

Vertriebsprozessen mit CPQ

Was bringt die Digitalisierung?

Jeder Hersteller von Industriegütern muss Produkte konfigurieren, bewerten und schließlich überzeugend anbieten. Ob für den technischen Innendienst, mehrstufige Handelsorganisationen oder das Projektgeschäft mit Außendienst: Mit CPQ-Lösungen werden Vertriebsmitarbeiter und -Partner effizienter und schneller.

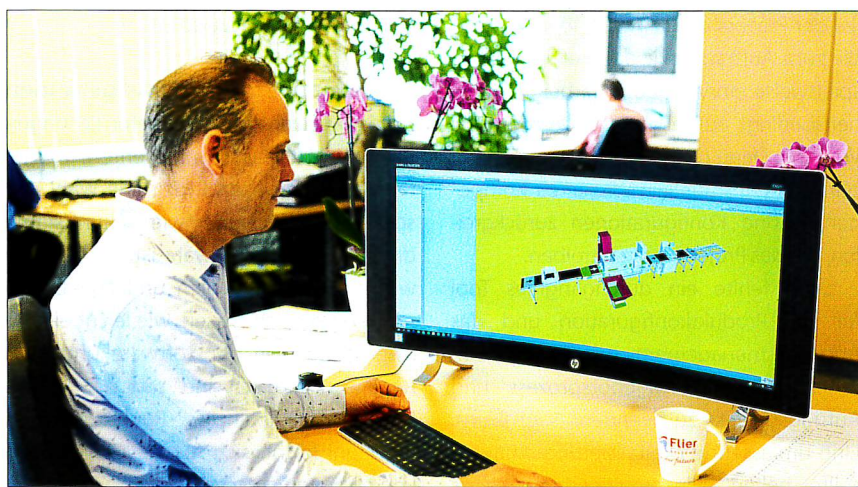
Von Dr. Thomas Tosse

Die Kunden gewinnen mit CPQ-Lösungen Transparenz und erhalten passgenaue Angebote. Wie Unternehmen im B2B-Bereich ihre Effektivität durch den Einsatz von CPQ verbessern und welche Benefits sie erzielen, zeigen Erfahrungen mit der P'X Sales Solution von der Perspectix AG.

Bei der Beschaffung komplexer Investitionsgüter erwarten Kunden maßgeschneiderte Lösungen, die exakt zu den beschriebenen Rahmenbedingungen passen. Wer schnell ein passendes Angebot präsentieren kann, ist klar im Vorteil. Dies belegen zahlreiche Studien und Praxiserfahrungen. Doch wie können Vertriebsorganisationen Angebote schneller, treffsicherer und überzeugender erstellen?

Vom Produktbaukasten zur Lösung

Eine Configure-Price-Quote (CPQ)-Lösung wie die P'X Sales Solution erleichtert die Konfiguration, Preisfindung und Angebotserstellung bei Produktvarianten, Maschinen und Anlagen, die sich aufgrund technischer Zusammenhänge, individueller Aufstellbedingungen oder verbundener Dienstleistungen nicht mit Standard-Produktkonfiguratoren abbilden lassen. Nach einer umfassenden Analyse werden umfangreiche Produktkataloge mit leichtgewichtigen 3D-Modellen erstellt, die mit den Originalmodellen der Produktentwicklung verknüpft bleiben. Die komplexe Produktlogik wird in Regelwerken abgebildet, die eine schnelle und fehlerfreie Erzeugung technisch machbarer und kaufmännisch sinnvoller Produktvarianten gewährleisten. Eine mitlaufende



FL'EX (3): Ein Mitarbeiter konfiguriert die Sälinien mit der P'X Sales Solution.

Kalkulation verwendet Preisinformationen aus dem jeweiligen ERP-System. Im Ergebnis umfasst die Angebotserstellung dann übersichtliche, dreidimensionale Ansichten der Produkte in Verbindung mit der Aufstellungsplanung in der Umgebung des Kunden und liefert ein kaufmännisch stichhaltiges Angebot unter Berücksichtigung aller Dienstleistungen und Nebenkosten. Die Konfiguration, Preisfindung und Angebotserstellung kann vor Ort direkt bei dem Kunden angepasst werden.

Die CPQ-Prozesse erfolgen in enger Verbindung mit ERP-, PDM- und CAD-Systemen, um Doppelarbeiten zu vermeiden und die Datenpflege zu erleichtern. Nach einem Verkauf werden die Daten in Fertigung, Montage und Inbetriebnahme genutzt.

Effektiv und individuell konfigurieren

Zu Beginn der Projektierung steht die Konfiguration. Gerade in B2B-Segmen-

ten, in denen Kunden individuelle Lösungen benötigen, muss der Kundenwunsch mit möglichst präzisen Modellen abgebildet werden.

Epta, ein Unternehmen im Bereich der gewerblichen Kältetechnik für den Lebensmitteleinzelhandel, verwendet die P'X Sales Solution zur Nachbildung umfangreicher Produktsortimente in leichtgewichtigen 3D-Modellen. Für kundenspezifische Lösungen werden sämtliche Planungsdokumente wie Grundrisse, Verrohrungsschemata, Spezifikationsblätter oder Offerten aus dem System erzeugt. „Dies ergibt eine äußerst genaue, regelbasierte Konfiguration, bei der die Anwender schnell zu Ergebnissen kommen und kaum noch Fehler machen können“, sagt William Pagani, Group Marketing Director bei Epta. „Gegenüber der früheren Lösung sparen wir durch den Einsatz sehr viel Arbeitszeit. Das neue System ist flexibler und hilft den Anwendern, die Komplexität der Produkte besser zu beherrschen.“

Deshalb erreichen wir eine hohe Anwenderzufriedenheit.“

Daten- und Modellvorlagen, die einmal in das System eingespeist sind, können immer wieder als Bausteine für Projekte verwendet werden. Diese Standardisierung des Planvorgangs spart Zeit und verringert die Fehlerquote. Schließlich wird ein fertiges Projekt über eine automatisierte Schnittstelle direkt in SAP für die Produktion bereitgestellt. Präzise Kostenkalkulation

Damit Kundenwunsch, verfügbares Budget und Angebotspreis möglichst übereinstimmen, enthält die P'X Sales Solution eine mitlaufende Kalkulation. Schon bei der Konfiguration besteht die Kontrolle über die Kosten.

Flier Systems, ein Lieferant und Entwickler von kundenspezifischen Maschinen und Anlagen für den Gewächshaussektor, hat mit P'X die Prozesse Lösungs- und Preisfindung optimiert.

„Früher haben wir zunächst einige Versionen von Zeichnungen für die Kunden angefertigt, die eigentliche Kalkulation folgte erst sehr spät im Projekt“, sagt Jan Verheul, Leiter für interne Projekte bei Flier.

Heute werden über 90 Prozent aller Aufträge mit der Anwendung abgewickelt. Die 3D-Ansichten der Maschinen, am Bildschirm oder in Ausdrucken, verdeutlichen den Kunden, was geliefert werden soll. Die Texte in allen damit verbundenen Dokumenten bleiben durchgängig konsistent. Früher haben Vertriebsmitarbeiter Informationen in Microsoft Word mit copy-and-paste übertragen, was zu unvollständigen Daten

geführt hat. „Die Zeit, in der wir ein Angebot für eine komplette Sälinie erstellen, hat sich von Tagen auf 15 Minuten verkürzt – bei hervorragender Qualität“, sagt Jan Verheul. „Änderungen werden sofort umgesetzt und die Preisinformationen können jederzeit aktualisiert werden.“

Die mitlaufende Kalkulation zeigt dem Kunden und dem Anwender bereits während der Planung die Kosten an. Außerdem bleiben alle Daten und Dokumente konsistent, was Änderungen erleichtert. So können bei Bedarf schnell kostengünstigere Alternativentwürfe erstellt werden. Wünsche des Kunden sowie deren Realisierbarkeit werden in diesem Schritt noch einmal überprüft und abgestimmt, bevor man in die letzte Phase übergeht.

Überzeugende Angebote erstellen

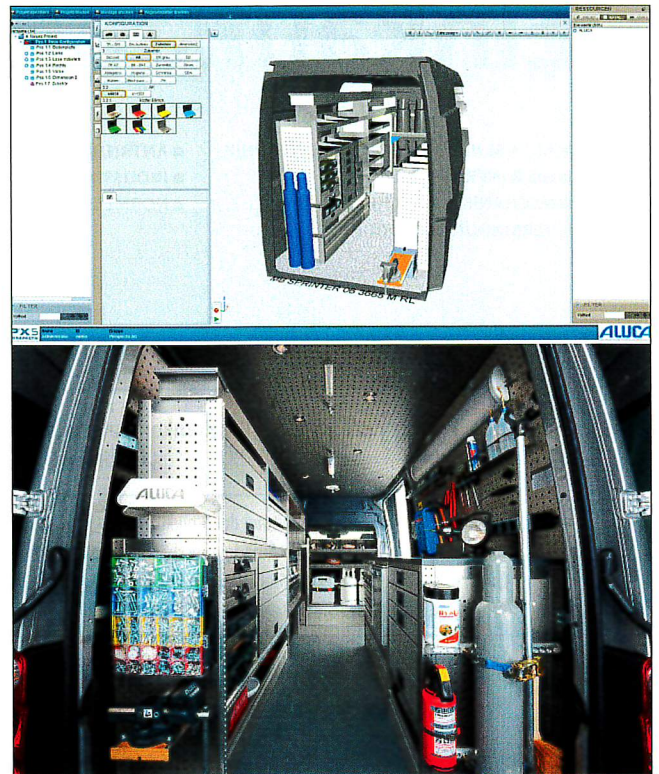
Wer die angebotenen Produkte dreidimensional direkt in der virtuellen Umgebung ihres Einsatzes präsentieren kann, hat gute Karten.

Diese Funktionen der Software nutzt ALUCA, ein Hersteller von hochwertigen Einrichtungen für Nutzfahrzeuge. Mit der Umstellung auf P'X konnte das Unternehmen den Zeitaufwand für Projektierungen deutlich verringern. Gerhard Heß, Konstruktions- und IT-Leiter bei ALUCA, zeigt sich erfreut: „Angebote

erstellen wir nun in der Hälfte der Zeit und der Aufwand zur Kontrolle und zum Einspielen der Produkte in das Warenwirtschaftssystem ist um ein Drittel gesunken.“

Warum also CPQ?

Die Beispiele zeigen, wie das B2B-Segment von dem Einsatz einer CPQ-Lösung profitieren kann. Je individueller die Anwendung für das Unternehmen konfiguriert ist, desto effektiver lässt sich der gesamte Vertriebsprozess gestalten. Sind das unternehmens-eigene Produktwissen und die Anwendungstechnik einmal abgebildet, können sie unkompliziert abgerufen, reproduziert und auch als Grundlage für neue Produktlinien und Geschäftsmodelle herangezogen werden. Ein individuell konfigurierbares CPQ-System, wie die P'X Sales Solution, bündelt die technische Expertise des Unternehmens, optimiert den Planungsprozess und verhilft dem Kunden zu einem idealen Angebot. Mit Zeitersparnis, einer geringeren Fehlerquote und höherer Flexibilität wird der gesamte Prozess transparenter gestaltet – für mehr Erfolg im B2B-Geschäft. (anm) ■



ALUCA: Vom Plan zum fertigen Produkt mit der P'X Sales Solution



Der P'X-Konfigurator stellt komplexe Planungsprozesse plastisch und plausibel dar.