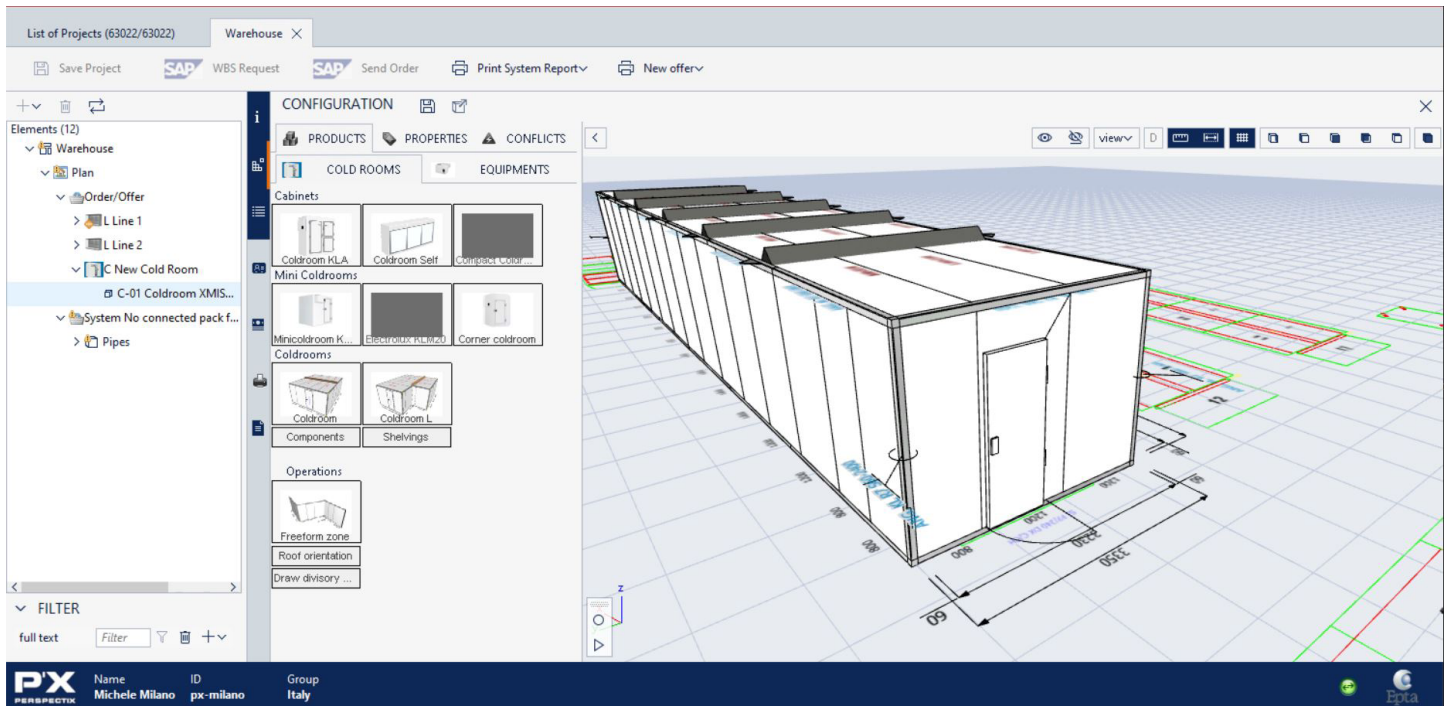


Die fünf wichtigsten Vorteile einer CPQ-Lösung für die Industrie

Anbieter individueller, aber modular aufgebauter Produktsysteme suchen verstärkt digitale Unterstützung im Vertrieb. Die Bordmittel von ERP-Systemen sind begrenzt und die am Markt verfügbaren Configure Price Quote (CPQ) Lösungen unterscheiden sich stark in ihrem Leistungsumfang. Wir beschreiben fünf wichtige Eigenschaften, auf die man bei der Auswahl achten sollte, damit der Digitalisierungsschritt zu echten Verbesserungen führt.

Das Angebot vieler Industrieunternehmen lässt sich irgendwo auf einer Skala zwischen standardisierten Produktvarianten und vollständigen Individualprodukten verorten. Dabei gilt: Je stärker die Individualisierung, desto höher der Beratungsaufwand und umso schwieriger gestaltet sich die Digitalisierung der Kundeninteraktionen. Hier können CPQ-Systeme wesentlich dazu beitragen, den personalen Vertrieb wirksamer und effizienter zu gestalten. Dies gilt für den Innen- und Außendienst ebenso wie für die weltweite Vertriebsorganisation.



Mit der P'X Industry Solution gelingt Digitalisierung im technischen Vertrieb

Wir beschreiben fünf Faktoren, auf die es ankommt: Nahtlose Schnittstellen, einfache Abbildung der Produktlogik, perfekte Präsentation und Kommunikationsmöglichkeiten im Internet. Wenn die Lösung dann noch einen Weg ins World Wide Web eröffnet, gelangen B2B-Unternehmen schnell zu neuen Geschäftserfolgen.

1. Integration mit CAD-, PDM-, CRM- und ERP-Systemen

Wer bereits ein modulares Produktportfolio entwickelt und vertreibt, der hat in der Regel alle dazu hilfreichen IT-Systeme eingeführt. Alle technischen und kaufmännischen Informationen sind bereits vorhanden - einerseits in CAD- und PDM-Systemen, andererseits in CRM- und ERP. Damit es nicht zu doppelter Datenhaltung, Redundanzen und Inkonsistenzen kommt, sollte eine möglichst nahtlose Integration angestrebt werden.

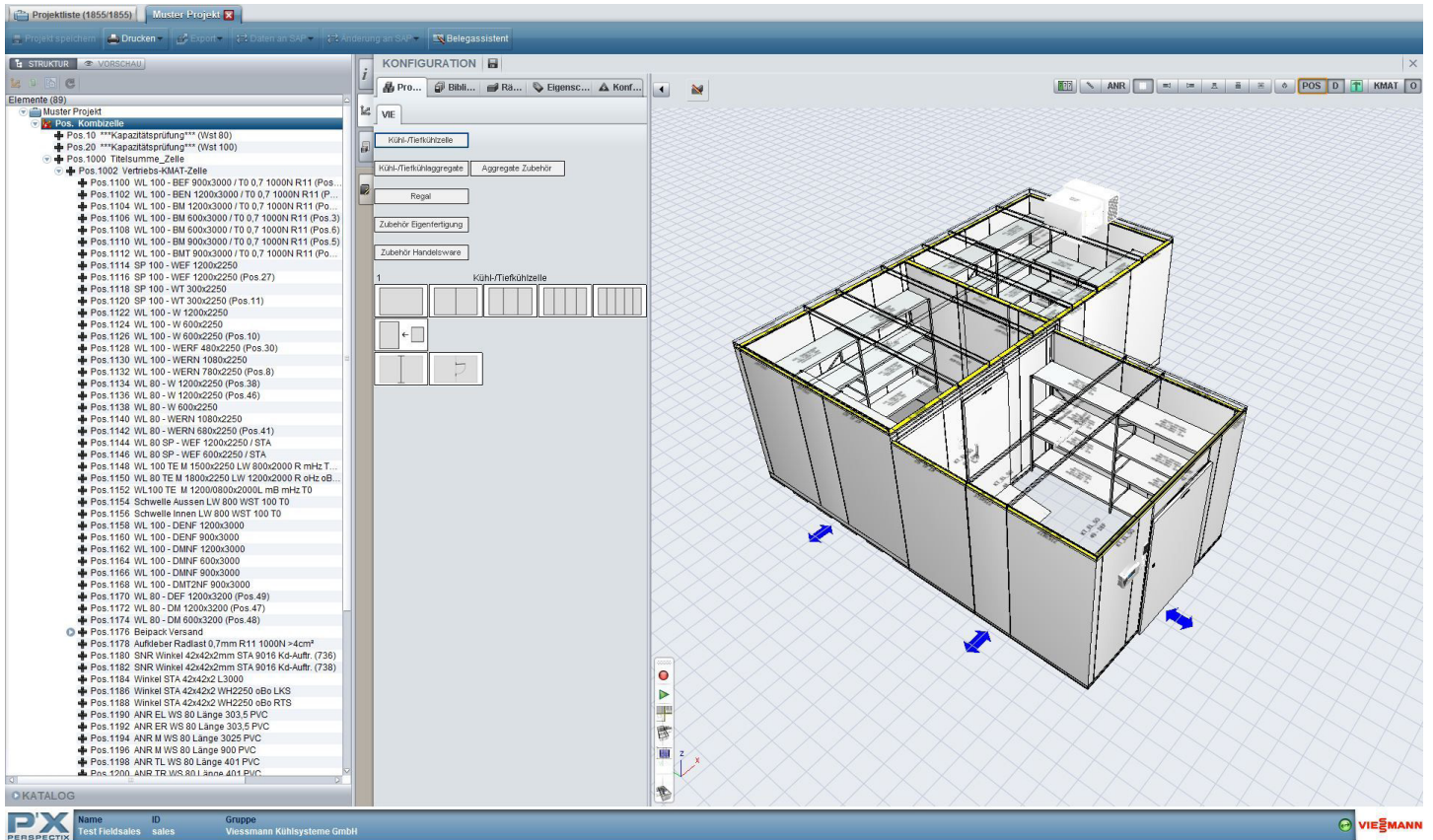
Durch einen integrierten Lösungsansatz fließt das aktuelle Produktwissen aus der Konstruktion vertriebsgerecht in den Kundendialog ein. So lassen sich Produktkataloge aus CAD-Daten erstellen, die auf leichtgewichtige Hüllgeometrien reduziert werden. Später können diese verwendet werden, um die Erstellung entsprechender Baugruppen im CAD-System anzustoßen und bei Bedarf Sonderkonstruktionen auszulösen.

Artikelinformationen, Stücklisten und Kalkulationsgrundlagen müssen mit ERP ausgetauscht werden. Idealerweise werden bereits während der Konfiguration mitlaufende Kalkulationen nach aktuellen Preisinformationen aus einem ERP-System kalkuliert. Dabei können diverse Aufschläge ebenso wie kundenspezifische Rabatte aus dem CRM-System berücksichtigt werden, das auch die Projektbeteiligten und ihre Interaktionen dokumentiert.

Im Auftragsfall gelangen die externen Konfigurationsdateien an die Zentrale, wo sie nahtlos im ERP-System verarbeitet werden müssen. Die vorhandenen Stücklisten, 3D-Darstellungen und Zeichnungen lassen sich für Produktions- und Montageanweisungen nutzen. Später gehen sie mit den Warenbegleitpapieren zum Kunden, wo sie Aufstellung, Inbetriebnahme und Wartung erleichtern. Durchgehende Prozesse sorgen so für termin- und kostengerechte Produktlieferungen und Abnahmen auf der ganzen Welt.

2. Produktlogik und technische Berechnungen

Jedes modular aufgebaute Produktsystem folgt Regeln, die oft eine komplexe Produktlogik ergeben. CPQ-Lösungen enthalten daher ein Regelwerk, das alle Kombinationsmöglichkeiten der Komponenten abdeckt und nur die richtigen zulässt. Oft gehören dazu technische Berechnungen: Leitungsquerschnitt



Die Struktur der P'X Industry Solution garantiert eine nahtlose Integration mit CAD, PDM, ERP und CRM

te, Durchflussmengen, Kraftentwicklungen, Beschleunigungen und elektrische Leistungswerte. Nur wenn alle diese Berechnungen tatsächlich von der CPQ-Lösung abgebildet werden können, erhält der Vertrieb das gesamte Produktwissen in einem 3D-Baukasten, mit dem er eigenständig Kundenanforderungen erfüllen kann. Darüber hinaus verfügen Produktentwicklung und technischer Vertrieb mit dem Produktkonfigurator über eine effiziente bidirektionale Kommunikationsplattform.

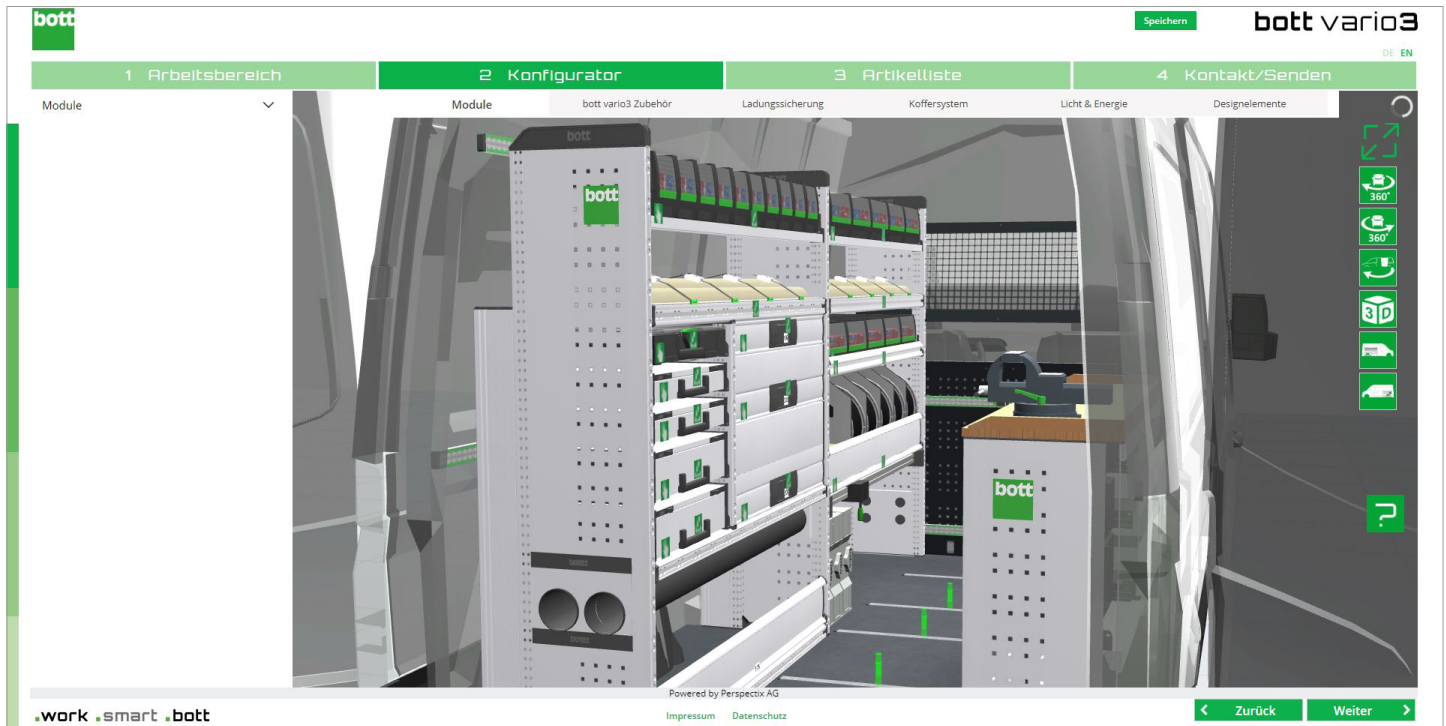
3. Perfekte Online-Präsentationen

Eine aussagekräftige 3D-Visualisierung eines individuellen Lösungsvorschlages aus dem Produktbaukasten entscheidet maßgeblich über den Vertriebsfolg. Deshalb sollte die CPQ-Lösung alle Produkteigenschaften in einem 3D-Raum sichtbar, so weit wie möglich interaktiv erlebbar machen. Je einfacher, schneller und intuitiver ein Produktkonfigurator die Produktmerkmale darstellt, desto leichter die Überzeugungsarbeit für den Mitarbeiter. Die Kombination von 3D-Modellen und Produktlogik sollte sämtliche räumlichen und formalen Fehlermöglichkeiten ausschließen.

Wo der personale Vertrieb vorherrschend ist, sollte eine Konfiguration vor Ort, also eine Verwendung des Konfigurators am Laptop möglich sein. Dies sorgt für eine vollständige Aufnahme aller Kundenanforderungen und bietet hervorragende Möglichkeiten der 3D-Präsentation. Höhere Angebotsqualität und weniger Korrekturschleifen reduzieren die Prozesskosten. Neuheiten lassen sich schneller am Markt platzieren. Die weltweite Vertriebsorganisation sollte über die gleichen Möglichkeiten verfügen, individuelle Lösungsvorschläge zu konfigurieren und zu präsentieren, wie die Zentrale. Dazu gehört eine sinnvolle Methode zur Aktualisierung der gesamten Datenbasis in Updates und Upgrades. So lassen sich neue Produkte schneller auf den Markt bringen und abgekündigte Komponenten eliminieren.

4. Online-Projektplattformen

Wo persönliche Termine nicht angebracht oder nicht möglich sind, eröffnet eine Web-Plattform wie der Consumer Communicator von Perspectix neue Möglichkeiten: Konfigurations- und Aufstellungsvorschläge werden mit erklärenden Dokumenten in einem projektbezogenen Web-Frontend bereitgestellt. Die eingeladenen Kunden greifen über einen sichere



Mit dem Webkonfigurator stellen Endkunden qualifizierte Anfragen, die zu neuen Aufträgen aus dem Internet führen

ren Weblink darauf zu und können das Projekt sofort in 3D-Ansichten betrachten. Die üblichen Funktionen wie Drehen und Zoomen stehen ebenso zur Verfügung wie Markieren und Kommentieren. Der Betrachter wählt zwischen der gesamten Aufstellungsbauweise oder einer Detailansicht – Angebots- oder Stücklisten-Informationen können in ergänzenden Dokumenten bereitgestellt werden. So wird die Kommunikation in Video-Konferenzen oder am Telefon wesentlich erleichtert. Die verwendete Technologie erlaubt den Zugriff in allen gängigen Browsern ebenso wie die Anwendung mit Mobilgeräten.

5. Der Weg ins World Wide Web

Anbieter komplexer, technischer Produktsysteme haben es schwer, ihre Produkte in Webshops zu präsentieren, denn die Kunden erwarten meist maßgeschneiderte Lösungen, die exakt zu festen Rahmenbedingungen passen und oft sehr spezifische Herausforderungen lösen müssen.

Für ein Web-Angebot müssen die Hersteller ihr Produktportfolio deshalb speziell aufbereiten, also Komplexität und Funktionsauswahl reduzieren.

Mit derartig vorkonfigurierten Modulen lassen sich Benutzerfreundlichkeit und Verkaufserfolge steigern. Ein speziell auf hohe Usability ausgerichteter Webkonfigurator führt die Anwender mit ansprechender 3D-Visualisierung schnell und sicher zu ersten Ergebnissen.

Damit ist das Angebot des Herstellers im Internet präsent und führt zu qualifizierten Anfragen. Die Interessenten fordern mit der Projektdatei ein individuelles Angebot an. Den zweiten Schritt geht nun die Vertriebsorganisation, die Machbarkeitsprüfungen, Beratungsleistungen und detaillierte Angebote anhand der Projektdatei erstellt.

Perspectix bietet einen derartigen Webkonfigurator an, der zusätzlich noch die bereits vorhandene Datenbasis der on-Premise-Lösung verwendet. Zusammen mit der vorhandenen Integration zu CAD und ERP senkt dies den Anfangsaufwand erheblich und halbiert den späteren Pflegeaufwand.

Der Autor:

André Kälin ist Geschäftsführer der Perspectix AG

Über Perspectix

Die Perspectix AG in Zürich realisiert durchdachte Software-Lösungen für den technischen Vertrieb und die Ladenplanung. Seit der Gründung 1996 hat sich das Unternehmen kontinuierlich zum technologisch führenden Lösungsanbieter für den Vertrieb und die Projektierung variantenreicher Produkte entwickelt. Nutzer der P'X Industry Solution profitieren von Erfahrungen aus komplementären Branchen: Maschinenbau, Anlagenbau, Elektrotechnik, Einrichtungs-, Ladenbau-, Lager- und Logistiksysteme. Mit der P'X Retail Solution erhalten Anwender eine maßgeschneiderte Lösung für Ladenplanung, Sortimentsgestaltung und Filialauswertung.