



ERP

CPQ

WHITEPAPER

CPQ & ERP – Zusammenspiel für effiziente Vertriebs- und Auftragsprozesse

Überblick Whitepaper

Kunden erwarten heute, ein individuelles Angebot schnell zu erhalten. Wenn sie sich zum Kauf entscheiden, soll der Auftrag ohne Verzögerung oder Rückfragen ausgelöst werden. Speziell für komplexe und variantenreiche Produkte setzt dies durchgängig digitale und automatisierte Angebots- und Auftragsprozesse voraus. Dazu müssen CPQ- und ERP-Systeme zusammenspielen. Was verkauft wird (CPQ) muss auch effizient produziert, geliefert und kaufmännisch abgewickelt werden (ERP). Dieses Whitepaper zeigt alles nennenswerte auf:

1. CPQ-Schwerpunkte
2. ERP-Schwerpunkte
3. CPQ-ERP-Doppelpass
4. Praxisnutzen des Zusammenspiels
5. Unterschiedliche Produktstruktur
6. Klare Zuständigkeiten
7. CPQ-Vorteile
8. Zukunftssicherung

1. CPQ-Schwerpunkte

Ein CPQ-System digitalisiert den Vertriebsprozess. Es unterstützt den Anwender bei der Angebotserstellung durch einen hohen Automatisierungsgrad und zentral verfügbares Produktwissen. Die Kernfunktionen sind die Produktkonfiguration (Configure), Preisermittlung (Price) und Erstellung von Angebotsdokumenten (Quote). Dabei richtet sich die

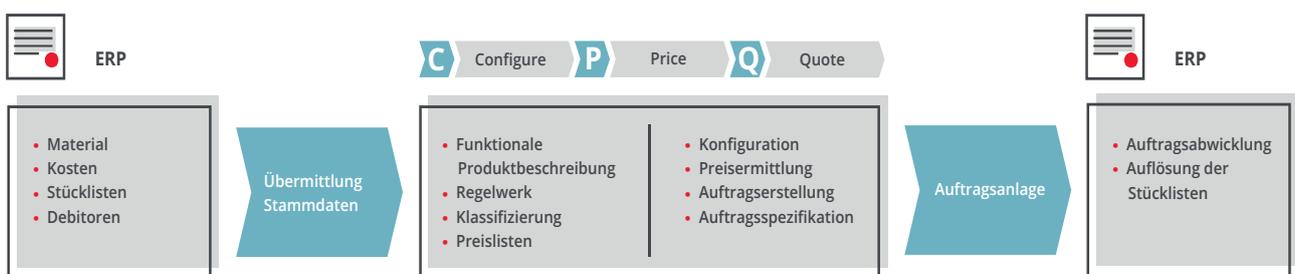
Software konsequent an den Anforderungen des Kunden aus. Sie selektiert für jeden Anwendungsfall die geeigneten Produkte und prägt diese korrekt aus. Ein Regelwerk stellt schon in dieser frühen Phase des Vertriebsprozesses sicher, dass die jeweilige Konfiguration des Produktes auch lieferbar bzw. produzierbar ist.

2. ERP-Schwerpunkte

Ein ERP-System bildet nahezu alle Geschäftsprozesse eines Unternehmens ab. Der Fokus liegt auf der Verwaltung von Ressourcen in der Materialwirtschaft, Produktion bis hin zur Personalwirtschaft. Es bietet dadurch eine zentrale Datenplattform, auf die alle Anwen-

der eines Unternehmens Zugriff haben. Im Auftragsprozess unterstützt die ERP-Software Prozesse wie die Beschaffung, Produktionsplanung und -steuerung oder Stücklistenherstellung.

3. CPQ-ERP-Doppelpass



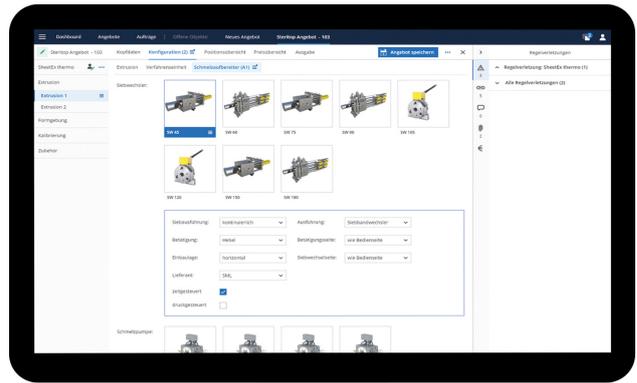
Informationsfluss zwischen CPQ und ERP.

Das Zusammenspiel der beiden Systeme gleicht einem Doppelpass. Über eine Schnittstelle werden im Wesentlichen die Materialstammdaten aus dem ERP- an das CPQ-System übermittelt – zum Beispiel Artikeltexte oder in manchen Fällen auch Preise und Lieferzeiten. Die Daten können im CPQ-System direkt verwendet oder mit weiteren Informationen, wie Bildern oder zusätzlichen Texten angereichert werden. Als Expertensystem enthält das CPQ-System das notwendige Wissen, um ein anfor-

derungsgerechtes und technisch sowie kaufmännisch korrektes Angebot zu erstellen. Bei einer Bestellung spielt es die Informationen, die im Angebotsprozess gewonnen wurden, an das ERP-System zurück. Dieses legt dann mit den Vertriebsdatenobjekten einen Auftrag an. Das ERP-System generiert die Auftragsstücklisten und steuert den Auftrag in die Produktion ein. Im Anlagenbau und Engineer-to-Order-Umfeld werden zusätzlich erforderliche Projektstrukturplan-Elemente angelegt.

4. Praxisnutzen des Zusammenspiels

Die nahtlose Integration von CPQ- und ERP-Systemen führt zu einer End-to-End-Automatisierung des Vertriebsprozesses. Sie bietet Unternehmen einen deutlichen Geschwindigkeits- und damit Wettbewerbsvorteil bei wesentlich geringerem Aufwand. Besonders vorteilhaft ist die Integration bei komplexen und variantenreichen Produkten. Hier findet sich in der Praxis das größte Potenzial, um Aufwand und Fehler im Vertriebs- und Auftragsprozess zu reduzieren.



CPQ-Lösung im Einsatz.

5. Unterschiedliche Produktstruktur

Mit einem funktionalen Regelwerk und Beziehungswissen bildet das CPQ-System die vertriebliche Sicht auf das Produkt ab. Es wird über funktionale Parameter (z.B. LED Fern- und Kurvenlicht) ausgeprägt. Die funktionale Struktur erlaubt es dem Vertriebsmitarbeiter oder dem Kunden, eine vollständige und bedarfsgerechte Konfiguration auch ohne technische Produkt-

kenntnisse zu erzeugen. Selbst komplexe und variantenreiche Produkte wie Antriebe, Aufzüge oder komplette Fertigungsanlagen werden ohne Rückfragen konfiguriert. Das ERP-System generiert und verwaltet die produktionstechnische Struktur des Produktes (z.B. LED-Lichteinheit, Kabel, Stecker und Software). Diese ist für die internen Prozesse nach Bestelleingang relevant.

6. Klare Zuständigkeiten

Die Verbindung beider Strukturen erfolgt über die obersten Elemente der technischen Struktur. Das ist der Stücklistenkopf oder ein Material. Durch diese Verbindung und die ansonsten klare

Trennung der beiden Strukturen ist die Zuständigkeit für das jeweilige Beziehungswissen gegeben und keine doppelte oder überschneidende Pflege notwendig.

7. CPQ-Vorteile

Die vertrieblich-funktionale Ausrichtung ermöglicht es, CPQ-Lösungen auch in Händlerportalen oder direkt im Internet für Endkunden zu verwenden. Durch Guided Selling und eine grafische Visualisierung der Produktkonfiguration steigern moderne CPQ-Systeme die User Experience signifikant. Dabei kann der Konfigurationsprozess auf verschiedene Zielgruppen angepasst werden. So

benötigt ein Poweruser im Vertriebsinnendienst detailliertere Möglichkeiten als ein gelegentlicher Anwender, der mit nur wenigen Klicks ad hoc eine Konfiguration erzeugen möchte. Ein CPQ-System erlaubt zudem die Erfassung kundenindividueller Anforderungen, indem der Vertriebsmitarbeiter im Produktmodell an den dafür vorgesehenen Stellen manuelle Positionen erfasst.

8. Zukunftssicherung

Die Integration von ERP- und CPQ-System ermöglicht einen effizienten, schnellen und damit kundenorientierten Vertriebsprozess sowie eine End-to-End Automatisierung des gesamten Auftragsprozesses. Ihr kommt damit eine äußerst

wichtige Position für die Zukunftssicherung eines Unternehmens zu. Das Produkt-Know-how ist zentral verfügbar und das gesamte Innovations- und Wachstumspotential kann über alle Unternehmensbereiche genutzt werden.

camos CPQ – weil alle Beteiligten profitieren

- Kunde:**
- Ausrichtung auf seine individuellen Anforderungen
 - Klare Vorstellung von der Beschaffenheit seines Produktes
 - Informationen ad hoc verfügbar – Angebote nahezu in Echtzeit
- Vertrieb:**
- Angebotsprozess schneller – Erfolgsquote höher
 - Cross- und Up-Selling-Optionen über das System
 - Steigerung des Gewinns – Regeln für die Einhaltung von Rabatlimits
 - Zentral verwaltetes Wissen – Verkauf ohne technisches Know-How



Ca. **18 %** weniger Abstimmung mit anderen Abteilungen



Ca. **33 %** kürzere Durchlaufzeiten für die Angebotserstellung

- Marketing:**
- Intelligente Auswertungen der Vertriebs-Daten
 - Daten zu Markt- und Produktrends
 - User Interfaces und Angebotsvorlagen im Corporate Design
- Produktion:**
- Nur technisch korrekte und vollständige Spezifikationen
 - Skaleneffekte durch Produktmodularisierung reduzieren Kosten
- IT-Abteilung:**
- Weniger Systembrüche – durchgängiges Konfigurations-, Kalkulations- und Vertriebstool

Das spricht für camos

- 200 erfolgreiche CPQ-Projekte: führender Anbieter in Europa
- Seit 15 Jahren eine der führenden CPQ-Lösungen für den B2B-Markt
- Namhafte Kunden mit technisch komplexen Produkten wie Siemens, KONE, KSB oder MAN nutzen die Software weltweit
- camos „nimmt seine Kunden an die Hand“ und unterstützt von der Beratung bei der Implementierung bis zum persönlichen Support und der Durchführung von Updates.



Kunden die uns vertrauen

ABB

ARBURG

BER

DEMAG
A TEREX BRAND

DMG MORI

EIRICH

FAUN
KIRCHHOFF GRUPPE

HAYER & BOECKER

HÖRMANN
Tore • Türen • Zargen • Antriebe

HC HOMAG

KONE

KSB

LIEBHERR

MAN

maxon motor

MULTIVAC
BETTER PACKAGING

Reifenhäuser

ROHDE & SCHWARZ

SCHAEFFLER

SIEMENS

TROX® TECHNIK
The art of handling air

VOITH

WITZENMANN
managing flexibility

HAUNI
KÖRBER SOLUTIONS

Für weitere Informationen besuchen Sie
auch unsere Website www.camos.de.

camos.