

WARUM

- Effizienz
- Zeitersparnis
- Datenzuverlässigkeit
- Transparenz
- Wettbewerbsfähigkeit
- Kostensenkung
- Kundenzufriedenheit
- Flexibilität
- Integration
- Branding

FUNKTIONEN

- Angebotsverfolgung
- Kundenspezifische Preise
- Berichtswesen
- Automatisierte Dokumente
- Liefertermin-Optimierung
- Preisauskunft
- Stets aktuelle Kalkulation
- Branding
- Multilinguale Bedienung
- Multilinguale Dokumentation

DOKUMENTATION

- Angebot
- Auftrag
- Bestelleingangsbestätigung
- E-Mail
- Druck
- Automatischer Versand
- Generierung
- Fortlaufende Nummerierung

SCHNITTSTELLEN

- E-Mail-Dienste
- CRM
- ERP
- Übersetzungsdienste

Auf einen Blick

Rezepturbasierte Kalkulation: vom Preis über das Angebot bis zum Auftrag.

Rezepturbasiert kalkulieren, vollständig auskalkulierte Angebote versenden.

Configure Price Quote (CPQ) ist die Angebots- und Kalkulations-App für Compoundierer: Preise entstehen aus Rezeptur, Rohstoffpreisen, Mengen und Fracht. Kunden-, Preis- und Lieferdaten liegen zentral vor, Angebote sind vollständig auskalkuliert, das Risiko falscher Preise sinkt.

01 Kalkulieren und Preise finden

Rezepturbasierte Kalkulation

Der Angebotspreis wird aus der Rezeptur des Compounds abgeleitet: Rohstoffanteile mit aktuellen Preisen, Mengen, Fertigung und Fracht. Stammlagerbestand und Verkaufsregion des Kunden fließen ein. Die Kalkulation ist stets aktuell, jedes Angebot vollständig auskalkuliert.

Preisauskunft und anpassbare Datenbanken

Alle Preisdaten der Angebotsanlage sind abrufbar: zuletzt angewendete Preise und Margen je Kunde oder Material. Preise stammen aus anpassbaren Datenbanken, die sich auf die Anforderungen der Kunden einstellen lassen.

Preisvorschlag mit Margenblick

Ein Preisvorschlag aus hinterlegten Preisen, Margen und den letzten Geschäften mit Kunde und Artikel unterstützt die Entscheidung. Pool- und Kundenpreise aus dem optional angebundenen ERP bilden die Grundlage; dazu Marge der letzten 12 Monate und letzte Marge je Kunde.

Fracht und Freigabe

Zur Lieferanschrift ermittelt CPQ automatisch das passende Stammlager und die Frachtkosten; die verfügbare Menge je Lager ist einsehbar, ein alternatives Lager wählbar. Unterschreitet ein Preis die vorgegebene Marge, wird eine Freigabe angefordert.

02 Drei Bereiche, ein durchgängiger Prozess

KALK

Kalkulation und Preis

Rezepturbasis, Preisvorschlag, Preisauskunft, Margen und Freigabepfung als Grundlage jedes Angebots.

ANG

Angebot

Konditionen, Notizen und Rabatte, in Kundensprache und Kundenwährung, im eigenen Design.

AUF

Auftrag und Liefertermin

Frachtkalkulation, Liefertermine mit dem Dispopilot, Übergabe der Aufträge an Folgeprozesse.

03 Dokumente, Prozess und Schnittstellen

Dokumente

Angebot, Auftrag und Bestelleingangsbestätigung: automatisch generiert, fortlaufend nummeriert, gedruckt oder per E-Mail versandt, im eigenen Branding.

Prozess

Angebotsverfolgung mit Status „zu erledigen“, Berichtswesen zu Angeboten, Preisen und Margen, Freigabepfung bei Margenunterschreitung.

Schnittstellen

Abgleich mit CRM und ERP, E-Mail-Dienste für den Versand, Übersetzungsdienste für mehrsprachige Angebote bei eigener Bediensprache.

CPQ in der Compounding Cloud

Die Compounding Cloud ist die Software-Cloud von zubIT für Compoundierer: spezialisierte Apps, die einzelne Aufgabenbereiche abdecken, von Angebot und Kalkulation über technische Daten, Labor, Produktion und Lager bis ERP, und die auf gemeinsame Daten zugreifen. CPQ steht am Anfang dieser Kette: Es kalkuliert rezepturbasiert, erstellt das Angebot und übergibt den angenommenen Auftrag an Lager, Produktion und ERP. Preise, Kunden- und Lieferdaten werden nur einmal gepflegt.

Anfrage erfassen

Kunde, Artikel, Menge, Lieferanschrift

CPQ

Rezepturbasiert kalkulieren, Preis freigeben

Angebot versenden

Mehrsprachig, im eigenen Design

Auftrag übergeben

Liefertermin, Lager, Produktion, ERP

COMPOUNDING CLOUD

Produktübersicht öffnen



compoundingcloud.de

WARUM

- Effizienz
- Zeitersparnis
- Datenzuverlässigkeit
- Transparenz
- Wettbewerbsfähigkeit
- Kostensenkung
- Kundenzufriedenheit
- Flexibilität
- Integration
- Branding

FUNKTIONEN

- Angebotsverfolgung
- Kundenspezifische Preise
- Berichtswesen
- Automatisierte Dokumente
- Liefertermin-Optimierung
- Preisauskunft
- Stets aktuelle Kalkulation
- Branding
- Multilinguale Bedienung
- Multilinguale Dokumentation

DOKUMENTATION

- Angebot
- Auftrag
- Bestelleingangsbestätigung
- E-Mail
- Druck
- Automatischer Versand
- Generierung
- Fortlaufende Nummerierung

SCHNITTSTELLEN

- E-Mail-Dienste
- CRM
- ERP
- Übersetzungsdienste

zubIT

Partner für den Mittelstand seit 1992. Datenmanagement-Lösungen für die Chargenfertigung.

COMPOUNDING CLOUD

Produktübersicht öffnen



compoundingcloud.de

Im Detail: Kalkulation, Angebot und Auftrag.

Drei Bereiche, ein Datenbestand: wie CPQ rezepturbasiert kalkuliert, kundenspezifische Angebote erzeugt und Aufträge an Fracht, Liefertermin und Folgeprozesse übergibt.

KALK

Kalkulation und Preisfindung

Rezeptur · Preisfindung · Vorschlag · Auskunft · Freigabe

Rezepturbasis. Rohstoffanteile der Rezeptur mit aktuellen Preisen, Mengen, Fertigung und Fracht ergeben einen genau kalkulierten Angebotspreis. Stammlagerbestand und Verkaufsregion fließen ein, das Risiko falscher Preise sinkt.

Preisfindung aus dem ERP. Poolpreise oder individuelle Kundenpreise aus dem optional angebundenen ERP werden sofort angezeigt. Sie bilden die Grundlage des Verkaufspreises, beschleunigen die Angebots- und Auftragsanlage und erhöhen die Genauigkeit der Preisgestaltung.

Preisvorschlag. Der Preisvorschlag stützt sich auf hinterlegte Preise, Margen und die letzten Geschäfte

mit Kunde und Artikel. Dazu kommen die Marge der letzten 12 Monate und die letzte Marge je Kunde.

Preisauskunft und Datenbanken. Alle Preisdaten der Angebotsanlage sind einsehbar, ebenso zuletzt angewendete Preise und Margen je Kunde oder Material. Die Preise stammen aus anpassbaren Datenbanken.

Freigabeprüfung. Unterschreitet ein Preis die festgelegte Marge, fordert CPQ die Freigabe einer autorisierten Person an. Die Gewinnspanne bleibt unter Kontrolle, ohne den Vertrieb aufzuhalten.

ANG

Angebot

Konditionen · Kundenbindung · Sprache · Branding · Verfolgung

Maßgeschneidert je Kunde. Zahlungsbedingungen, Incoterms und hinterlegte Anschriften kommen aus Katalogen. Der letzte Verkauf an den Kunden wird angezeigt, das Suchen in alten Unterlagen entfällt.

Kundenbindung. Notizen und individuelle Rabatte erscheinen direkt auf dem Angebot, das in Kundenwährung erstellt und an den gewählten Ansprechpartner gesendet wird.

Mehrsprachigkeit. Angebote entstehen in der Sprache des Kunden, die Bedienung erfolgt in der eigenen Sprache. Angebot und Dokumentation sind mehrsprachig; das vermeidet Missverständnisse.

Branding. Angebote und versandte Dokumente wie die Bestelleingangsbestätigung erscheinen im eigenen Design: Formatierung und Logo stärken die Markenidentität.

Fortlaufende Nummerierung. Jedes Angebot erhält eine fortlaufende Nummer: Überblick, Nachverfolgbarkeit und Zugriff auf historische Daten.

Angebotsverfolgung. Bei Anbindung eines CRM erhalten Angebote automatisch den Status „zu erledigen“; kein Angebot geht verloren.

AUF

Auftrag, Fracht und Liefertermin

Fracht · Dispopilot · Folgeprozesse

Frachtkalkulation und Stammlager. Zur gewählten Lieferanschrift ermittelt CPQ automatisch Stammlager und Frachtkosten. Da die verfügbare Menge je Lager sichtbar ist, lässt sich ein alternatives Lager wählen; das senkt Kosten.

Liefertermine mit dem Dispopilot. Der Dispopilot schlägt Liefertermine vor und berücksichtigt Feiertage, Wochenenden und den Logistikstart. Der Wunschtermin wird gegen die Vorlaufzeit geprüft.

Lieferungen zusammenfassen. In der Auftragserstellung fasst der Dispopilot Lieferungen zusammen; Transport- und Verwaltungszeiten sinken.

Übergabe an Folgeprozesse. Optional wird CPQ mit dem ERP oder Warenwirtschaftssystem verbunden: Angenommene Aufträge gehen automatisch ins Auftragsmanagement, die Bestelleingangsbestätigung wird erzeugt, gedruckt oder per E-Mail versandt.

Umsetzung gemeinsam mit Ihren Teams

Die Einführung von CPQ soll keine Hürde sein. zubIT arbeitet eng mit Vertrieb, Kalkulation und Disposition zusammen und richtet Rezepturbasis, Preisdatenbanken, Dokumentvorlagen, Freigaben und Anbindungen an CRM und ERP am Arbeitsalltag aus. Kurze Wege zu den Entwicklern ermöglichen zeitnahe Anpassungen, mit mehr als 30 Jahren Erfahrung.

Gemeinsam konzipieren

Rezepturbasis, Preislogik, Dokumentvorlagen

Passgenau ausgestalten

Freigaben, Sprachen, Design, Anbindungen

Weiterentwickeln

kurze Wege, laufende Pflege und Ausbau