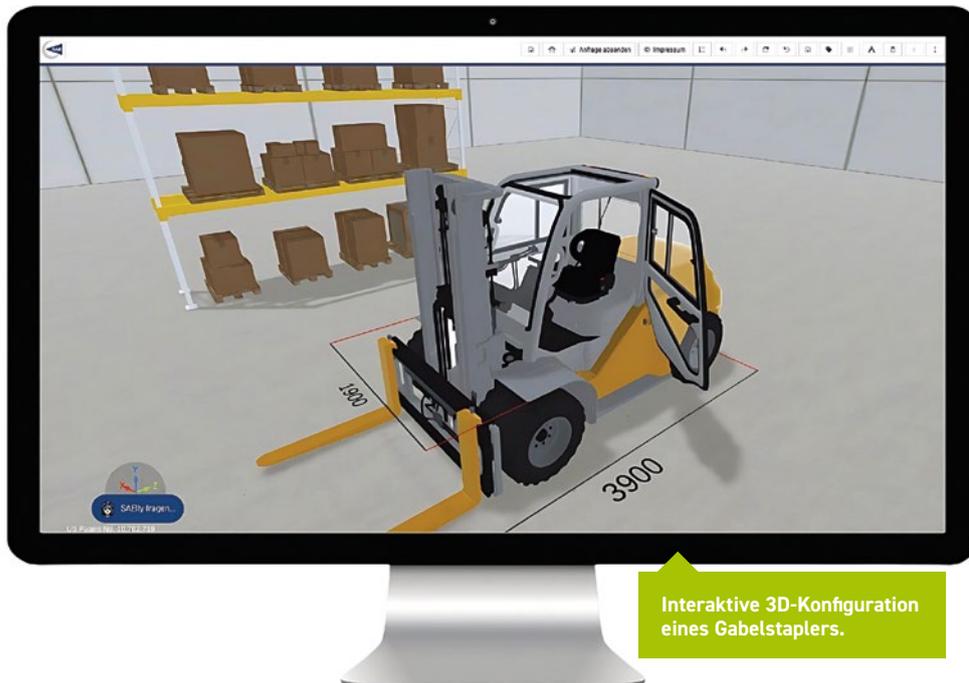


# PRODUKTE KUNDENSPEZIFISCH KONFIGURIEREN UND ANBIETEN

Auf den globalen Märkten dreht sich alles um individuelle Wahlmöglichkeiten – auch für Unternehmen aus der Fertigungsindustrie. Eine große Herausforderung für Hersteller komplexer Produkte: Individuelle Kundenanforderungen und komplizierte technische Abhängigkeiten machen die Konfiguration und Produktion zu einer anspruchsvollen Aufgabe. CPQ-Software (Configure, Price, Quote) bietet dafür eine effiziente Lösung. » VON SUSANNE HENKEL



Interaktive 3D-Konfiguration eines Gabelstaplers.

In der Fertigungsindustrie ist oft jedes Produkt ein Unikat, maßgeschneidert auf die Bedürfnisse des Kunden. Dieser Grad der Individualisierung ist ein zweischneidiges Schwert. Einerseits wird es Herstellern ermöglicht, ihren Kunden exakt die Produkte zu liefern, die sie benötigen. Andererseits ist jede Anlage für sich sehr komplex, da sie aus einer Vielzahl von Komponenten besteht, die sich in nahezu unendlichen Variationen kombinieren lassen – mit spezifischen Anforderungen an Leistung, Größe, Materialauswahl und weitere Parameter. Das führt häufig zu Problemen, teils in der Angebotsphase oder später in der Produktion. So ist die Angebotserstellung oft langwierig, kompliziert und fehleranfällig, da die relevanten Daten veraltet, unvollständig oder inkonsistent sind und bidirektionale Schnittstellen zwischen ERP-, PLM-, CRM- oder CAD-Systemen fehlen. In der Folge sind

verkaufte Aufträge teilweise nicht umsetzbar. Enormer Aufwand, Mehrkosten, Fehlproduktionen und Reklamationen sind die Folge. Digitale Lösungen wie eine CPQ-Software mit integriertem Variantenmanagement können eine Antwort sein.

## EINE GANZHEITLICHE CPQ-SOFTWARE ERMÖGLICHT DIE VERWALTUNG UND STEUERUNG VON PRODUKTVARIANTEN.

### CPQ-Software: Standardisierte Individualisierung

CPQ-Software mit integriertem Variantenmanagement unterstützt Unternehmen dabei, komplexe technische Produkte oder Dienst-

leistungen individuell für Kunden zu konfigurieren, zu bepreisen und ein Angebot zu erstellen. Das Variantenmanagement vereint dabei sämtliche Daten zu Materialien, Konfigurationen, Preisen, Kunden oder Customizing-Anforderungen aus unterschiedlichsten Applikationen und Systemen. So optimieren Unternehmen ihr Produktportfolio und schaffen gleichzeitig die Grundlage für die Automatisierung der Vertriebsprozesse.

Ein wichtiger Pluspunkt ist, dass die digitalen Tools per Mausclick Angebote liefern, die schon an die Regularien, Sprachen und Währungen der jeweiligen Region angepasst sowie fehlerfrei konfiguriert und kalkuliert sind. Weitere Vorteile durch den Einsatz von CPQ-Software mit integriertem Variantenmanagement: die Komplexität und Variantenvielfalt von Produktportfolios werden beherrschbar, das technische und vertriebliche Know-how einzelner Beschäftigter ist digital verfügbar und damit schnell abruf- und skalierbar.

### Wichtige Informationen für den Vertrieb

Zudem liefern CPQ-Lösungen wertvolle Informationen darüber, welche Produkte tatsächlich nachgefragt sind und die weltweiten Märkte bewegen. Deshalb profitieren Hersteller durch den Einsatz von CPQ-Software mit integriertem Variantenmanagement nicht nur von einer umfangreichen, sauber definierten Variantenstruktur, die standardmäßig produzierbar ist, sondern auch von reduzierten Vertriebskosten und einem geringeren Produktionsaufwand.

Ihre Kunden auf der anderen Seite, sind noch immer in der Lage, aus vielen Optionen und Einstellungsmöglichkeiten auszuwählen und ihre Bestellung nach ihren individuellen Kundenwünschen konfigurieren zu können. Insgesamt wirkt sich die Geschwindigkeit

und Zuverlässigkeit der Produktkonfiguration und der Angebotserstellung mittels CPQ positiv auf die Kundenzufriedenheit aus.

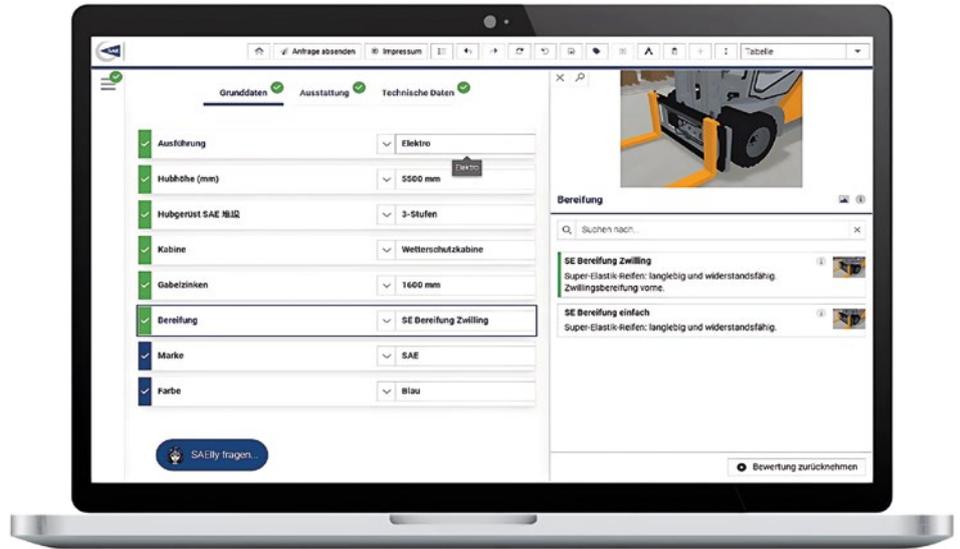
### Was eine gute CPQ-Software können muss

Ob Direktvertrieb, Reseller oder Customer Self Service – eine CPQ-Lösung wie die Software von SAE unterstützt die Interaktion von Unternehmen und Kunden mit einhundertprozentiger Funktionsabdeckung – ob als webbasierte Anwendung in der Private oder Public Cloud oder in Umgebungen ohne Internetverbindung.

Eine ganzheitliche CPQ-Software ermöglicht die Verwaltung und Steuerung von Produktvarianten, um eine optimale Balance zwischen Differenzierung und Standardisierung zu ermöglichen. Um sicherzustellen, dass sämtliche Prozesse rund um die Angebotserstellung und Produktion reibungslos ablaufen, sollte man deshalb darauf achten, eine Software zu wählen, die auf ein integriertes Variantenmanagement setzt.

### FÜR EINE STABILE KUNDENBINDUNG GEWINNEN SERVICELEISTUNGEN ZUNEHMEND AN BEDEUTUNG.

Unternehmen, die sich die Komponenten einer CPQ-Lösung individuell zusammensetzen möchten, sollten darauf achten, dass die Software über eine modulare Architektur verfügt. Wichtiges Kriterium dabei: Die



**Geführte Konfiguration im CPQ-System.**  
 Bilder: SAE Applications for Digitalization GmbH

Software muss autark funktionieren können, sich aber auch in eine bestehende Systemlandschaft integrieren lassen. Ein wichtiges Element ist die flexible Anschlussfähigkeit an die unternehmenseigene IT-Landschaft über bidirektionale Schnittstellen zu ERP-, PLM-, PIM-, CAD- und CRM-Systemen. Eine leistungsfähige CPQ-Lösung lässt sich zudem in das in der Fertigungsindustrie häufig genutzte SAP-Ökosystem integrieren und beherrscht die komplexen Regeln der SAP-Preiskalkulation ohne Einschränkung. Schlussendlich muss eine CPQ-Software benutzerfreundlich sein. Eine intuitive Bedienung sorgt für Akzeptanz des Werkzeugs innerhalb der Belegschaft und spart dem Operations-Team zusätzlich aufwändige administrative Eingriffe.

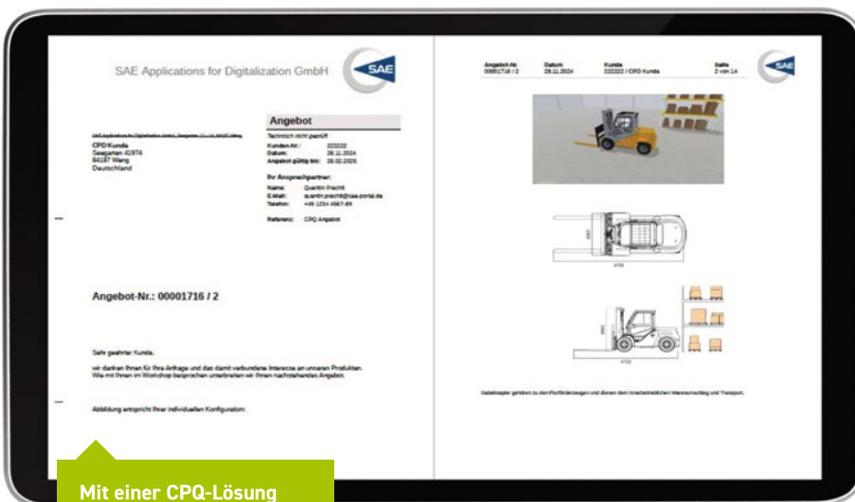
### Und darüber hinaus?

CPQ-Software bietet nicht nur im Angebotsprozess und der Produktion zahlreiche Vorteile, sondern auch in der weiteren Betreuung der Kunden. Für eine stabile Kundenbindung gewinnen Serviceleistungen zunehmend an Bedeutung. CPQ-Software unterstützt die einfache Konfiguration und Preisgestaltung von Serviceangeboten, wodurch sich maßgeschneiderte Lösungen erstellen lassen. Durch die transparente Darstellung von Servicekosten und deren Nutzen auf der CPQ-Plattform wird der Wert von Serviceleistungen für die Kunden deutlicher.

### CPQ als Boost für Unternehmen

CPQ-Software ist ein leistungsstarkes Werkzeug, um Vertriebsprozesse zu optimieren und steigenden Kundenansprüchen gerecht zu werden. Durch das hohe Maß an Kundenorientierung und Prozesseffizienz sorgen CPQ-Lösungen mit integriertem Variantenmanagement als zentraler Baustein der digitalen Transformation für echte Wettbewerbsvorteile und können damit entscheidend zum Unternehmenserfolg beitragen. **« RT**

**Susanne Henkel** ist Managing Director bei SAE Applications for Digitalization und stellvertretende Vorstandsvorsitzende VDMA Software und Digitalisierung.



**Mit einer CPQ-Lösung lassen sich Angebote automatisiert erstellen.**