



## Exzellente CPQ-Software

zuverlässig, schnell  
und wirtschaftlich

### Die Lösung für Produktkonfiguration, Preiskalkulation und Angebotserstellung (CPQ)

Mittlere und große Unternehmen erhalten von der JustRelate Group alles, was sie für die Produktkonfiguration sowie die Preiskalkulation und Angebotserstellung benötigen. Mit Planware CPQ konfigurieren und kalkulieren Vertriebsmitarbeiter und Kunden schnell und einfach auch komplexeste Produktvarianten. Mit über 30 Jahren Erfahrung gehören wir zu den renommiertesten Anbietern für CPQ-Lösungen in Europa.

**CPQ-Software  
für variantenreiche  
und komplexe Produkte**





Die Planware-CPQ-Software bietet moderne, leistungsstarke Produkt- und Angebotskonfiguratoren für Anbieter von Investitionsgütern (B2B).

Das System berechnet automatisch den korrekten Preis und erstellt ein Angebot. Die Definitionsmöglichkeiten erfüllen alle Anforderungen von Variantenfertigern, Auftragsfertigern und Handelsunternehmen mit Sachmerkmalen. Dies sorgt für enorme Zeit- und Kostenersparnisse sowie eine perfekte Customer Experience.

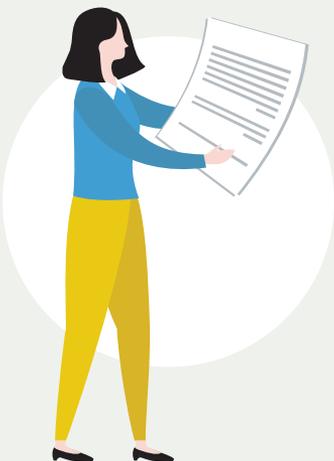
## Das CPQ-System im Überblick

- Leistungsstarker Produktkonfigurator
- Verlässliche Preiskalkulation
- Effiziente, automatische Angebotserstellung
- Hervorragende User Experience für Mitarbeiter und Kunden
- Nutzung im Browser, von überall aus nutzbar
- Flexible Anpassungen an kundenspezifische Anforderungen möglich
- Einfache Integrationen – z. B. können Kundendaten aus dem CRM-System übernommen werden oder Produktdaten aus dem ERP- und PIM-System
- Höchste Sicherheitsstandards und Skalierbarkeit, alle Compliance-Anforderungen (z. B. DSGVO) können erfüllt werden
- Mehrsprachigkeit
- Guided Selling, Cross- und Upselling, Produktfinder, Einbindung in Channel-Portale und vieles mehr



## Was wir bieten

- Konfigurationslösungen auf Basis eines Standardprodukts
- Individuelle Anpassungen und Softwareentwicklung
- Integration der Software in die Systemumgebung der Kunden wie zum Beispiel ERP- und CRM-Systeme
- Beratung, Softwareeinführung, Schulungen, Wartung und Betrieb
- 30 Jahre Know-how in den Bereichen Produktkonfiguration und Variantenmanagement



# Vorteile von Planware CPQ



## Umsatz steigern

- Wettbewerbsvorteile sichern
- Funktionen für Cross- und Upselling
- Optimale Darstellung des Angebotsportfolios und der Produktvielfalt
- Tiefes Verständnis für Wünsche und Bedürfnisse der Kunden erlangen
- Channel-Portale als zusätzliche Umsatzquelle



## Zeit und Kosten sparen

- Schnelle Konfiguration, automatische Preisberechnung und Angebotserstellung
- Zeitersparnis für Vertriebsmitarbeiter
- Weniger Ressourcen benötigt
- Schnelle Einarbeitung neuer Mitarbeiter
- Kunden benötigen weniger Support



## Qualität der User Experience verbessern

- Kunden können Produkte auch ohne Vorwissen selbst konfigurieren
- Guided Selling unterstützt Kunden im Konfigurations- und Entscheidungsprozess
- Produkte können besser auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten werden
- Kunden erhalten mehr Produktwissen
- Individualisierte Produkte lassen sich direkt bestellen



## Risiken minimieren

- Keine Fehler mehr bei Preiskalkulation und Angebotserstellung
- Es ist ausgeschlossen, dass unmögliche Produktzusammenstellungen verkauft werden
- Produktwissen ist nicht mehr an einzelne Mitarbeiter gebunden
- Alle Anforderungen an die Compliance werden erfüllt, inkl. der DSGVO
- Höchste Sicherheitsstandards

# Anwendungsszenarien



## Produktkonfiguration und Angebotserstellung

Die Konfiguration von Produkten und die automatische Erstellung von Angeboten nebst Stücklisten sind die klassischen Anwendungsfälle von CPQ-Software. Mit den Standardfunktionen von Planware können Nutzer mit wenigen Klicks auch bei einer komplexen und umfangreichen Produktstruktur die optimale Konfiguration finden.

Ihre Vertriebsmitarbeiter nutzen Planware als Expertensystem, das ihnen alle Konfigurationsmöglichkeiten unter Beachtung von Abhängigkeitsregeln und Ausschlüssen zur Verfügung stellt. Da sämtliche Varianten sowie Beziehungswissen zu Teilen, Komponenten und Leistungsbausteinen im System hinterlegt sind, können auch weniger erfahrene Mitarbeiter mit der Software arbeiten. Per Knopfdruck erhält der Kunde dann ein korrektes Angebot in beliebiger Sprache und im Layout gemäß Ihrer Corporate Identity. Auch besondere, unternehmensspezifische Anforderungen lassen sich mit Planware schnell umsetzen.



## Produktfinder

Wenn Kunden auf einer Unternehmenswebsite nach Produkten suchen, müssen sie dafür häufig eine hierarchische Suche nach Produktgruppen und Kategorien nutzen. Dafür benötigen sie in der Regel Vorwissen über die Produkte. Wenn Sie Planware als Produktfinder nutzen, finden Interessenten auf Ihrer Website über Parameter wie Anforderungsmerkmale und Rahmenbedingungen einfach das, was sie suchen.



## Guided Selling

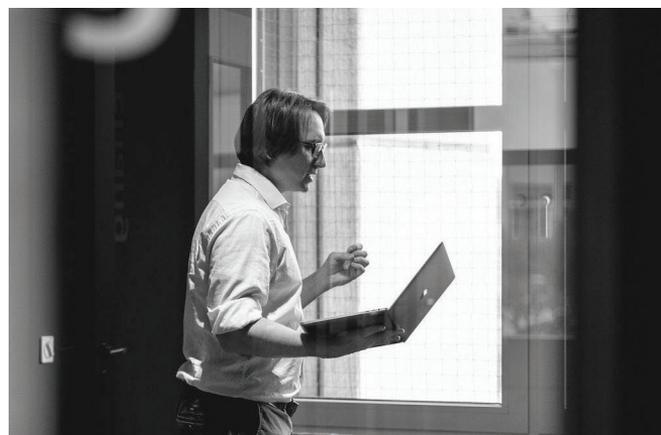
Durch Guided Selling können Interessenten auf Ihrer Website auch ohne Vorkenntnisse Produkte selbst konfigurieren. Nachdem der Kunde einige Fragen zu seinen Anforderungen und Wünschen beantwortet hat, erhält er automatisch Informationen zu technischen Parametern, Preisen und Lieferzeiten.

Zur visuellen Unterstützung lassen sich zum konfigurierten Produkt auch Bilder, 3D-Modelle oder Videos anzeigen. Der Interessent kann sich selbst ein Kurzangebot erstellen, gegebenenfalls eine Anfrage mit zusätzlichen Wünschen an Sie schicken oder das konfigurierte Produkt direkt bestellen.



## Channel-Portale

Händler und Vertriebspartner können konfigurierbare Produkte über ein Channel-Portal anbieten. Es kann ausschließlich von registrierten Kunden genutzt werden, für die zusätzliche Konfigurationsparameter und gegebenenfalls individuelle Rabattsysteme freigeschaltet werden können. Das Channel-Portal lässt sich nahtlos in Unternehmenswebsites integrieren.



# Produkt: Planware CPQ

## Planware CPQ Server

Der Planware CPQ Server ist die zentrale Plattform für Ihre Produkt- und Angebotskonfiguration. Die Software bietet ein einfach bedienbares, webbasiertes Vertriebssystem. Damit können Nutzer Angebote verwalten und die Produktauswahl vornehmen. Kalkulationen und Angebote werden automatisch erzeugt. Das System bietet auch von unterwegs Zugriff auf das Produktwissen und ermöglicht Ihnen beispielsweise die Angebotserstellung vor Ort.

Anpassungen an der Software werden zentral im Planware CPQ Server vorgenommen, und Aktualisierungen stehen unmittelbar nach der Freigabe zur Verfügung. Auch die Schnittstellen zu Datenbanken, neuen Browsern und Betriebssystemen werden zentral über den Server gepflegt. Das garantiert einen störungsfreien Betrieb auch bei geänderter Systemumgebung.

Ihnen stehen verschiedene Kalkulationsmethoden zur Verfügung. Die einfache Kalkulation besteht aus Plausibilisierung und Addition von Standardpreisen und Aufwänden. Die detaillierte Kalkulationsausgabe berücksichtigt Länder-Rabatte und Risikosätze, Sonder- und Verrechnungspreise sowie Sondereinstellungen.

Die optionale Ausgabe zu Microsoft Excel, die Bearbeitung und Berechnung in Excel und das automatisierte Rückspielen der Daten zur Planware-Software bieten Ihnen höchste Flexibilität beim Aufbau der Kalkulation.

## Planware CPQ Product Designer

Der nutzerfreundliche Planware CPQ Product Designer ermöglicht die Pflege von Produkten und Komponenten, von Preisen und Texten sowie Regeln und Abhängigkeitsbeziehungen. Mit dem Designer lassen sich das Produktportfolio und die Leistungsbestandteile ändern und weiterentwickeln.

## Planware CPQ Developer Studio

Planware CPQ Developer Studio ist die Entwicklungsumgebung, in der die individuelle Konfigurationsanwendung erstellt wird. Damit werden die kundenindividuelle Auslegungsrechnung, spezielle Workflows, die Oberflächengestaltung und funktionale Anforderungen umgesetzt. Planware CPQ Developer Studio kann auch vom Kunden eingesetzt werden, um die Anwendung selbstständig weiterzuentwickeln.



# Produkt: Planware CPQ NX

## Planware CPQ NX Suite

Die Planware CPQ NX Suite basiert auf einer hochflexiblen technologischen Basis und bietet Ihnen eine Highend-Lösung auch für komplexeste Anforderungen an die Produkt- und Angebotskonfiguration sowie die Preiskalkulation. Die dafür notwendigen Definitionen der Produkt-, Entscheidungs- und Prozesslogik werden durch eine mächtige Baustein-Bibliothek unterstützt. Sie lassen sich ganz ohne Programmierung und ohne die Hilfe von IT-Spezialisten erstellen. Produktmanager erhalten eine auf sie zugeschnittene Entwicklungsumgebung zur Verwaltung und Speicherung von Produktzusammenhängen und -eigenschaften. Das Wissen ist somit nicht mehr nur in den Köpfen weniger Spezialisten gespeichert, sondern kann von allen am Angebotsprozess beteiligten Mitarbeitern als zusammenhängendes Produktinformationswissen aus einer gemeinsamen Datenbasis abgerufen und genutzt werden.

Die Angebotskonfiguration ist vollständig in eine Projektdatenbank integriert. Die Werkzeuge sind dadurch stets mit den aktuellen Stücklisten-Daten versorgt und nahtlos in den Angebots-erstellungprozess eingebunden. Neben der Konfiguration und Kalkulation lassen sich auch automatisch angebotsspezifische, mehrsprachige Dokumente generieren wie zum Beispiel Handbücher, Bedienungsanlagen, Schaltpläne und vieles mehr.

## Planware CPQ NX Designer

Definiert die Produkt-, Entscheidungs- und Prozesslogik

- Komfortable Definition der Logik und des ablauforientierten Konfigurationsprozesses. Die Regeln werden allmählich aufgebaut und mit permanenten Informationen erweitert.
- Interaktive Definition der Konfigurationsdialoge und Eingabemasken für den Anwender. Es ist eine beliebig komplexe Verriegelung möglich.
- Versorgung des Konfigurators durch Baugruppen und Strukturen in der integrierten Produktdatenbank, die für den Vertrieb freigegeben wurde.
- Der Konfigurationsprozess kann zentral in der Datenbank gespeichert und danach den Produkten/Baugruppen individuell zugeordnet werden.

## Planware CPQ NX Solver

Lässt den Nutzer Produkte konfigurieren und erstellt Angebote

- Führt den Anwender, ähnlich einem Assistenten, durch die Konfigurationsschritte.
- Keine Fehler bei Konfiguration und Berechnung.
- Korrekturen und Alternativ-Konfigurationen möglich.



## Die Vorteile für Variantenfertiger

- Einfache Bedienung und effiziente Produktzusammenstellung durch individuelle Konfigurationsdialoge, abhängig von den gewählten Funktionsmerkmalen
- Geringe Produktionsvielfalt
- Geringe Belastung der technischen Abteilung
- Gesteuerte Auswahl der Möglichkeiten durch Konfiguration der Einsatzbedingungen
- Geringes Datenvolumen, da nicht das gesamte Produktspektrum abgebildet werden muss, sondern der Konfigurator die gewünschten Produkte projektbezogen zusammenzieht
- Schnelle Antwortzeiten durch schlanke und effiziente Datenstrukturen

## Die Vorteile für Auftragsfertiger

- Abbildung von Konfigurationsabläufen über die gesamte Anlage
- Objektorientierte Baugruppen-Konfiguration erlaubt Bildung von Baugruppensystematiken
- Aufbau einer sich ständig erweiternden Wissensbasis über die Abbildung von Sonderfertigungen durch einfache Eingabe
- Wiederverwendung von Konfigurationen in späteren Projekten vermeidet Neukonstruktionen
- Kalkulationsschemata sind individuell anpassbar, Artikelpreise werden automatisch herangezogen
- Einbindung von CAD, Generierung von Angebotsdokumenten und Zeichnungen
- Abbildung des Beziehungswissens über die Produkte vermeidet personelle Abhängigkeiten

## Integration in ERP-Systeme

Fast alle Planware-Kunden nutzen ein ERP-System wie beispielsweise SAP. Dabei ist es wichtig, dass der Datenaustausch zwischen ERP und CPQ-Software reibungslos, in beide Richtungen und mit überschaubarem Aufwand funktioniert. Planware bietet dafür flexible Konnektoren und Integrationen, mit denen die Software komplett in die ERP-Umgebung eingebunden werden kann. Ohne Programmierung lassen sich so Daten und Informationen aus dem ERP in Planware nutzen, und Planware-Angebotsdaten werden direkt an das ERP übergeben.

## Softwareentwicklung

Unsere CPQ-Software lässt sich auch in Verbindung mit anderen Lösungen von JustRelate nutzen. Dazu gehören das Content-Management-System Scrivito CMS, die Customer-Relationship-Management-Software PisaSales CRM sowie Neoletter, eine Lösung für Marketing-Automatisierung und E-Mail-Marketing. Damit lässt sich Planware auch in eine Digital-Experience-Plattform einbinden – zum Beispiel für Guided Selling oder komplexere CRM-Anforderungen.

## Beratung

Durch eine Vielzahl von Projekten, vor allem im Maschinen- und Anlagenbau, sind wir mit den komplexen Anforderungen verschiedenster Branchen bestens vertraut.

Unsere Experten beraten Sie beispielsweise zur Produktstrukturierung, Pflichtenheft-Erstellung oder zum Variantenmanagement und stehen Ihnen jederzeit beratend zur Seite. Jeder Kunde hat während der Betriebsphase seinen persönlichen Ansprechpartner, der das Geschäft des Kunden genau kennt und so die optimale Unterstützung bieten kann.

Wir stellen Ihnen hierfür erfahrene Projektberater zur Seite, mit denen Sie den technischen Rahmen abstecken, das Vorgehen absprechen und mögliche Optimierungen definieren.

Bei Bedarf unterstützen wir Sie auch dabei, Ihr Produktprogramm für die Abbildung in der Planware-Software aufzubereiten. Mit unserer Erfahrung aus einer Vielzahl von Projekten helfen wir Ihnen zusätzlich bei Fragen zur Abgrenzung, Variantenbildung und zum Angebotsmanagement.



## Integration

Bei keinem unserer Kunden startete die Einführung unserer Konfigurationssoftware „auf der grünen Wiese“. Unternehmen haben in der Regel bestehende ERP-Systeme, nutzen unternehmensweite CRM-Software und haben oftmals viel Zeit und Geld in die Entwicklung eigener Auslegungsmodule investiert.

Erst durch die Integration der CPQ-Software in die IT-Landschaft des Unternehmens und die Einbindung bestehender Software-

Module wird der Angebotsprozess vollständig effizient unterstützt. Doppelte Datenpflege entfällt, bereits entwickelte Software kann weiter genutzt werden, und für den Anwender ergibt sich eine durchgängige Systemnutzung ohne Brüche.

Über die offenen Schnittstellen von Planware und mit dem Know-how unserer erfahrenen Projektleiter können auch ERP-, CRM- und PPS-Systeme schnell und praxisnah integriert werden.



## Wartung und Betrieb

Als Standardsoftware wird Planware von uns gewartet, funktional weiterentwickelt und an Neuerungen bei Betriebssystemen, Datenbanken, Webbrowsern etc. angepasst. Unsere Kunden erhalten diese Anpassungen im Rahmen der Softwarewartung.

Während des Betriebs der Lösung können Fragen aufkommen, etwa wenn weitere Standardmodule eingesetzt oder neue Funktionen freigegeben werden sollen. Für

diese Fälle steht Ihnen immer Ihr persönlicher Ansprechpartner zur Verfügung. Damit wird schnelle, zuverlässige und kompetente Hilfe gewährleistet, die ebenfalls Bestandteil eines Wartungsvertrags ist.

Auf Wunsch können wir auch den Betrieb der Software für Sie übernehmen. In diesem Fall wird der Webserver in einem externen Rechenzentrum gehostet und von uns administriert.

# Kundenstimmen



Oerlikon Barmag

„ Wir haben in erster Linie Durchgängigkeit erreicht: Alle zugehörigen Daten werden an einer Stelle verwaltet. Mit Planware wurde die Angebotserstellung insbesondere für Standardmaschinen deutlich schneller – um 30 bis 50 %. “



Windmüller  
& Hölscher KG

„ Mit Planware haben wir die Qualität unserer Angebote sowohl in technisch-inhaltlicher als auch in kaufmännischer Hinsicht deutlich gesteigert. Zusätzlich haben wir unsere Reaktionszeiten auf Kundenanfragen senken können, weil das Produktwissen mit Planware allen Mitarbeitern bereitgestellt werden kann. “



Wagner Group

„ Mit Planware haben wir die manuellen Fehlerquellen minimiert, und wir erzeugen automatisch korrekte Angebote in unterschiedlichen Sprachen. “



Glaston Switzerland AG

„ In der Vergangenheit dauerte eine Angebotserstellung zwischen 1/2 bis 1 Tag. Heute können wir in 15 bis 30 Minuten – im Höchstfall in bis zu 60 Minuten – ein komplettes Bauglas-Angebot anfertigen. “

## Der JustRelate-Vorteil

- Mehr als 150 hochqualifizierte Experten
- Tiefes Verständnis von Marketing, Vertrieb & Service
- Pioniere des Internets und Webs
- 250+ aktive Unternehmenskunden
- 100.000+ aktive Nutzer
- Einsatz modernster Technik
- Innovatives Full-Service-Stack
- Agile Umsetzung von Projekten
- In Europa zu Hause, weltweit genutzt

250+

Kunden

in 50+

Ländern im Einsatz

150+

Mitarbeiter

30+

Jahre Innovation

## Kontakt



Martina Eiden  
Business Development  
+49 30 747 993-8  
martina.eiden@justrelate.com



JustRelate Group GmbH  
Kitzingstraße 15, 12277 Berlin, Deutschland  
+49 30 747 993-0  
info@justrelate.com