

Erfolgsgeschichte

Plus Pack setzt in Sachen Digitalisierung auf Tacton

Stillstand war nie Teil der langen Geschichte des dänischen Familienunternehmens Plus Pack. Seit über 100 Jahren ist das Unternehmen Vorreiter bei innovativen Lösungen für Lebensmittelverpackungen und versorgt seine Kunden mit Verpackungslösungen für unterschiedlichste Anforderungen.

"Wir haben Tausende Produkte und Varianten, was unser Produktportfolio komplex macht. Mithilfe des CPQ-Systems finden unsere Vertriebsteams mühelos und schnell die optimale Lösung für die spezifischen Kundenanforderungen."

Thomas Bangsgaard Vestergaard

Ein Erfolgsgeheimnis des Unternehmens ist seine konsequente Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Kunden. Als Branchenprimus entschloss sich Plus Pack, die eigene digitale Transformation weiter voranzutreiben und die richtigen Weichen für eine nachhaltig erfolgreiche Zukunft zu stellen.

„Der erste Schritt auf unserer digitalen Reise war die Einführung eines neuen ERP-Systems im Jahr 2016. Dieses Projekt war die Basis für die folgenden. Im Jahr 2018 haben wir unsere Digitalisierungs-Roadmap überprüft und beschlossen, dass wir Wege brauchen, sowohl Umsatz, Kundenzufriedenheit als auch unsere operative Effizienz zu steigern“, erklärt Bastian Fietje, bei Plus Pack verantwortlich für unternehmensweite Projekte.

Auf der Suche nach dem zentralen Baustein für die Umsetzung der Digitalisierungsstrategie wurde Plus Pack fündig bei Tacton.

Mit einzigartigem Service bei den Kunden punkten

Plus Pack entwickelt Lebensmittelverpackungen, die für die unterschiedlichsten Einsatzzwecke geeignet sind, für Fertiggerichte, aufwärmfertige und frische Mahlzeiten bis hin zu praktischen Mehrzweckbehältern. Zu den Kunden zählen internationale Lebensmittelproduzenten, Einzelhändler und Vertriebsgesellschaften. Täglich

werden rund vier Millionen Mahlzeiten in einer Verpackungslösung von Plus Pack serviert.

Das geänderte Konsumverhalten sowie das wachsende Umweltbewusstsein hat die Nachfrage nach nachhaltigen, einfach zu recycelnden Verpackungslösungen ansteigen lassen. Für Plus Pack bedeutete das, nicht nur qualitativ hochwertige Produkte liefern zu müssen, sondern das Thema Nachhaltigkeit der Produkte weiterzuentwickeln.

Plus Packs umfassendes Branchenwissen und die praxiserprobte Flexibilität ermöglichten es dem Unternehmen, gemeinsam mit seinen Kunden innovative Lösungen für diese neuen Anforderungen zu finden.

"Unseren Kunden die optimalen Lösungen für ihre spezifischen Anforderungen anzubieten, ist nicht neu“, erklärt Bastian Fietje.

"Jetzt kamen langjährige Kunden zu uns, um zu überlegen, wie sie ihre Verpackungen verändern können, um sie kostengünstiger, nachhaltiger und attraktiver zu machen."

Da der eigene digitale Wandel bereits im vollen Gang ist, kann Plus Pack seine Kunden dabei unterstützen.

Wachstumsmotor Individualisierung

Die Forschungsarbeiten über Digitalisierung und Produktkonfiguration von Lars Hvam von der Technischen Universität Dänemark haben die strategischen Überlegungen bei Plus Pack beeinflusst. Sie besagen, dass Softwarelösungen für Configure, Price, Quote (CPQ) besonders geeignet sind, um kundenspezifische Produkte effizient zu erstellen, sie pünktlich zu liefern und gleichzeitig Qualität und Kundenzufriedenheit zu steigern.

Für Plus Pack stand fest, dass an der Einführung einer CPQ-Lösung kein Weg vorbeiführte, um das Ziel, der bevorzugte Anbieter von maßgeschneiderten und nachhaltigen Verpackungslösungen zu sein, erreichen zu können.

"Wir wollten ein Tool, um auf Augenhöhe mit unseren Kunden zusammenarbeiten zu können. Gleichzeitig wollten wir die Effizienz in unseren Fertigungsabläufen steigern und sicherstellen, dass wir den Kunden immer exakt das Produkt liefern, das wir ihnen versprochen haben", Bastian Fietje weiter.

Thomas Bangsgaard Vestergaard, Projektmanager Sales Configuration bei Plus Pack, ergänzt: "Wir haben Tausende Produkte und Varianten, was unser Produktportfolio komplex macht. Mithilfe des CPQ-Systems finden unsere Vertriebssteams mühelos und schnell die optimale Lösung für die spezifischen Kundenanforderungen."

Plus Packs Erfolgsgeheimnis ist die Fähigkeit, den Kunden Produkte zu liefern, mit denen sie sich in einem wettbewerbsintensiven Markt von der breiten Masse abheben können. Künftig will Plus Pack den Kunden außerdem ein einzigartiges Käuferlebnis bieten: mehr Tempo bei den Angeboten, trotzdem fehlerfrei und vor allem unverwechselbar. "CPQ hilft uns, diese Ziele zu erreichen: technisch valide und vollumfängliche Angebote innerhalb von Minute erstellen, einschließlich gültiger Preise.

Vorher haben wir dafür Tage, manchmal sogar Wochen benötigt", erklärt Thomas Bangsgaard Vestergaard.

Die Einführung einer CPQ-Lösung trägt auch zum zweiten strategischen Unternehmensziel von Plus Pack bei: mehr Nachhaltigkeit durch zu 100 % wiederverwertbare Verpackungen. Jeder Vertriebsmitarbeiter kann für kundenspezifische Angebote das Kriterium Nachhaltigkeit bei der Produktkonfiguration verwenden. Das CPQ-System findet automatisch aus dem gesamten Portfolio die nachhaltigste Lösung für den Kunden. Gut für die Umwelt – und gut für den künftigen Unternehmenserfolg.

CPQ löst Silos ab

Die Hauptanwender des CPQ-Systems sind die Vertriebssteams. Aber die Verbesserungen, die Plus Pack mit der Einführung erzielen konnte, sind bereichsübergreifend und unternehmensweit spürbar. Nicht nur die Vertriebs- und Verkaufsprozesse haben sich signifikant verbessert. Auch die interne Zusammenarbeit zwischen Produktionstechnikern und Projektmanagern.

Silos konnten aufgebrochen und durch smarte, durchgängige Abläufe und Prozesse ersetzt werden. Plus Pack hat mit CPQ auch eine neue Art zu arbeiten eingeführt. Das CPQ-System unterstützt dabei, Informations- und Datensilos aufzubrechen, Brüche zwischen Vertrieb und Fertigung zu vermeiden und den Kunden exakt das zu liefern, was sie benötigen.

Viele Fertigungsunternehmen stehen vor der Herausforderung, dass Systembrüche und manuelle Übergaben die Abläufe zwischen Vertrieb, Produktentwicklung und Fertigung erschweren.

Verfügt der Vertrieb nicht über die aktuellen Produktinformationen, können z. B. falsche, nicht produzierbare Produkte angeboten, verkauft und, im schlimmsten Fall, in die Produktion gegeben werden.

"Unser CPQ-System ist für den Vertrieb ein verlässliches Werkzeug. Jeder Mitarbeiter hat Zugriff auf das gesamte Produktportfolio und, am wichtigsten, gültige Produktinformationen. Die Kollegen in der Fertigung können sich darauf verlassen, dass die angebotenen Produkte fehlerfrei und produzierbar sind. Auch unsere Kunden profitieren. Denn sie bekommen garantiert das Produkt, das wir ihnen versprochen haben", erklärt Bastian Fietje.

Die intelligente Nutzung von verfügbaren Daten ist eines der Kernelemente der Digitalisierung, weswegen Plus Pack auch die neuen CPQ-Daten sinnvoll einsetzt.

Mithilfe der Analytics-API von Tacton werden diese Informationen für die Geschäftsanalyse genutzt. Plus Pack gewinnt wertvolle Einsichten und Erkenntnisse bezüglich der Kaufentscheidungen der Kunden und kann darauf basierend die Produktpalette weiter verbessern und optimieren.

Mit Tacton CPQ hat Plus Pack seiner traditionsreichen Unternehmensgeschichte ein neues digitales Kapitel hinzugefügt und ist bereit für die nächsten erfolgreichen 100 Jahre.

Über Tacton

Tacton ist ein führender SaaS-Anbieter von Lösungen für Configure, Price, Quote (CPQ). Die vielfach bewährte Konfigurationslösung vereinfacht Vertriebsprozesse im komplexen Maschinenbau. Die leistungsfähigen Funktionen für Produktkonfiguration und Visualisierung machen Tacton zu einem „Leader“ im Gartner Magic Quadrant für CPQ Application Suites. Tacton zählt zu den Pionieren im Bereich Produktkonfiguration und Konstruktionsautomatisierung (Design Automation). Seit 1998 verlassen sich weltweit führende Unternehmen wie ABB, Daimler, MAN, Scania, Siemens, Xylem und Yaskawa auf Tacton. Tacton hat seinen Hauptsitz in Stockholm und Chicago sowie regionale Niederlassungen in Karlsruhe, Warschau und Tokio.