

# CPQ – CONFIGURE, PRICE, QUOTE

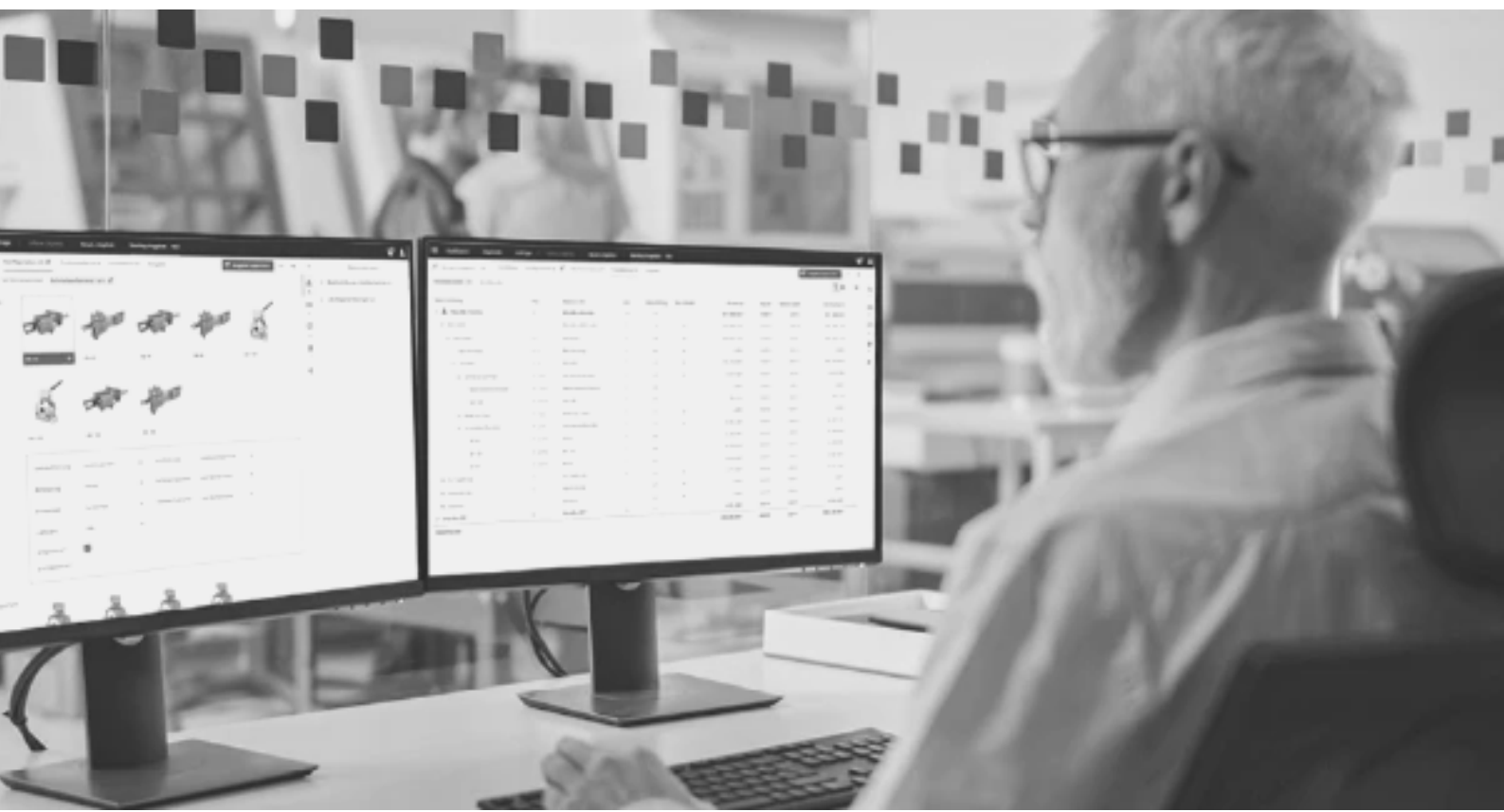
Erschaffen Sie zentrale Konfiguration von Preisangeboten zur Steigerung der Vertriebsproduktivität



# VARIANTENKONFIGURATION UND CPQ SCHAFFEN MASSGESCHNEIDERTE PRODUKTANGEBOTE FÜR IHRE KUNDEN

Der Artikel von der Stange hat ausgedient: Die **zunehmende Nachfrage nach Individualisierung** betrifft immer mehr Branchen, und das nicht nur bei Consumerprodukten, sondern auch im B2B. Laut dem deutschen Industrie 4.0-Index\* schätzen 80 Prozent der befragten Unternehmen, dass individuelle Produkte einen wichtigen Erfolgsfaktor für ihr Geschäft darstellen.

Erfahren Sie, wie Sie mit einem ganzheitlichen Ansatz aus Ihrem Produktportfolio unendliche Produktwelten erschaffen können



# CPQ-TOOLS IM EINSATZ

CPQ-Lösungen bilden das Frontend der Produktkonfiguration gegenüber dem Kunden oder dem Vertriebsmitarbeiter. Daher müssen diese Tools möglichst benutzerfreundlich sein und führen den Anwender meistens Schritt-für-Schritt durch seine Auswahlmöglichkeiten und Optionen (Configure).

Wichtige weitere Komponente ist die Preisermittlung, beispielsweise anhand von Auf- oder Abschlägen (Price).

Zudem ermöglicht die Software die Erstellung kundenindividueller Angebote (Quote).



**CONFIGURE**



**PRICE**



**QUOTE**

Die Softwarelösungen ermöglichen dem Nutzer die geführte Auswahl seiner gewünschten Optionen, Eigenschaften und Ausstattungen. Durch Kombinationsregeln und -beschränkungen können nicht produzierbare oder nicht gewünschte Kombinationen ausgeschlossen werden.

Idealerweise kann eine CPQ-Lösung die so zusammengestellte Produktkonfiguration auch visualisieren, zum Beispiel in Form eines Renderings oder als 3-D-Modell. Ein Datenblatt wird dynamisch mit den genauen Maßen, Gewichten und Leistungsangaben erzeugt, der korrekten Preis ermittelt, der Angebotstext generiert und ein **kundenindividuelles Angebot** erzeugt, damit der **Kunde möglichst schnell „sein“ konfiguriertes Produkt bestellen** kann.

Für die Auftragsverarbeitung nutzen CPQ-Lösungen in der Regel standardisierte Schnittstellen zu den relevanten ERP-Systemen.

# VARIANTENMANAGEMENT IST EINE HERAUSFORDERUNG FÜR DAS GANZE UNTERNEHMEN

Die Entscheidung für konfigurierbare Produkte betrifft fast alle Unternehmensbereiche. Wenn vorher die Produktion von Fertig- oder Standardprodukten (auch „MTS“, „Made to Stock“) darauf abzielte, große Mengen gleichartiger Artikel möglichst effizient zu fertigen, zu verkaufen und zu liefern, müssen nun Produktentwicklung, Produktion, Logistik, Vertrieb, Marketing und nicht zuletzt auch das Produktdatenmanagement ertüchtigt werden, eine sehr große Vielfalt von Produktvarianten zu verwalten, zu fertigen und zu verkaufen.

Erste und entscheidende Voraussetzung: Konfigurierbare Produkte müssen modular aufgebaut sein. Das bedeutet, dass aus einem Basisprodukt durch die Anpassung und Veränderung von mechanischen Bauteilen, Oberflächen und elektronischen Komponenten viele verschiedene Produktvarianten erzeugt werden können. Daher spielt die Produktentwicklung eine wichtige Rolle: **Sollen aus einem Produkt unzählige Produktvarianten entstehen, müssen Produkte als Baukasten konstruiert werden, bei dem am besten alles mit allem zusammenpasst. Das erfordert häufig ein radikales Umdenken in der Entwicklungsabteilung, und auch die Systeme und Tools müssen mit Produktvarianten und flexiblen Bauteilestücklisten umgehen können.**

Selbst der Vertrieb braucht neue Werkzeuge, denn die Produktkonfiguration darf im Verkaufsprozess nicht zum Hindernis werden. Und auch für die Fertigung und die Logistik ändert sich die Arbeitsweise fundamental: Die Umstellung von MTS „Made to Stock“ auf CTO „Configure to Order“ hat weitreichende Auswirkungen darauf, wie eine Produktvariante hergestellt und ausgeliefert wird. Es wird nicht mehr auf Lager produziert, sondern erst mit der Bestellung des Kunden wird ein einzelner, individueller Fertigungsauftrag ausgelöst.



Durch die Expertise der Xtentio ist  
unsere Produktwelt endlich  
verständlich in Form.

Florian Kröner  
Head of Digital Information  
Management, Balluff GmbH

# 5 STRATEGIEN FÜR DEN ERFOLGREICHEN EINSTIEG IN DIE VARIANTENKONFIGURATION.

1

**MACHEN SIE SICH GEDANKEN ÜBER DIE  
GRUNDSÄTZLICHE SYSTEMLANDSCHAFT  
INNERHALB IHRES UNTERNEHMENS.**

**BRINGEN SIE ALLE BETEILIGTEN  
STAKEHOLDER VON  
BEGINN AN ZUSAMMEN**

2

**3**

**FANGEN SIE KLEIN AN.**

**DEFINIEREN SIE EIN ÜBERGREIFENDES  
PRODUCT DATA GOVERNANCE-TEAM**

**4**

**5**

**BRINGEN SIE CPQ AUCH  
LANGFRISTIG ZUM ERFOLG**





**wilo**

**WINK  
HAUS**

**↑ blum**

**BALLUFF**



Starten Sie mit uns in die Auswahl der optimalen CPQ-Lösung für effizienteren Vertrieb und zielgenaue Angebote für Ihre Kunden.

***Wir arbeiten zu 100% unabhängig von Softwareherstellern. Wir wollen echten digitalen Nutzen schaffen und Ihrem Unternehmen helfen, funktionierenden Wandel in allen Unternehmensbereichen zu erzielen.***

## Kontakt

[info@xtentio.com](mailto:info@xtentio.com)

Phone +49 55 1 79 77 43-0

<https://www.xtentio.com/>