

MIT CPQ UND PLM ZUM BAUKASTENFERTIGER

Für Unternehmen im Maschinen- und Anlagenbau gehört es zum Selbstverständnis, passende Lösungen für individuelle Kundenanforderungen zu finden. Kundenindividuelle Lösungen führen jedoch zu hohen Kosten im Angebots- und Auftragsabwicklungsprozess. Die Kombination aus CPQ und PLM bietet hier eine adäquate Lösung zur Verschlankung interner Prozesse. » VON NINA MALAKA

Um das passende Angebot zu erstellen, muss der Vertrieb zunächst die Kundenanforderungen mit dem Standard-Portfolio abgleichen. Das erfordert bereits viel Wissen und technisches Verständnis. Spätestens bei Sonderwünschen beginnt dann ein Marathon durch das Unternehmen mit vielen Hürden und Umwegen. Haben wir schon Ähnliches gemacht? Wer im Unternehmen liefert welche Informationen? Ist die Lösung technisch möglich? Wie hoch sind die Kosten?

Hohe Kosten und unkalkulierbare Risiken gefährden Wirtschaftlichkeit

All diese Fragen binden nicht nur die ohnehin knappen Vertriebsressourcen, sondern belasten zusätzlich Konstruktion und Entwicklung. Eine unkoordinierte Kommunikation in verteilten Teams über mehrere Standorte führt schließlich zur Kostenexplosion. Zusätzlich erschwert eine inkonsistente Datenbasis das Anbieten der richtigen Lösung. Erfahrungsgemäß verringern lange Reaktionszeiten zudem die Wandlungsrate vom Angebot zum Auftrag.

Auch besteht das Risiko fehlerhafte, veraltete oder nicht herzustellende Produkte zu wenig profitablen Preisen anzubieten. Neben teuren Nachbesserungen oder gar Vertragsstrafen steht so auch schnell der gute Ruf des Unternehmens auf dem Spiel. Hinzu kommt, dass fehlende Margen und ein ausufernder Produktbaukasten besonders in Zeiten globaler Krisen und steigender Energiekosten die Wirtschaftlichkeit von Herstellern enorm gefährden.

Produkte aus dem Baukasten: Mehr als ein Trend

Speziell Maschinenbauer haben aktuell einen hohen Handlungsdruck. Nach dem Motto

„Standard wo möglich, Sonder wo nötig“ beschäftigen sich derzeit viele Unternehmen damit, den ETO-Anteil (Engineering-to-Order) in ihren Aufträgen zu reduzieren und ihre Produktbaukästen stärker ausprägen. Erfolgsversprechend ist das allerdings nur, wenn standardisierte Angebots- und Auftragsabwicklungsprozesse und eine passende Datenbasis kombiniert werden. Hierbei kann eine ausgereifte Softwarelösung unterstützen.

SIEMPELKAMP MÖCHTE MIT DER SOFTWARE VON ENCOWAY NICHT NUR SEINEN ANGEBOTSPROZESS OPTIMIEREN. DER STÄRKERE EINSATZ VON STANDARDKOMPONENTEN IN KUNDENSPEZIFISCHEN LÖSUNGEN SOLL ZUDEM DEN KONSTRUKTIONSAUFWAND SOWIE DIE TEILEVIELFALT DES PRODUKTBAUKASTENS DEUTLICH SENKEN.

CPQ: Individuelle Produkte und Lösungen kosteneffizient anbieten

Mit einer CPQ-Lösung (Configure Price Quote) können Unternehmen komplexe und variantenreiche Lösungen schnell und sicher anbieten. Durch das Geführte Verkaufen, das sogenannte Guided Selling, gelingt es auch unerfahrenen Vertriebsmitarbeitern innerhalb kürzester Zeit, Kundenanforderungen in die passende Lösung zu übersetzen und anzubieten. Dabei wird sichergestellt, dass nur geprüfte Produkte angeboten werden. 3D-Visualisierung fördert zudem das Produktverständnis und macht abstrakte technische Zusammenhänge greifbar.



MIT SEINEM VORHABEN, CPQ UND PLM ZU KOMBINIEREN, IST SIEMPELKAMP IN GUTER GESELLSCHAFT, DENN VIELE NAMHAFTE HERSTELLER INTERESSIEREN SICH FÜR DAS CPQ VON ENCOWAY KOMBINIERT MIT DEM PLM VON CONTACT SOFTWARE.

Da ein CPQ-System auf aktuelle und korrekte Produktdaten angewiesen ist, nutzen es bisher vor allem Variantenfertiger mit einem niedrigen ETO-Anteil. Wie also kann CPQ bei Angeboten eingesetzt werden, bei denen wichtige Produktdaten erst auftragsspezifisch entwickelt und bereitgestellt werden?

PLM: „Single Source of Truth“ für Produktdaten

Hier hilft PLM, eine Software für das Produktlebenszyklusmanagement, die der zentrale Dreh- und Angelpunkt bei der Verwaltung von Informationen und Prozessen ist. Dabei umfasst es sowohl Daten von Produkten, Teilen und Artikeln als auch Dokumente, Anforderungen, technische Änderungsaufträge und Workflows zur Qualitätssicherung.

Durch das „Prinzip der Single Source of Truth“ stellt ein PLM allen Mitarbeitern konsistente Informationen bereit und teilt so das Wissen im Unternehmen. Diese einheitliche Informationsverteilung reduziert den

Um den Angebotsprozess für seine hoch technischen Anlagen zu verschlanken, setzt Siempelkamp auf die Kombination aus Encoway CPQ und dem PLM von Contact Software. Bild: Smartech & Smartpress

Suchaufwand und stellt die Aktualität der Daten sicher. Hinterlegte Workflows erleichtern die internen Prüf- und Freigabeprozesse. So werden mögliche Fehlerquellen reduziert, die Abwicklung beschleunigt und die damit verbundenen Kosten deutlich reduziert. PLM-Software allein führt aber noch nicht dazu, dass der Vertrieb schnelle und fehlerfreie Angebote erstellt, die die Kunden überzeugen.

CPQ & PLM: Standardisierte Angebote auf einheitlicher, geprüfter Datenbasis

Die Verknüpfung mit einem PLM-System macht CPQ besonders für Unternehmen attraktiv, die auf dem Weg vom Sonder- zum Variantenfertiger sind. Das PLM versorgt das CPQ-System mit den relevanten Produktdaten und stellt sicher, dass alle Bereiche – vom Vertrieb über die Fertigung bis hin zur Supply Chain – auf dieselbe Datenbasis zugreifen.

Genügt das Standardportfolio nicht, um die Kundenanforderungen abzudecken, nimmt der Vertrieb im CPQ eine Sonderposition in das Angebot auf. Per Workflow gelangt diese dann aus dem CPQ in das PLM und wird dort nach den definierten Vorgaben von der Konstruktion bewertet. Wurde bereits etwas Ähnliches entwickelt, kann der Konstrukteur dies schnell finden. So spart er Zeit, vermeidet Dubletten und ein unnötiges Aufblähen des Produktbaukastens. Nach der Bearbeitung erhält der Vertrieb im CPQ die benötigten Informationen inklusive der geschätzten Kosten und kann sein Angebot fertigstellen. Im Auftragsfall wird die Stückliste aus dem CPQ ganz einfach an das PLM übergeben, wo dann alle nötigen Informationen zur Auftragsabwicklung vorliegen.

Dieses Zusammenspiel hilft, die Kosten der Angebotserstellung und Auftragsabwicklung

CPQ und PLM: Die Vorteile im Überblick

- Schnellere und korrekte Angebote
- Weniger Engineering-Aufwand im Angebotsprozess
- Weniger Kommunikationsaufwand zwischen Vertrieb und Konstruktion
- Vermeidung von Produktdubletten
- Einheitliche Datenbasis
- Standardisierte Prozesse zur Bereitstellung und Abfrage von Produktinformationen

Die Kombination aus CPQ und PLM bietet eine adäquate Lösung zur Verschlankung interner Prozesse und viele weitere Vorteile.

Grafik: Encoway

erheblich zu senken. Es entlastet sowohl den Vertrieb als auch die Konstruktion. Klar definierte Prozesse regeln, wer wann welche Informationen bereitstellt und wie Prüfungen und Freigaben ablaufen. So kann der Vertrieb dem Kunden das Angebot schneller vorlegen und damit die Auftragswahrscheinlichkeit erhöhen. Gleichzeitig ist sichergestellt, dass die Lösung technisch realisierbar ist – sowohl für die Standardkomponenten als auch für die ETO-Anteile.

Siempelkamp: Mit PLM und CPQ zur effizienteren Angebotserstellung

Bei Siempelkamp, einem internationalen Technologieausrüster für den Maschinen- und Anlagenbau sowie die Guss- und Nukleartechnik, ist CIM Database PLM von Contact Software bereits als Single Source of Truth für Produktdaten erfolgreich etabliert. Mit der Einführung von Encoway CPQ möchte der Konzern nun seine Effizienz weiter verbessern.

„Durch die Kombination des Angebotskonfigurators von Encoway mit der bestehenden PLM-Lösung von Contact möchten wir unsere analogen Prozesse bei der Angebotserstellung und Auftragsabwicklung digitalisieren und beschleunigen“, beschreibt Tobias Marx, Konstruktionsingenieur bei Siempelkamp, die Ziele des Unternehmens. „Der Aufwand für die Kalkulation und Erstellung von Angeboten ist aktuell sehr hoch. Eine Verschlankung unserer internen Prozesse soll hier Abhilfe schaffen.“

» TB

Nina Malaka ist Portfolio Owner bei der Encoway GmbH.