

CPQ in der Cloud: Effizientes Hosting für Ihren Erfolg



Sebastian Schwibbe
Geschäftsführer
Solution Factory
CAS Merlin

1



World Caf e Session

Herausforderungen

Ideen & Lösungen

3 wichtige Erkenntnisse

Wie sieht State-Of-The-Art Betrieb eines Systems aus, das für den Erfolg meines Unternehmens kritisch ist?

Monitoring

Docu Repo

CD-Chain

Aufbau + Know How

Was muss erfüllt sein, damit wir gemeinsam erfolgreich sind?

Einbindung in vorhandenes

Zusammenarbeit IT

Nichtige Leute finden

Service Stacks an Kunden

Plug-ins von Kunden

Gew rtlichkeit, Verfügbarkeit

Kultur im Unternehmen

Abhängigkeiten / Blockaden

Identifikation Blockaden / Tracing

Unkristalline DBs

24/7 Support (Global)

Verantwortung Abgabe

Auth.

Anbindung vs. outtran ERP
PI/PO vs. SF

Wie gelingt die Integration in weitere Systeme? (CRM, ERP, PIM, ...)

CRM on Prem vs. Cloud

Was entscheidet wann wir in die Cloud können

Prozesshaftig Verhalten DB-Abh ng

Migr. als Service

Disaster vortis

Wie sieht eine optimale Migration auf unsere Cloud aus?

Proxy zw. KC & Main

Stabilität Techn.

Geschwindigkeit
- Skal.
- Verh ng

Welche Chancen ergeben sich wenn Entwicklung und Betrieb aus einer Hand kommen?

Bewertung als Chance

Gesamt-Verantwortung

Server Location

Geo-Redundanz

Next-Level Customer Experience: Beyond CPQ



Sven Weih
Leiter UX & Leiter
Produktmanagement
CAS Merlin

A background image showing a group of people in white shirts high-fiving their hands in the air on a grassy field. A large red circle with the number '2' is overlaid on the bottom left.

2



Wie könnte ein CPQ-Portal Ihnen dabei helfen, die Zusammenarbeit zwischen Ihren Abteilungen zu verbessern und so die Kundenzufriedenheit zu steigern?

Gleichzeitige Angebotsbearbeitung

Goldener Wasserhahn

Einbindung Drittsysteme in Flows



Welche End-to-End-Prozesse benötigen Ihrer Meinung nach die größte Unterstützung durch digitale Tools, um mehr Effizienz zu schaffen?

Effiziente Aufgabenverwaltung

ETO Unterstützung

Ausschreibungsunterstützung

KI unterstütztes Trainingsmodul

World Café Session

Wie kann ein CAS Merlin CPQ Kundenportal Ihre End-to-End-Prozesse optimal unterstützen?



Was wäre ein cooles „Super-Feature“, das Ihnen bei der täglichen Arbeit ein Lächeln ins Gesicht zaubern würde?

• KI generierte Regressionstests

KI unterstützte Modellierung

Fehlersuche im Modell (KI)

Wettbewerbsmaschinen

Produkt-harmonisierung



Wie können smarte CPQ-Funktionen Ihnen helfen, schneller und gezielter auf Kundenwünsche einzugehen?

3D+VR

KI gestützte Produktvisualisierung

Speech To Structure

Abhängigkeitsdiagramme

3D im digitalen Angebot

Angebot mit Medien anreichern

Produktupdates auf Grundlage vergangener Käufe

Kunden-historie

Maschinenpool Upgrades

Sofort verfügbare Alternative (Lagerbestand)

Rüstteil-optimierung



Welche zusätzlichen Funktionen könnte ein Kunden-Portal anbieten, um Ihnen zu helfen, nicht nur zu verkaufen, sondern auch die Kundenbindung langfristig zu stärken?

Produkt-vergleich

Produkt-Upgrades

Produktwechsel Nachfolgerversion

Inzahlungsmotiv Restwert

Kunden helfen Kunden

Kunden-community

„Trennprogramm“

Gebraucht-Maschinen-Markt

Mit CAS Merlin CPQ in die KI Ära



Jan Wirbatz
Produktmanager CPQ
CAS Merlin



3



An welchen Stellen setzen Sie bereits KI-Systeme in Ihrem Unternehmen ein?

Was müsste bei KI-Systemen noch verbessert werden, um im Unternehmenskontext einen höheren Nutzen zu schaffen?

World Café Session

Mit CAS Merlin CPQ in die KI Ära

Artikel / Text generieren

Marketing

Eigene Daten als Grundlage

CoPilot

formatierte Übersetzer Wettbewerber vergleichen

Begründung der Eig.

automat. Besprechungsprotokoll

Kundeninformat. Sammeln

Rechtverwaltung

Grenzen setzen für KI (gerade bei KI im CPQ)

Finden von Daten über versch. Quellen hinweg

Predictive Maintenance

Wohn. Arbeit vermeiden (Alte Angebote / wo finden?)

Wie könnten KI-Systeme bereits heute den CPQ-Prozess unterstützen?

Beratung zum Standard / Harmonien herst.

Beratungsqualität erhöhen

Kosten Schätzung auf Grundlage von Historischen Daten

Vergleich mit Wettbewerber -> Wo besser? KI im Prozess-entwicklungsprozess

Alte Angebote als Grundlage

Verantwortung übernehmen

KI Unterstützter Inspektionsmodus

histor. ähnliche Angebote

Unterstützung beim Pitch

Datenschutz (Wo werden Daten verwendet etc.)

Vertrauen in Eig.

Crossselling up-selling

Falls die Entwicklung in diesem Tempo weitergeht, wo sehen Sie zukünftige Einsatzmöglichkeiten für KI-Systeme, speziell im CPQ-Prozess?

CRM-Daten als Grundlage für Konfig.

im des Angebots (Text, Medium, ...)

Nachverfolgung der Infos

Unterstützung bei der Auslegung von Rüstteilen

fehlende Transparenz

Fehlinformation

Verpackung optimieren

Gewichtung der Daten (alt vs. neu)

Assistent der Regeln erstellen kann

Optimierung Regelwerk

Bias

KI bezieht sich auf sich selbst

Unterstützung im Prozess + Schulung

User Verhalten nachvollziehen und Rückschlüsse ziehen

Angebotsinhalte kundenspezifisch erstellen

Regulieren + rechtliche Grundlagen autom. einbeziehen

Selber Daten fällt u.U. weg

Automat. Erstellung von Regressionsstat

Prozess der Regelwerke weit.

Quote-Flows – die besseren Workflows?



Jenny Halder
Produktmanagerin CPQ
CAS Merlin



Sebastian Rollwage
Geschäftsleitung
DevelopmentCenter Merlin

A large background image showing a man in a blue hoodie from behind, gesturing with his right hand towards a group of people in a bright, outdoor setting. The scene is backlit, creating a silhouette effect.

4

World Café Session

Wie interessant/nützlich finden Sie die neuen Flows?

Quote Flows – die besseren Workflows?



Grafische Übersicht d. gesamten Flows

Zuverlässigkeit d. WF-Weddel → Historie

WF statt Chat-Notizen

ETO-Prozesse "Baubajetsprüfungen" Parallele Flows/ aber auch sequenzielle Flows

→ Klare Angebots → Bestandverfügung → exakter Kunden → Vorteil Wissen

WF-Weddel Kommunikation

Freigabe ohne Systemzugang

Preisfreigabe (Sondervertrag/ 4-stufige Ausschreibung)

Komplexe Freigabeprozesse (wirtsch. Level, Preisspende...)

Wie können die Flows noch besser mit den Benutzern interagieren?

Wie planen Sie die Quote/Product Flows einzusetzen?

Sonderanforderungen (Anzahlfragen + Freigabe im unteren Abl.)

Historie und Ende am Angebot: (E-Mails, conv. vom Anbieter)

Aus Kundenauftrag → Strukturpunkte Anforderungen generieren

Chat / Kommunikation + WF verbinden → Alle am Angebot

Freigabe von Info aus -Abteil. (Technik, Logistik, Produkt - a. Angebot)

Kommunikationsprozesse mit Kunden

Ausgabe / UPLs d. WF in ähnlich (Bedarf)

Was fehlt, um Ihre Anwendungsfälle abzudecken?

Integration → Infos aus CPQ weiter verteilen

ETO-Prozesse aus CPQ auslagern (Konfigurations/ Preise)

Spezial von Teilkomponenten → Bsp: Änderung d. Einzelteil durch bestehende Teilfabrik

Integration muss genutzt werden (Sonder K / BAP)

Integration in beide Richtungen (Webcode / Infos. etc) z.B. JIRA Ticket (+) anlegen

→ WF mit Anhängen + Kommunikation

Der wahre Gamechanger in Veränderungsprozessen



Jana Türk
Potenzial-
entfaltungskoach
CAS Akademie

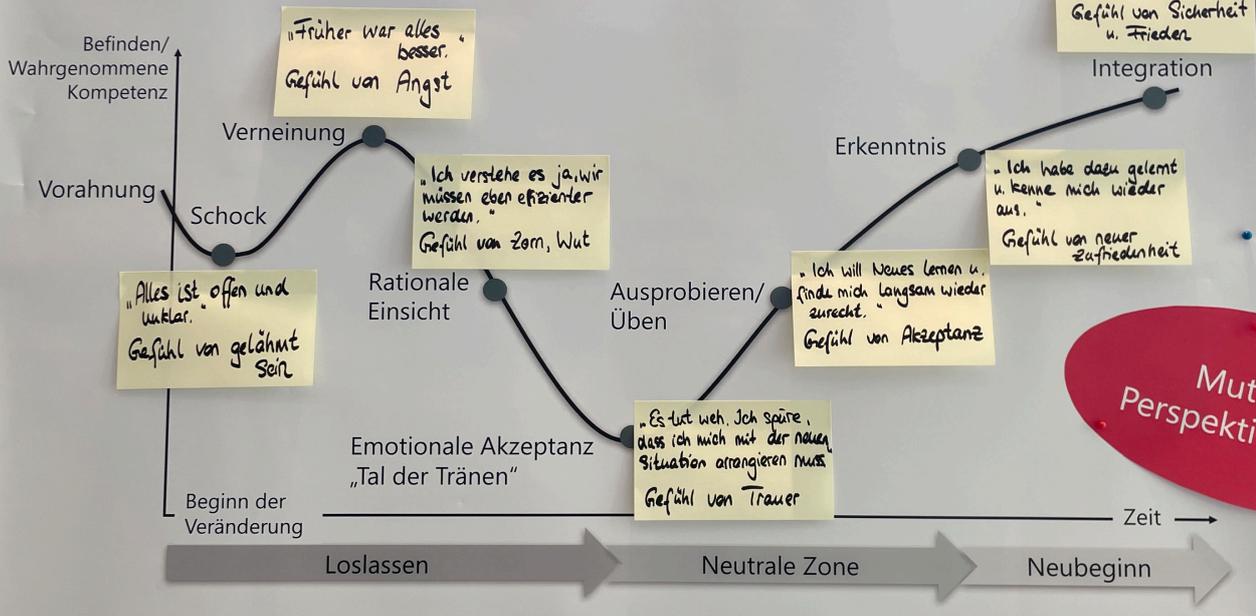


Johannes Guth
Potenzial-
entfaltungskoach
CAS Akademie



5

Den Mensch im Change Prozess verstehen und stärken



Mut zum Perspektivwechsel

Wie können Sie die Menschen in Phasen der Veränderung gezielt unterstützen?

- Menschen "abholen"
- ⇒ Erklärungen geben
- Blockaden entdecken

Welche Kompetenzen benötigen Sie (bei allen Beteiligten), um zukünftige Veränderungsprojekte erfolgreich und nachhaltig umzusetzen?

- Transparenz
- Menschen "mitnehmen"
- klare Kommunikation
- "Ängste" erfassen und verstehen
- Ziele aufzeigen
- Schulungskonzept

Was sind die wichtigsten Lektionen, die Sie aus (gescheiterten) Veränderungsprojekten gelernt haben?

- Schlüsselkompetenz Kommunikation
- Faktor Zeit
- Dokumentation

Welche Rolle spielt die Unternehmenskultur bei der Umsetzung von Veränderungen + wie kann diese gezielt beeinflusst werden?

„Wer nichts verändern will, wird auch das verlieren, was er bewahren möchte.“ Gustav Heinemann

Was sind Ihre Gedanken dazu?