



# Mithilfe von CPQ eine gemeinsame Vision eines Auftrags der Entscheidung bis zur Auslieferung sicherstellen

---

Kunden erwarten heutzutage, dass es „nach ihnen geht“ und häufig sind sie bereit, dafür mehr zu bezahlen. Dieser Entwicklung müssen Unternehmen Rechnung tragen, um mithilfe der bestmöglichen Methoden konfigurierte, kundenspezifische Produkte und Services zu liefern. Dies gilt insbesondere für Unternehmen, die Produkte wie Türen, Fenster und Sonderfahrzeuge herstellen, die meist vorkonfiguriert sind, sowie solche, die kundenspezifische Kits für unterschiedliche Branchen bauen. Personalisierung wird auch in diversen anderen verbrauchernahen Unternehmen zu einem wichtigen Unterscheidungsmerkmal.

Mit CPQ statt durch die Modifikation von Optionen und Einstellungen erfolgreich zu sein – das erfordert ein ganz neues Level an Geschäftsdisziplin mit eindeutigen technologischen, operativen und organisatorischen Anforderungen. Ein Unternehmen, das CPQ-Software konsequent anwendet, kann nicht nur seine Profitabilität, Qualität und operative Effizienz erhöhen, sondern auch einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil erlangen.

## Konfigurieren für Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit

Hersteller, die Auftragsfertigung und Projektfertigung anbieten, haben aufgrund der Natur der Produkte, die sie anbieten, viel mit konfigurierten Produkten zu tun – zum Beispiel Möbel, Beschläge, Türen, Fenster und Boote. Auch andere Branchen beginnen, von einer stärkeren Einbindung von Produktkonfigurierung und -anpassung zu profitieren, wie zum Beispiel Hersteller von Medizingeräten oder Klimatechnik. Aber nicht alle Unternehmen haben sich bereits so weit entwickelt, dass Sie eine personalisierte Produktstrategie voll ausschöpfen könnten.

Viele Unternehmen schränken ihr Angebot für kundenspezifische Anpassungen ein, weil sie kein Verfahren haben, um die zusätzliche Komplexität konfigurierter Produkte zu überwachen und zu steuern. Das Fehlerrisiko steigt jedes Mal, wenn ein kundenspezifischer Auftrag von einer Abteilung an eine andere weitergeleitet wird – von einem Verkäufer an die Designabteilung oder von der Technikabteilung an die Fertigungsabteilung. Ein solches Problem kann zum Teil aus einfachen Kommunikationsfehlern resultieren, aber auch aus den spezifischen Informationsanforderungen einer Abteilung, die anderen Teams nicht bewusst sind:

- **Vertrieb** – Verkäufer kennen nicht immer die Einschränkungen in Bezug auf die Herstellung eines Produkts oder der Bildung einer komplexen Einheit und versprechen Kunden daher möglicherweise Dinge, die nicht umsetzbar sind.
- **Design** – Ein Designer arbeitet mit einer Spezifikation, ohne den Kunden persönlich zu treffen, und kann daher möglicherweise dessen Prioritäten und Präferenzen nicht voll einschätzen. Die besten Designer verschaffen sich gern einen umfassenden Eindruck von

den Wünschen des Kunden, um neue Wege zu finden, seine Erwartungen zu erfüllen oder zu übertreffen.

- **Technik** – Ingenieure verstehen, wie spezifische Materialien und Konfigurationen die Qualität und Benutzerfreundlichkeit des Endprodukts beeinflussen; sie sind aber oft von Design- und Vertriebsprozessen ausgeschlossen. Je mehr Informationen der Technikabteilung von Anfang an zur Verfügung stehen, desto besser wird das Endergebnis.
- **Materialeinkauf** – Um „schlank“ zu bleiben und die Lieferzeiten der Kunden zu erfüllen, müssen Sie den Materialbestand mit dem Verkaufsvolumen abgleichen – das ist unmöglich bei eingeschränkter organisatorischer Transparenz. Ein umfassender ERP-/CPQ-Prozess ermöglicht eine derartige Optimierung.
- **Herstellung und Installation** – In der Herstellungs- und Installationsphase werden normalerweise Probleme offensichtlich, welche die Gewinnplanung stören. Daher ist es äußerst wichtig, die notwendige Personalausstattung, erforderliche Fähigkeiten und die Anlagenkapazität im Voraus zu kennen, um die Kundenanforderungen zu erfüllen und Lieferzusagen einzuhalten.



## Eine gemeinsame Vision für ein komplexes Produkt

Wenn alle Beteiligten an der Produktentwicklung jederzeit eine gemeinsame Vision zu den erforderlichen Details und Kosten haben, können Sie Kostenüberschreitungen, Verzögerungen und verärgerte Kunden vermeiden. Und noch wichtiger: Sie können die Fertigungskapazität optimieren und den Gesamtdurchsatz verbessern. Ansonsten riskieren Sie, dass, selbst wenn sehr individuelle Aufträge profitabel sind, der Gesamtbetrieb ein Verlustgeschäft ist.

Solche Hürden können Sie mithilfe von CPQ-Software überwinden, da sie schlüssige Rahmenbedingungen für Konsistenz im Herstellungsprozess bietet. Unternehmen, die CPQ-Software, ERP und Finanzsysteme kombinieren, können Folgendes erreichen:

- **Weniger Fehler** – Moderne CPQ-Software dient als umfassender Mechanismus zur Auftragsannahme, der Aufnahme von Spezifikationen und der Kommunikation von relevanten Informationen an alle Beteiligten. Die Bereitstellung einer einzelnen Informationsquelle für alle an einem Auftrag Beteiligten kann Fehler aufgrund von Fehlkommunikation oder Missverständnissen eliminieren. Darüber hinaus können CPQ-Systeme Ihnen dabei helfen, Angebote zu erstellen, die Einschränkungen bei der Fertigung berücksichtigen, um den Verkauf von Konfigurationen zu vermeiden, die nicht machbar oder nicht profitabel wären.
- **Größere Flexibilität** – Wenn kundenspezifische Anpassungen und Konfigurationen zur Routine werden, werden oft mehrere Aufträge parallel bearbeitet. Das erfordert möglicherweise erhöhte Aufmerksamkeit im ganzen Unternehmen, die mit traditionelleren, manuellen Techniken, wie

Tabellenkalkulationen oder handschriftlichen Hauptbüchern, unmöglich zu erreichen ist. Wenn Sie eine CPQ-Software verwenden, welche die einzelnen Betriebsschritte für einen Auftrag organisiert, machen Sie es Managern einfacher, die richtigen Prioritäten für den Auftrag und den Betrieb zu setzen. Auf diese Weise können gelegentliche eilige Aufträge ohne zusätzliche Kosten oder übermäßige Verzögerungen bei anderen Aufträgen abgewickelt werden.

- **Weniger Abfall** – Wenn Verkäufer Angebote und Schätzungen erstellen, können moderne CPQ-Lösungen bereits zum Zeitpunkt der Angebotserstellung alle Materialien und Ressourcen genau darstellen, die für einen kundenspezifischen Auftrag benötigt werden. Das hilft, unnötigen Abfall und Aufwand zu vermeiden.
- **Profitablere Aufträge** – Softwaregestützte Produktkonfiguration kann Informationen zu Arbeits- und Materialkosten berücksichtigen, um sicherzustellen, dass der Angebotspreis für ein Projekt die Profitabilitätsziele erfüllt. Unternehmen können mithilfe von CPQ auch Upselling und Zusatzverkäufe verbessern, indem sie Kunden eine breitere Palette an Möglichkeiten präsentieren können.



- **Mehr Möglichkeiten für die Wiederverwendung von Designs** – Ein großer Vorteil integrierter CPQ-Software ist es, dass man nicht bei jedem Projekt wieder ganz von vorn beginnen muss – viele Projekte beinhalten Modifikationen oder Verbesserungen früherer Projekte. Ein erfolgreicher CPQ-Prozess speichert frühere Projekte und macht diese als Basis für künftige Innovationen verfügbar. Durch einfaches Duplizieren eines früheren Auftrags und die Modifikation bestimmter Spezifikationen, können Sie den Verwaltungsaufwand für Ihr Team erheblich reduzieren.

## Aufbau einer nachfragegesteuerten Lieferkette

Konfigurierte Produktherstellung kann im Grunde als Praxisbeispiel dafür dienen, was Fachleute häufig als nachfragegesteuerte Lieferkette bezeichnen. Dieser Ansatz hat viele Vorteile. Ein nachfragegesteuerter Ansatz reduziert das Risiko für unverkäufliche Waren und Misserfolge, da Kunden sich in der Regel zur Abnahme der Produkte verpflichten, bevor diese produziert werden.

Ein noch wertvollerer Vorteil von CPQ-Lösungen ist es, dass diese einen Rahmen für die Spezifikation und Bestimmung der Kosten jeder beliebigen Produktkonfiguration bieten. Dies gilt sowohl für Produktvarianten, die in Lagerfertigung produziert werden, als auch für kundenspezifische oder konfigurierte Produkte. Außerdem stellt es sicher, dass die für ein Produkt spezifizierte Konfiguration genau, schnell und einheitlich an alle an der Fertigstellung des Produkts beteiligten Personen im Unternehmen kommuniziert wird.

Um so effektiv wie möglich zu sein, sollte die CPQ-Technologie auch in andere Unternehmenssysteme, insbesondere operative ERP-Lösungen und andere für die Fertigung verwendete Systeme,

integriert werden. Auf diese Weise können Angebote für Produkte echte Kosten, tatsächliche Kapazitäten und erfüllbare Zeitpläne widerspiegeln.

## Machen Sie sich einen Namen, der für Innovation und Qualität steht

Absatzmärkte erzielen hohe Gewinne aus Produktvielfalt, auch für Produkte, die nicht individuell von Kunden konfiguriert werden. Ein stetiger Strom „neuer und verbesserter“ Produkte kann das Interesse der Verbraucher in einem wettbewerbsintensiven Umfeld am Leben erhalten.

Ein voll automatisierter CPQ-Prozess kann sicherstellen, dass alle Produktvarianten von den erfolgreichsten Merkmalen früherer Versionen profitieren und gleichzeitig Profitabilität und wettbewerbsgerechte Preisgestaltung gewährleisten.

Noch wichtiger: Neue, konfigurierte Produktvarianten können die Qualitätsstandards erhöhen. Jeder Schritt hilft bei der Weiterentwicklung des Produkts in einem einfachen Produktionslauf. Eine CPQ-Lösung ist zwar kein Ersatz für ein effektives Qualitätsmanagementprogramm, kann aber dennoch dabei helfen, unerwartete Fehlerpunkte zu vermeiden und Konformität zu bewahren.



## Bessere Geschäfte durch produktorientierte CPQ

CPQ-Software bietet Wachstums- und Profitabilitäts-Chancen, die Hersteller nicht ignorieren können.

Ein CPQ-System ermöglicht es Ihnen:

- Alle Aspekte Ihrer Produktkonfiguration zu rationalisieren.
- Ihre Produkte von der Konkurrenz zu unterscheiden.
- Die Genauigkeit zu verbessern, um die Kundenzufriedenheit zu erhöhen.
- Die Einführung neuer Produkte und zusätzlicher Produkte zu bestehenden Linien zu beschleunigen.

Moderne CPQ-Lösungen ermöglichen es Herstellern, die Komplexität bei der Produktion konfigurierter und kundenspezifischer Produkte zu reduzieren – dadurch können sie Kunden wertvolle neue Optionen anbieten.

Teilen:   



Copyright© 2015 Infor. Alle Rechte vorbehalten. Die hier aufgelisteten Wort- und Designmarken (Name, Logo) sind Markenzeichen und/oder geschützte Marken der Infor und/oder deren Tochtergesellschaften und sonstiger verbundener Unternehmen. Alle anderen hier genannten Markenzeichen sind das Eigentum der betreffenden Unternehmen. [www.infor.com](http://www.infor.com)

Infor (Deutschland) GmbH, Hollerithstraße 7, 81829 München, [www.infor.de](http://www.infor.de)  
INF-1458322-de-DE-0415-1