis und Lieferzeit innerhalb weniger Stunden.

Systembrüche und manuelle Arbeit sind vorbei: Heute erfassen Vertriebsmitarbeiter der Pumpenfabrik Wangen alle Kundenanforderungen über konfigurationsgestütztes „Guided Selling“. Mit den Lösungen von Tacton Systems und Lino steht das fertige Angebot inklusive Zeichnungen, Preis und Lieferzeit innerhalb weniger Stunden bereit.

Die Pumpenfabrik Wangen hat sich auf hochentwickelte Pumpen für die Bereiche Lebensmittel, Chemie, Land-, Klär- und Umwelttechnik spezialisiert. Besonders, beim Einsatz von viskosen oder chemisch aggressiven Medien sind die Allgäuer mit ihren Exzentrerschnecken- und Schraubenspindelpumpen unangefochtener Marktführer. Innovationsfreude und Kundenorientierung bestimmen den Erfolg, weshalb die Pumpenfabrik – je nach Einsatzort, zu förderndem Medium und Förderaufgabe – sowohl Sonderkonstruktionen als auch modular aufgebaute Standardpumpen mit hoher Variantenvielfalt fertigt.

Um das jeweils optimale Pumpenmodell auszuwählen und zu konfigurieren, müssen neben den Kundenanforderungen weitere Daten aus den verschiedensten Quellen zusammengeführt werden. Bislang standen den Vertriebsmitarbeitern als Informationsquelle und zur technischen Unterstützung vor allem das Microsoft ERP sowie Produktkataloge und Excel-Listen zur Verfügung. Trotz häufig langer Bearbeitungszeiten ergaben sich zuweilen widersprüchliche, unklare Konfigurationen. Bei der Pumpenfabrik entschloss man sich, die gesamte Prozessqualität zu steigern. Die tatsächlichen Kundenanforderungen sollten genauer erfasst und mit dem Produkt- und Erfahrungswissen der Mitarbeiter verbunden werden. Gesucht wurde eine automatisierte, synchrone Konfigurationslösung, mit der sich alle Schritte beschleunigen lassen: die Produktauswahl ebenso wie die Preisbildung, das Erstellen von Maßblättern, von Stücklisten und natürlich von treffsicheren Angeboten.

Von den infrage kommenden Anbietern überzeugte besonders das Gesamtpaket der Lino GmbH mit seiner intuitiven und nahtlosen Konfiguration über Tacton Add-Ons für Solidworks. Im Hintergrund sorgen spezielle Lino-Erweiterungen zur Integration und Automatisierung für eine Anbindung an das ERP-System. So entsteht ein prozessübergreifender „Single Point of Truth“ mit einem zentralen Konfigurationsmodell als Datenquelle – und mit bislang ungekannter Durchgängigkeit.

Im Vertriebs- und Angebotsprozess profitiert die Pumpenfabrik Wangen davon, weil nun eine regelbasierte

Produktkonfiguration samt Preisbildung über das Online-CPQ-System von Tacton möglich wird. Und dank Lino 3D web lassen sich die konfigurierten Produkte in Echtzeit visualisieren. Im Konstruktionsprozess sorgt Tacton Design Automation für automatisierte und regelbasierte Designprozesse und Lino 2D fix erledigt zuverlässig die korrekte Erstellung der Zeichnungsdokumente. Mit der von Lino geschaffenen ERP-Integration werden alle technischen Pumpenspezifikationen direkt an das PDM-System übergeben.

Was früher undenkbar schien, ist zur Routine geworden: Der Pumpenspezialist erstellt inzwischen rund zwölf Pumpenangebote täglich, inklusive Maßblatt, Stücklisten und Preis. Denn mit der Automatisierungslösung entfällt die wiederholte und fehleranfällige Abstimmung mit den Kunden. Und weil das wertvolle Beziehungswissen der Mitarbeiter im Regelwerk verfügbar ist, vergeht nur noch 50 Prozent der Zeit zwischen der ersten Anfrage und dem technisch ausgereiften Angebot. Das freut auch anspruchsvolle Kunden.

Portrait

Lino® 3D Konfigurationslösungen

Im Fokus der Lino GmbH stehen Vertrieb und Entwicklung technologieführender Software-Lösungen und Beratungsleistungen für Design und Sales Automation (CPQ), Systemintegration, 3D-Web-Visualisierung und Systemkonfiguration. Industrieunternehmen verschiedener Maschinenbau-B Branchen realisieren mit Lino sowie den Tacton Configurator- und Software Made by Lino®-Produkten durchgängige, effiziente Vertriebs- und Produktentstehungsprozesse mit großem Einsparpotenzial.

Der Konfigurationsspezialist und Softwareentwickler ist autorisierter Tacton Business Partner, Microsoft Partner Gold Application Development, Solidworks Solution Partner und Mitglied im Autodesk Developer Network (ADN). Das Lino-Team ist an sieben Standorten in Deutschland, Österreich und der Schweiz vertreten, darunter Bremen, Mainz, Stuttgart, Bad Mergentheim, Dresden, Raabs/Thaya und Dällikon.

www.lino.de | www.youtube.com/user/LinoGmbH | www.linkedin.com/company/lino-gmbh

Lino ist ein eingetragenes Warenzeichen der Lino GmbH. Autodesk und Inventor sind eingetragene Marken oder Marken von Autodesk, Inc. in den USA und/oder anderen Ländern. Alle anderen Marken und Produktbezeichnungen sind Warenzeichen oder eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Rechtsinhaber. © 2023 Lino GmbH

Pressekontakt

Lino GmbH Große Bleiche 15
55116 Mainz
Deutschland

Michael Kilian (Marketingleiter)

+49 6131 3278515

kilian@lino.de

www.lino.de

News-ID: 1251954 • Views: 683 (Stand: 01.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1251954/Guided-Selling-steigert-die-Vertriebsqualitaet.html>