

Einführung eines Angebots- und Konfigurationssystems (CPQ) im Maschinen- und Anlagenbau

Implementierung des CPQ-Systems in einem Geschäftsbereich

Ausgangssituation

- Unternehmen/ Branche: Maschinen- und Anlagenbau, Produktionsstandort mit ca. 250 Mitarbeitern
- Hohe Aufwände in den Vertriebsprozessen, u.a. für Kalkulation, Erstellung von Angeboten, etc.

Zielsetzung

- Auswahl eines geeigneten CPQ-Systems
- Konzeption der Einführung des neuen Systems für den gesamten Geschäftsbereich
- Implementierung des Systems für ein Produkt
- Befähigung der Mitarbeiter für die selbstständige Fortführung der Implementierung

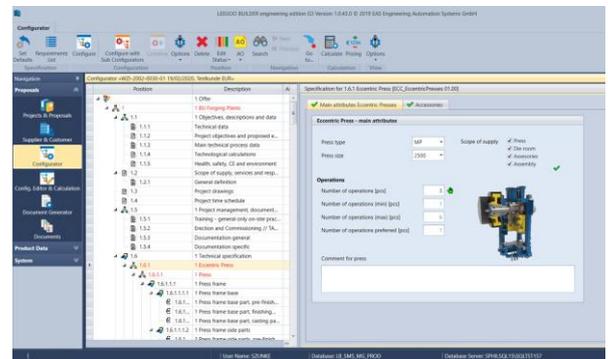
Methodisches Vorgehen

- Erstellung eines Gesamt-Konzeptes für die Einführung des Systems im Geschäftsbereich
- Wissensengineering u.a. für Produktdaten und -strukturen, Varianten, Mengengerüste, Auslegungsformeln und Kostendaten
- Erarbeitung der Logiken und Auswahlregeln
- Vollständige Implementierung des Systems für das ausgewählte Pilotprodukt, inkl. aller Logiken, Kalkulation- und Kostendaten, Berechnungen, Dokumentenvorlagen, Bedienoberflächen, etc.
- Paralleles Coaching und zusätzliche Schulungen zur Befähigung der Mitarbeiter zur Anwendung und Pflege des CPQ-Systems

Ergebnisse

- Erstelltes **Gesamtkonzept** für die vollständige Implementierung im **Geschäftsbereich** inkl. Zeitplanung für das Roll-out
- Wissensengineering und Datenstrukturierung**, inkl.
 - Harmonisierte Daten** aus den verschiedenen Fachabteilungen zur Produktstruktur, Baugruppen, Varianten und Zubehör
 - Technische Daten und Mengengerüste**
 - Auslegungsformeln und Berechnungen
 - Auswahllogiken und Erfassungsregeln**
 - Spezifische Kostendaten (Preise und Aufwände)
 - Allgemeine **kalkulatorische Vorgaben** (u.a. Stundensätze, Zuschlagsfaktoren, DB)
- Vollständig implementiertes Angebotssystem**
 - Gesamtportfolio und Produktstrukturen
 - Einheitliche, **grafische Bedienoberflächen (GUI)**
 - Implementierte **Projektierungsschemata** und Kalkulation gemäß Richtlinie
 - Angelegte **Dokumentenvorlagen und -strukturen** zur Erstellung von (Budget-) Angeboten
- Definierte **Aktualisierungsroutinen** zur Datenpflege
- Identifizierte Optimierungspotenziale** für weitere, künftige Kostensenkungen
- Befähigte Mitarbeiter** für eine selbstständige Fortführung der Implementierungstätigkeiten

Vollständige Implementierung des Systems



Kunden-Nutzen im Überblick

- Deutlich reduzierte Aufwände und Durchlaufzeiten für Projektierung und Kalkulation
- Gesteigerte Qualität in der Angebotserstellung
- Automatisch generierte, einheitliche Angebotsdokumente
- Sichergestellte Nutzung von Modulen, Standards und Optimierungsergebnissen im Tagesgeschäft
- Erstelltes Gesamtkonzept und befähigte Mitarbeiter für eine selbstständige Fortführung der Implementierungstätigkeiten