



**TRUMPF**



Aleksandar Rogic

# **SAP Stammtisch Magdeburg Praxisvortrag TRUMPF**

Business Information Services



# Inhalte

**01** TRUMPF Vorstellung

---

**02** Status Quo bei TRUMPF

---

**03** Prozess- und Systemlandkarte im Vertrieb bei TRUMPF

---

**04** Angebotsbearbeitung bei TRUMPF

---

**05** Vertriebsvision

---

# Auf einen Blick - Unternehmenskennzahlen

Geschäftsjahr 2022/23

Umsatz (Mrd. €)

**5,4**

+27 %

Ergebnis vor Zinsen und  
Steuern (EBIT) (Mio. €)

**615**

+31,4 %

F+E-Kosten (Mio. €)

**476**

+6,3 %

Auftragseingang (Mrd. €)

**5,1**

-8,8 %

Mitarbeiter am  
30.06.2023 (Anzahl)

**18.352**

+10,9 %

EBIT-Rendite

**11,5 %**

F+E-Quote

**8,9 %**

Investitionen (Mio. €)

**316**

+44,7 %



# Geschäftsbereich Werkzeugmaschinen

## Maschinen zum Laserschneiden



## Stanz- und Stanz-Lasermaschinen



## Maschinen zum Biegen



## Maschinen zum Schweißen



## Maschinen für die Rohrbearbeitung

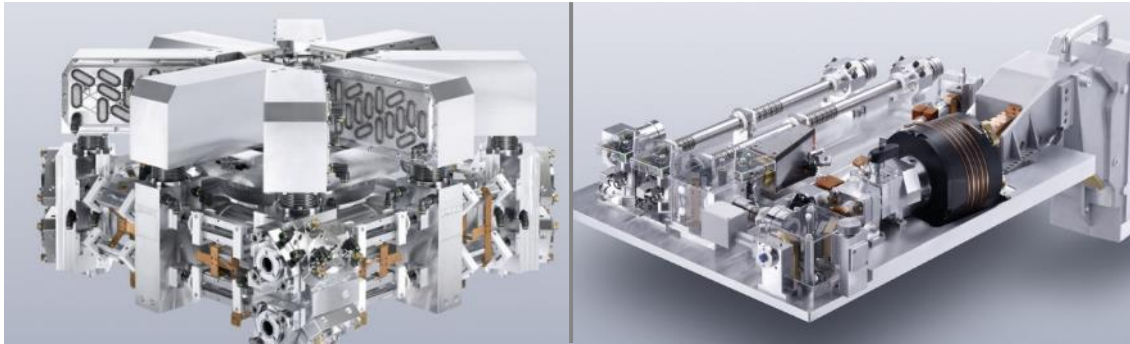


## Lösungen für die vernetzte Fertigung



# Geschäftsbereich Lasertechnik

## CO<sub>2</sub>-, Festkörper- und Faserlaser



## Lasersysteme



## Beschriftungslaser



## Additive Manufacturing



# Unsere weiteren Geschäftsfelder

## Elektronik



Prozessstromversorgung für die  
Hochtechnologieanwendung

## Photonic Components



Laserdioden für Sensorik,  
Datenkommunikation und  
Wärmebehandlung

# Globale Präsenz

Weltweit nah am Kunden mit über 70 Standorten

## Standorte Weltweit

Deutschland

14

Amerika

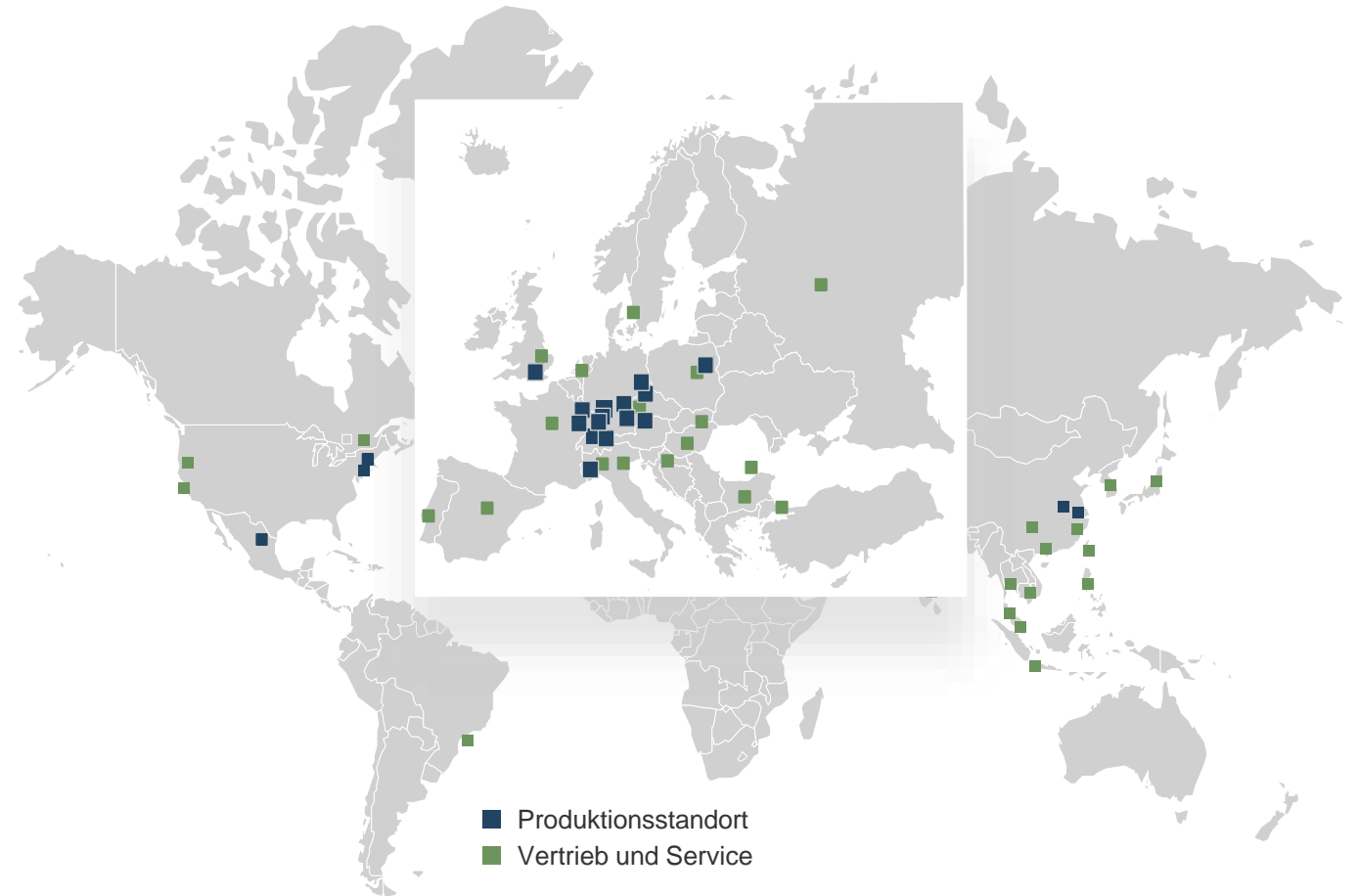
11

Europa  
(Ohne D)

29

Asien/Pazifik/  
Sonstige

17



# Status Quo bei TRUMPF

Bewertung in Bezug auf die Inhalte von Jörg Müller und Marktreife der Standard- (SAP) Systeme!

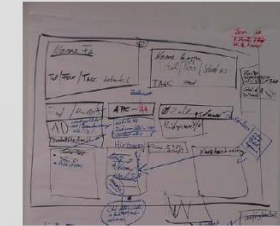
## Was wünscht sich der Vertrieb?

- Outlook-Integration bzw. Vertrieb mit iPad 😊
- Informationen auf Knopfdruck (aus SAP) 😊
- Unterstützung für: 😊
  - Konfiguration von Angeboten
  - Erstellen von Mailinglisten/Kampagnen
  - Reiseplanung
  - ...
- Kunde meldet sich beim Vertrieb 😊
- Wenig ins System tippen... 😡
- Meine Daten gehören mir! 😊

Tri

## Was wünscht sich das Unternehmen?

- Praxisbeispiel (aus 2004):
  - „Jeder Mitarbeiter mit Kundenkontakt muss das CRM Tool benutzen“ 😊
  - „Der Kunde muss in maximal 2 Sekunden gefunden werden“ 😊  
→ Typisch: „Herr Meier von Daimler in Bochum“
  - „Kein Kundenkontakt ohne Dokumentation im System“ 😊
  - „Alle wichtigen Kundeninformationen müssen zur Verfügung stehen und weltweit eindeutig sein“ 😊
  - „Alle typischen Prozesse müssen durch ein zentrales ‚Jumpboard‘ zugänglich sein“ 😞
- Das Unternehmen braucht gute Daten, Transparenz und Planbarkeit 😊



TRUMPF EAM Principles Nr.1:  
IT follows Business follows Customer  
→ Kundenanforderungen gehen vor  
(Business-)Funktionen vor  
(technologiegetriebener) Standardisierung.

## Was wünscht sich der Kunde (B2B)\*?

1. **Individuelle Ansprache:** Kunden möchten als **Individuen** behandelt werden, nicht nur als Teil einer anonymen Masse. Personalisierte Kommunikation und maßgeschneiderte Lösungen sind entscheidend. 😞
2. **Digitale Touchpoints:** Schaffe **ansprechende digitale Berührungspunkte** für deine Zielgruppe. Das können beispielsweise eine benutzerfreundliche Website, ein informativer Blog oder ein interaktiver Kundensupport sein. 😊
3. **Self-Service-Möglichkeiten:** Ermögliche deinen Kunden **Self-Service-Optionen**, damit sie Informationen finden und einfache Aufgaben selbst erledigen können. Dies kann durch gut strukturierte FAQs, Online-Portale oder Chatbots geschehen. 😞
4. **Produktqualität und Service:** Kunden legen Wert auf **hochwertige Produkte** und einen exzellenten Kundenservice. Schnelle Reaktionszeiten, kompetente Ansprechpartner und transparente Kommunikation sind unerlässlich. 😊
5. **Innovative Lösungen:** Sei mutig und arbeite mit **innovativen Lösungen**. Kunden schätzen Unternehmen, die sich ständig weiterentwickeln und neue Wege gehen. 😊
6. **Verlässlichkeit und Vertrauen:** B2B-Kunden erwarten **Verlässlichkeit**. Pünktliche Lieferungen, vertragliche Einhaltung und Zuverlässigkeit sind Grundvoraussetzungen. 😊
7. **Nachhaltigkeit:** Immer mehr Kunden achten auf **nachhaltige Geschäftspraktiken**. B2B-Unternehmen sollten umweltbewusst agieren und soziale Verantwortung übernehmen. 😊

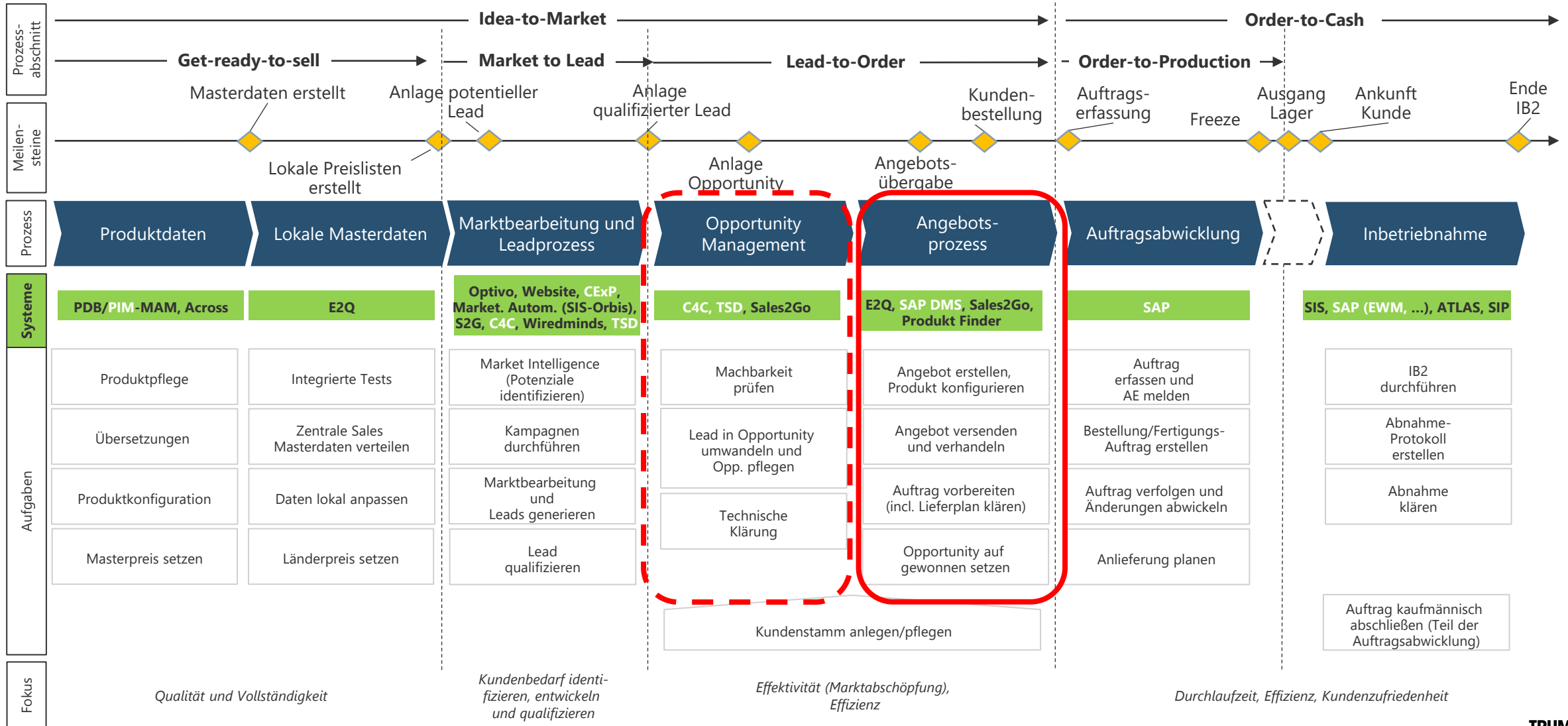
## Sind wir wirklich Kundenorientiert?\*

- Die Ausrichtung von IT-Systemen an der Kundenorientierung bedeutet, dass die Entwicklung, Implementierung und Pflege von IT-Lösungen darauf abzielt, die **Bedürfnisse und Erwartungen der Kunden** zu erfüllen. 😊
- Dies umfasst Aspekte wie benutzerfreundliche Schnittstellen, schnelle Reaktionszeiten, individuelle Anpassungen und eine nahtlose Integration in den Kundenservice. 😊
- Letztendlich geht es darum, Technologie so zu gestalten, dass sie den Kunden einen Mehrwert bietet und ihre Zufriedenheit steigert.



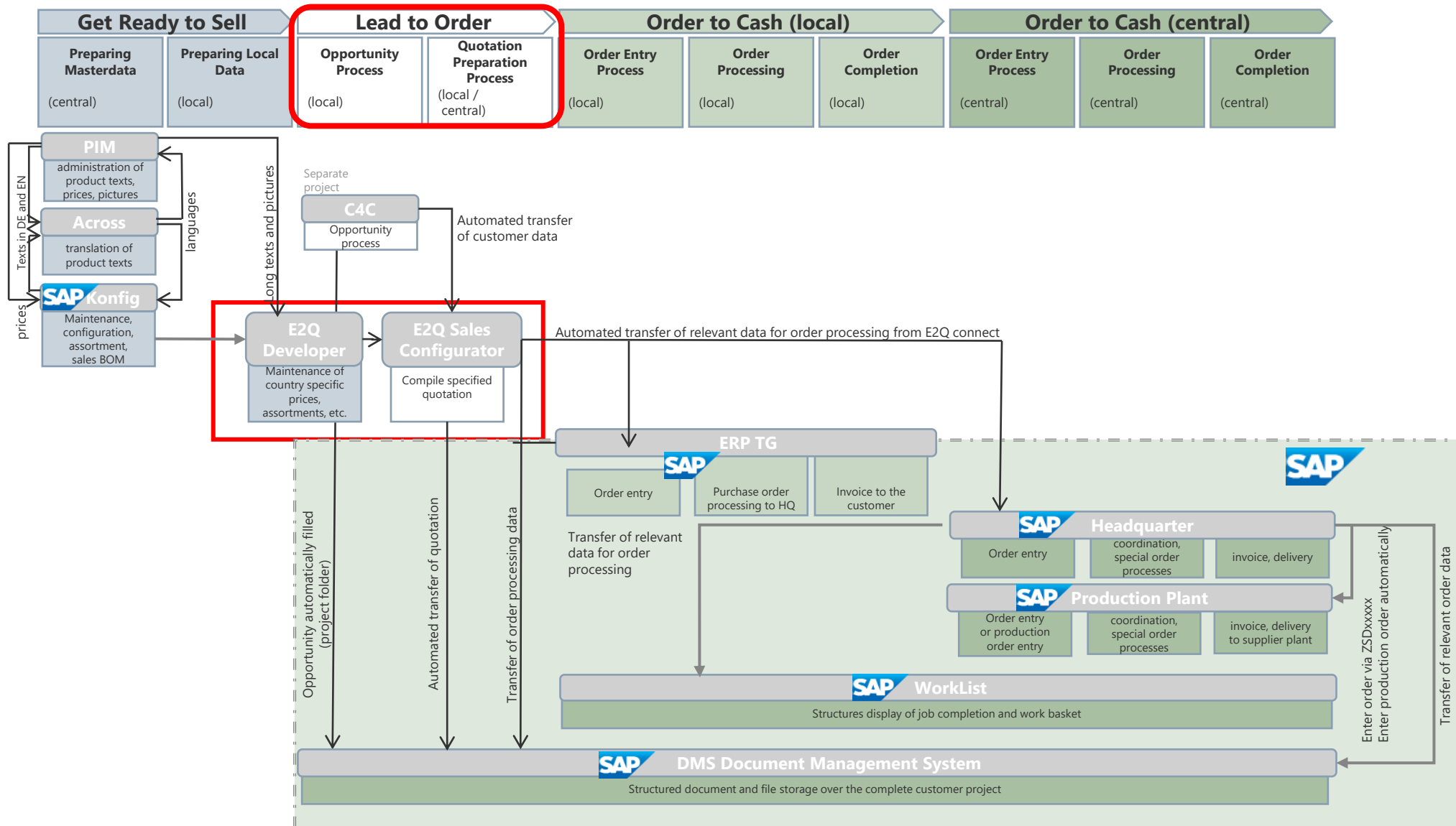


# Prozess + Systemlandkarte Vertrieb bei TRUMPF

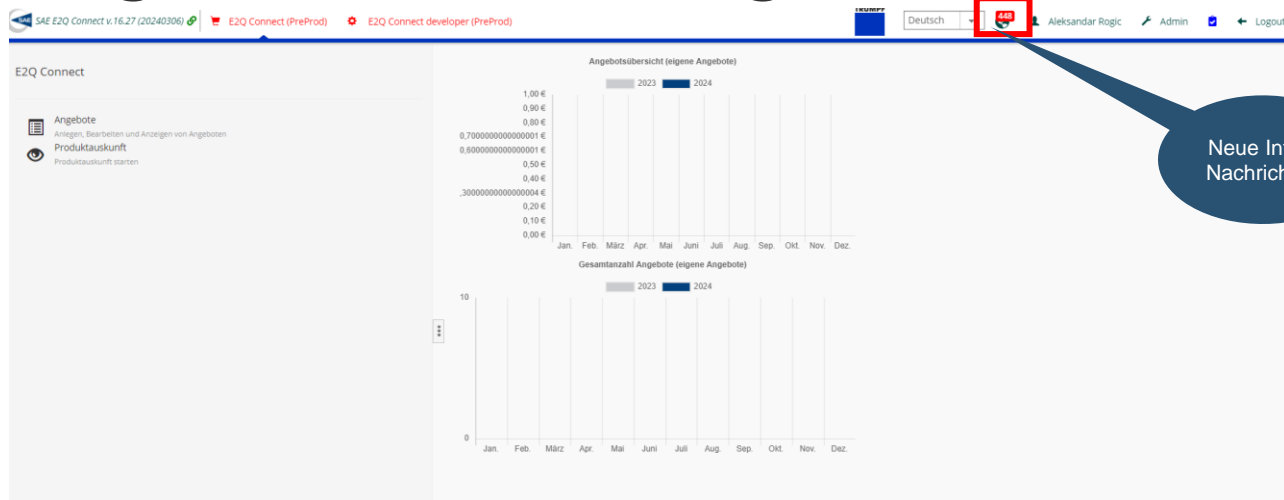


# EaSi Sales → connected IT Backbone, consistent data flow

Das Ziel: Durchgängige Prozesse und IT-Anwendungen von der Preislistenstellung über das Angebot bis zur Auftragsabwicklung



# Angebotsverwaltung



- Angebotsübersicht
- Kennzahlen
- Produktinformationen
- Neuerungen, richtige und rechtzeitige Informationsbereitstellung
- Kommunikation mit technischem Innendienst

E2Q Connect (PreProd) E2Q Connect developer (PreProd)

Deutsch Aleksandar Rogic Admin Logout

Angebote

and	Regionsna...	Angebotsstat...	Preisliste	SAP-Kundennu...	Kundenname	Angebotsdatum	Angebotsnum...	SA...	Ersteller	Maschinentyp	Angebotspreis	Bemerkung
Land suchen...	Regionsname...	Angebotsstatus...	Preisliste suc...	SAP-Kundennu...	Kundenname suc...	Angebotsdatum X	Angebotsnumme...		suchen...	Maschinentyp suchen...	Angebotspreis suchen...	Bemerkung suchen...
		In Bearbeitung	P6F		PROSPECT CUSTC	27.02.2024	00005801 / 1			TruBend		
		In Bearbeitung	Pi		PROSPECT CUSTC	27.02.2024	00005800 / 1	SAP		TruFiber		
		In Bearbeitung	Pi		PROSPECT CUSTC	26.02.2024	00005799 / 1	SAP		TruDisk		
		In Bearbeitung	Pi		PROSPECT CUSTC	26.02.2024	00005798 / 1			TruArc V		
		In Bearbeitung	Pi		PROSPECT CUSTC	26.02.2024	00005797 / 1			TruArc V		
		In Bearbeitung	Pi		PROSPECT CUSTC	26.02.2024	00005796 / 1			TruBend		Check AB13
		In Bearbeitung	Pi		PROSPECT CUSTC	26.02.2024	00005795 / 1	SAP		TruDisk		VL
		In Bearbeitung	Pi		PROSPECT CUSTC	26.02.2024	00005794 / 1	SAP		TruDisk		CL
		In Bearbeitung	Pi		PROSPECT CUSTC	26.02.2024	00005793 / 1	SAP		TruDisk		PFO 5F KF022
		In Bearbeitung	Pi		PROSPECT CUSTC	26.02.2024	00005792 / 1	SAP		TruDisk		PFO 33 KF023
		In Bearbeitung	Pi		PROSPECT CUSTC	26.02.2024	00005791 / 1	SAP		TruDisk		PFO 20 KF023
		In Bearbeitung	Pi		PROSPECT CUSTC	26.02.2024	00005790 / 1	SAP		TruDisk		
		In Bearbeitung	Pi		PROSPECT CUSTC	26.02.2024	00005789 / 2			TruArc V		
		In Bearbeitung	Pi		PROSPECT CUSTC	26.02.2024	00005789 / 1			TruArc V		
		In Bearbeitung	P6		PROSPECT CUSTC	23.02.2024	00005788 / 1			TruMicro 6S		

# Angebotsbearbeitung

Durchgängiger Informationsfluss → jede Information wird möglichst nur 1x erfasst/ bearbeitet

## Auftragsdetails

ALLGEMEIN 1 ALLGEMEIN 2 FNR ZOLL SERVICE LIEFERUNG

Projektnummer

Projektname

Endkundenbestellnr.

Projektklassifizierung

Kundenlayout  Ja  Nein  Unbewertet

Sonderlayout  Ja  Nein  Unbewertet

Status Layout

Maschinennr.

Autom. 1

Lagernummer

Lagertyp

ALLGEMEIN 1 ALLGEMEIN 2 FNR ZOLL SERVICE LIEFERUNG

Vorabnahme im Werk  Vorabnahme Termin fix

Maschinenbesichtigung in  Ja  Nein  Unbewertet

Arrival Customer Wish von  Arrival Customer Wish bis

Kommentar Wunschanliefertermin Kunde

Kundenwunschtermin Up & Running von  Kundenwunschtermin Up & Running bis

Kommentar Kundenwunschtermin Up & Running

Text Terminplan

Beist-ET (Ersatzteile)  Nein  Mit Maschine  Direkt zum Kunden

Beist-Stzwwg (Stanzwerkz)  Nein  Mit Maschine  Direkt zum Kunden

Beist-Biegwwg (Biegewerkz)  Nein  Mit Maschine  Direkt zum Kunden

ALLGEMEIN 1 ALLGEMEIN 2 FNR ZOLL SERVICE LIEFERUNG

Pönale  Ja  Nein  Unbewertet

Leasingende

Akkreditiv  Ja  Nein  Unbewertet

Aval Anzahlung  Ja  Nein  Unbewertet

Aval Gewährleistung  Ja  Nein  Unbewertet

ab Lieferung  ab Endabnahme

Leasingende

Akkreditiv CK

Aval Gewährleistung  Ja  Nein  Unbewertet

CrossBorderSales  Ja  Nein  Unbewertet

Generalunternehmerscha  Ja  Nein  Unbewertet

Paketauftrag  Ja  Nein  Unbewertet

Provisionshinweis  Ja  Nein  Unbewertet

Eprobungsgerät  Ja  Nein  Unbewertet

Testmaschine  Ja  Nein  Unbewertet

Rücknahmevereinbarung  Ja  Nein  Unbewertet

Vertragstyp

ab Lieferung  ab Endabnahme

Leasingende

Akkreditiv CK

Aval Gewährleistung  Ja  Nein  Unbewertet

Geheimhaltungsvereinbar  Ja  Nein  Unbewertet

Lastenheft vorhanden  Ja  Nein  Unbewertet

Rahmenvereinbarung  Ja  Nein  Unbewertet

Haftung abw. TR AGB  Ja  Nein  Unbewertet

Haftungshöhe  unbegrenzt

Wurde eine Haftung, abweichend von den TRUMPF AGB mit dem Kunden vereinbart, die gemäß der RL\_70 G039 freigegeben werden muss? Die Formulare F\_10.GC AGB Kunde

Ende Erprobung

Ende Testphase

Lagermaschine  Ja  Nein  Unbewertet

Vorserie  Ja  Nein  Unbewertet

Messmaschine  Ja  Nein  Unbewertet

Ende Rücknahmevereinb.

mit Kunde vereinbarter RL

Finanzkauf

Paketauftrag

Pönale Details

Zahlungsbedingungen

Haftung abw. TRUMPF AGB

Kfm Zusatzinfo

Hier tippen

- Informationen entstehen in der Interaktion mit dem Kunden
- Außendienst ist der Ansprechpartner der Kunden → somit verantwortlich für Informationsbeschaffung
- Strukturierte Erfassung der Informationen steigert die Effizienz im Gesamtprozess

# Angebotsbearbeitung

Voller Informations- und Funktionsumfang → TRUMPF Erweiterungen, u.a. am SAP Standard

ANGEBOT BEARBEITEN - 00005778 / 1

Angebotsdatum: 20.02.2024 | Bemerkung: | Kunde: TRUMPF Inc Stock I | Angebotspreis: | Ersteller: |

Angebotsnummer: 00005778 | 1 | Status:

KOPFDATEN | POSITIONSDATEN | ADRESSDATEN | **VERTRAGSDATEN SERVICES** | AUFTRAGSDetails

Vertragsstart: |

Vertragslaufzeit in Jahren: |

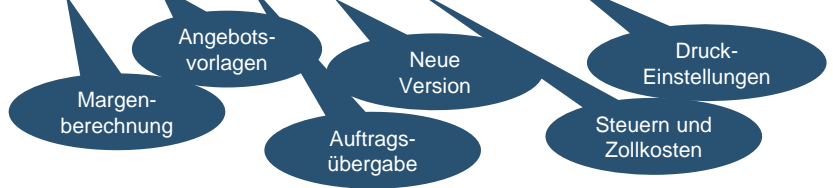
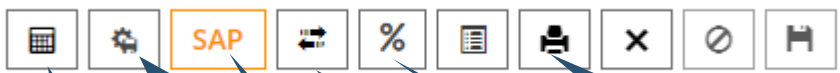
ANGEBOT BEARBEITEN - 00005778 / 1

Angebotsdatum: 20.02.2024 | Bemerkung: | Kunde: TRUMPF Inc Stock I | Angebotspreis: | Ersteller: |

Angebotsnummer: 00005778 | 1 | Status:

KOPFDATEN | POSITIONSDATEN | **ADRESSDATEN** | VERTRAGSDATEN SERVICES | AUFTRAGSDetails

Pro...	Sta...	Adressrolle	Kunden- bzw. Vorna...	Kunden- bzw. Nachname	SAP-Kundennu...	C4C-Kundennummer	Straße	Hausnummer	PLZ	Ort	Land	Telefon	E-Mail
<input type="checkbox"/>		RG Regulierer									USA		
<input type="checkbox"/>		AM zuständiger Aussendienst...									Deutschland		
<input type="checkbox"/>		RE Rechnungsempfänger									USA		
<input type="checkbox"/>		IM zuständiger Innendienstmit...									Deutschland		
<input type="checkbox"/>		AG Auftraggeber									USA		
<input type="checkbox"/>		WE Warenempfänger									USA		



Druckeinstellungen

Druckart: |

Dokumenttyp: PDF - Portable Document Format

Preisdarstellung: Angebots-Einzelpreise mit Rabatt

Rabattdarstellung:  %  Wert

Zusatzwährung:  Ja  Nein

Umsatzsteuer:  Ja  Nein

Hauptsprache: |

Drucksprache: Deutsch

Arbeitsvermerke

Standardtemplate

Standardtemplate (Letter)

Technical Quotation

Summary proposal

Summary proposal (DIN A4)

Angebots-Einzelpreise mit Rabatt

Angebots-Einzelpreise
Angebots-Einzelpreise mit Rabatt
Angebots-Einzelpreise und Zwischensumme
Angebots-Einzelpreise und Zwischensumme mit Rabatt
Zwischensummen und Gesamtpreis
Zwischensummen und Gesamtpreis mit Rabatt
Länderlistenpreise und Sondernettopreis
Gesamtpreis
Gesamtpreis mit Rabatt
Endsumme



# Angebotsbearbeitung

**Anwenderfreundliche Variantenkonfiguration!**

Struktur der Variantenkonfiguration im ERP, Länderspezifika im CPQ

The screenshot displays a software interface for offer processing. On the left, there are two product cards: 'TruLaser Series 1000 (L94)' with part number 3001075 and 'LiftMaster Compact 1530 (AL34)'. Below these is a table with columns for 'Preis', 'Menge', and 'Matr'. The table lists various equipment options and their prices, such as 'Erweiterte Standardausstattung' (9000), 'Kompaktestaubsauger' (2376), and 'Erweiterte Laserausstattung' (9000). On the right, a configuration panel shows various options for the laser system, including 'Spannung' (460 V), 'Aufstellung, IB, Einweisung' (Ja), 'Netzwerkinst.per Remote Support' (Ja), 'Art Universalschneideinheit' (Adaptives Linsensystem), 'Palettenwechsler' (3m x 1,5m), 'Lieferung Laser' (Standard), 'Power by the Hour' (Nein), and 'Lasertyp' (TruDisk 6001). The 'Lasertyp' section includes sub-options like 'TruFiber 3001', 'TruFiber 4001', and 'TruDisk 4001', each with a description of included packages and a price per unit.

	Preis	Menge	Matr
Erweiterte Standardausstattung			9000
Kompaktestaubsauger			2376
Auflageleisten aus Baustahl			2376
Aufstellung, Inbetriebnahme, Einweisung			2027
Netzwerkinstallation per Remote Support			2028
CE-Kennzeichnung und EG-Maschinenrichtli...			2676
Maschinenumgebungstemperatur 5 bis 40 °...			2676
Nanojoints			2710
Erweiterte Laserausstattung			9000
Externer Festkörperlaser TruDisk 6001 mit 1 ...	1,00 ST		2075
Zusätzliche Funktionen Maschine			9000
Düsenwechsler	1,00 ST		2455
Drop&Cut	1,00 ST		1988
Integrierte Kamera 1 zur Prozessbeobachtung	1,00 ST		1988
EdgeLine Bevel / Kauf	1,00 ST		2678
Zusätzliche Schneidpakete			9000
Schneidpaket Highspeed Eco	1,00 ST		2284
Druckluftschneiden	1,00 ST		1240
Schneidpaket Blechdickenerweiterung	1,00 ST		2592
Erweiterte Maschinenausstattung			9000
Maschinenstatusleuchte	1,00 ST		2453
Sprüheinrichtung	1,00 ST		3506
Vollautomatischer Palettenwechsler (mit Lic...	1,00 ST		1687

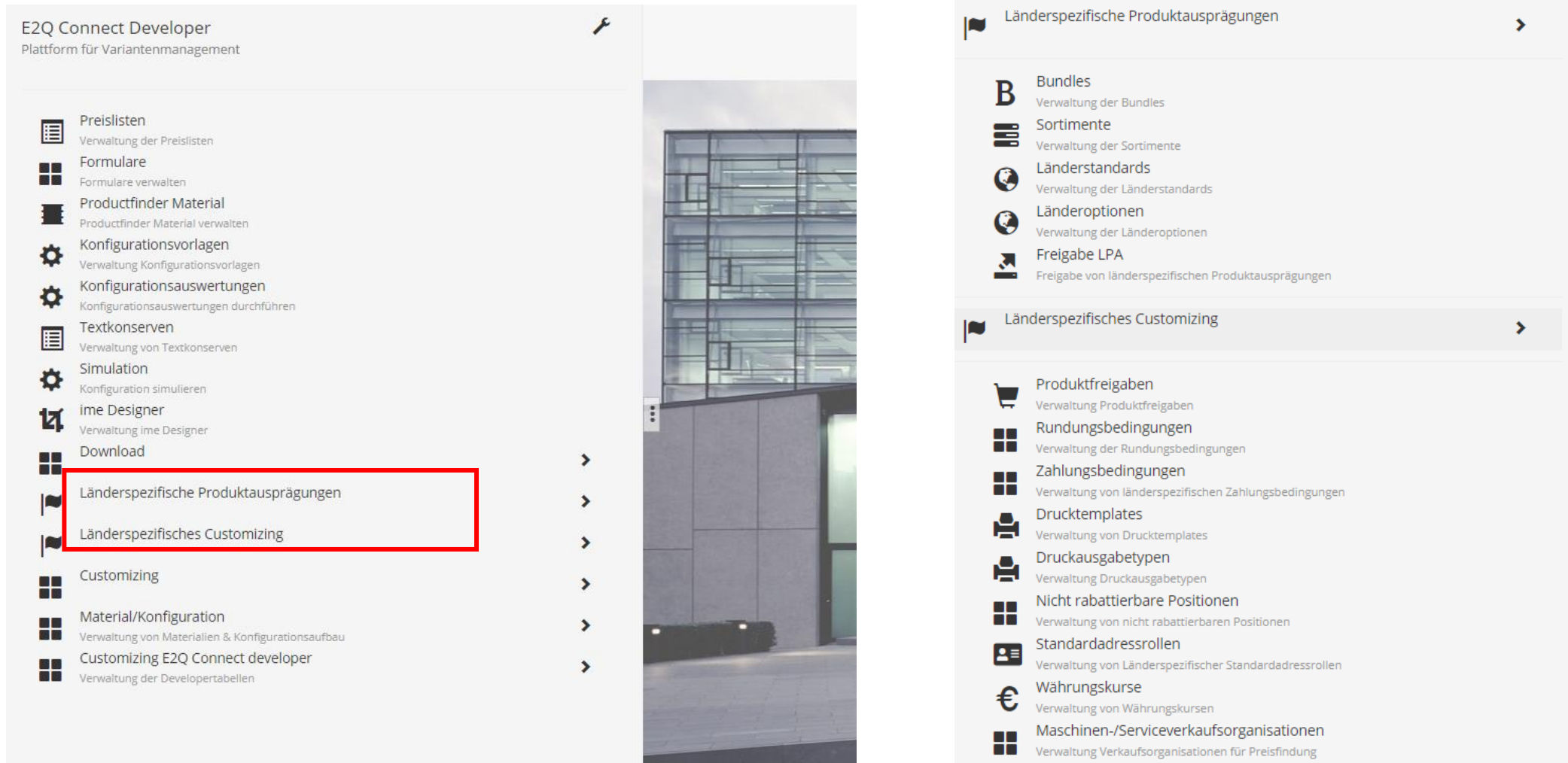
Preisanzeige während der Konfiguration → Aufbau der Produktstrukturen mit Einschränkungen

Medieninformationen

Ergänzende Informationen für den internen Gebrauch → „Produktschulung-Light“ für den Außendienst

# Angebotssystem – Administrative Funktionen

Stellen eine weltweite, effiziente Abwicklung sicher!



**E2Q Connect Developer**  
Plattform für Variantenmanagement

- Preislisten  
Verwaltung der Preislisten
- Formulare  
Formulare verwalten
- Productfinder Material  
Productfinder Material verwalten
- Konfigurationsvorlagen  
Verwaltung Konfigurationsvorlagen
- Konfigurationsauswertungen  
Konfigurationsauswertungen durchführen
- Textkonserven  
Verwaltung von Textkonserven
- Simulation  
Konfiguration simulieren
- ime Designer  
Verwaltung ime Designer
- Download
- Länderspezifische Produktausprägungen**
- Länderspezifisches Customizing**
- Customizing
- Material/Konfiguration  
Verwaltung von Materialien & Konfigurationsaufbau
- Customizing E2Q Connect developer  
Verwaltung der Developertabellen

**Länderspezifische Produktausprägungen**

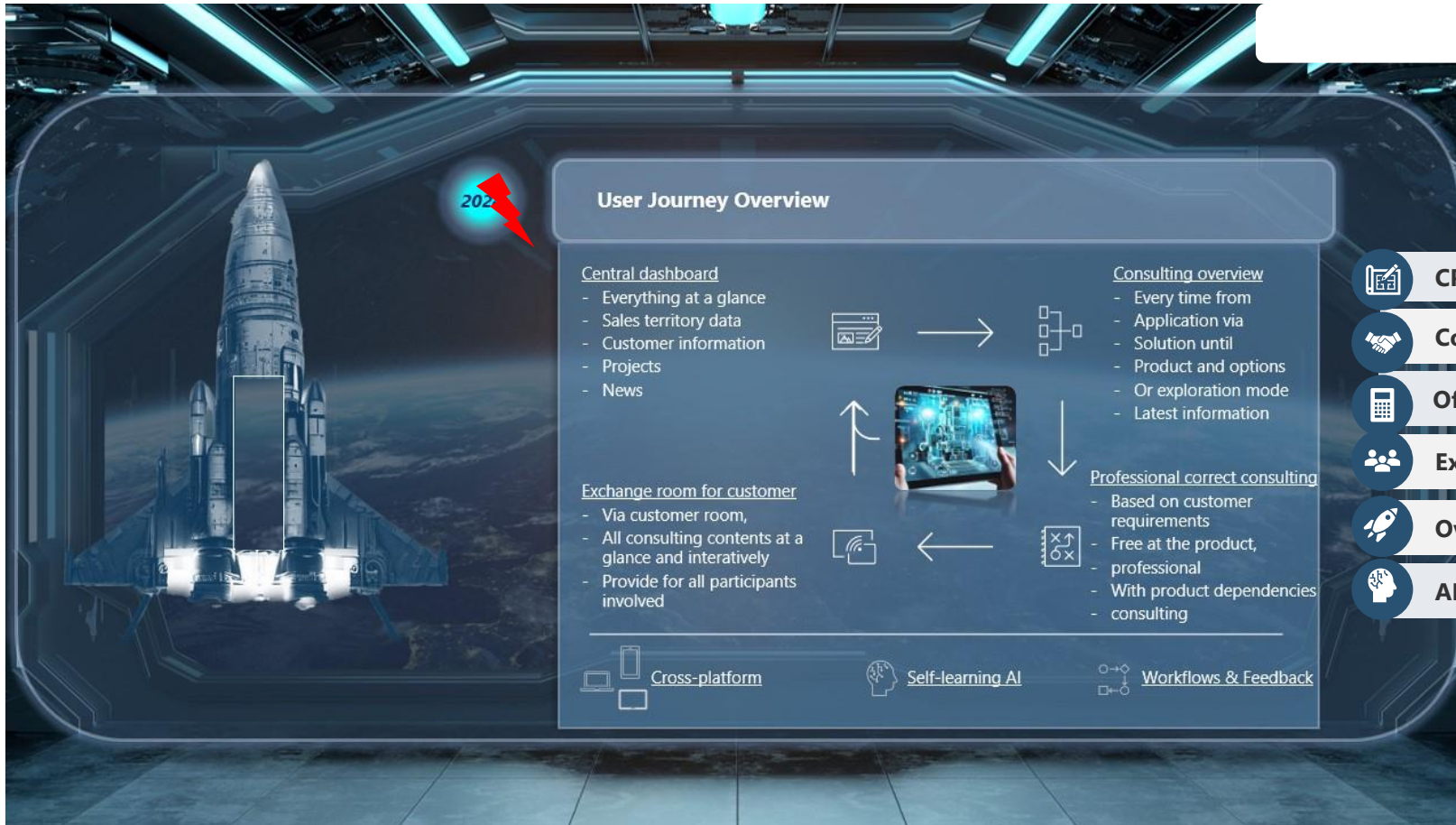
- B** Bundles  
Verwaltung der Bundles
- Sortimente  
Verwaltung der Sortimente
- Länderstandards  
Verwaltung der Länderstandards
- Länderoptionen  
Verwaltung der Länderoptionen
- Freigabe LPA  
Freigabe von länderspezifischen Produktausprägungen

**Länderspezifisches Customizing**

- Produktfreigaben  
Verwaltung Produktfreigaben
- Rundungsbedingungen  
Verwaltung der Rundungsbedingungen
- Zahlungsbedingungen  
Verwaltung von länderspezifischen Zahlungsbedingungen
- Drucktemplates  
Verwaltung von Drucktemplates
- Druckausgabetypen  
Verwaltung Druckausgabetypen
- Nicht rabattierbare Positionen  
Verwaltung von nicht rabattierbaren Positionen
- Standardadressrollen  
Verwaltung von Länderspezifischer Standardadressrollen
- Währungskurse  
Verwaltung von Währungskursen
- Maschinen-/Serviceverkaufsorganisationen  
Verwaltung Verkaufsorganisationen für Preisfindung

# Vertriebsvision

Wie sieht die Vertriebsberatung der Zukunft aus?



## Dimensionen der Kundenberatung → Fokus: Integration der Systeme

	CPQ Integration Variant Configuration	
	Content Creation	
	Offline functionalities	
	Existing data quality	
	Overall Performance	
	AI	

## Bewertung → Marktreife der Standardsysteme





Vielen Dank.

**Ansprechpartner**

Aleksandar Rogic

Enterprise Architekt Business Process Solutions

+49 7156 303-31413

[aleksandar.rogic@trumpf.com](mailto:aleksandar.rogic@trumpf.com)

[www.trumpf.com](http://www.trumpf.com)

