



Anwenderbericht

DEUTZ AG



**CAS Merlin CPQ**

Komplexe Anforderungen einfach abbilden



# Mit digitaler Power zu durchgängiger Effizienz

Mit 160 Jahren Tradition ist die DEUTZ AG einer der weltweit führenden Hersteller von innovativen Antriebssystemen. Damit es auch in der Kunden- und Vertriebspartnerkommunikation rund läuft, setzt das Unternehmen auf einen durchgängigen Prozess vom Angebot bis zum Auftrag mit Unterstützung von CAS Merlin CPQ.



Mit weltweit über 5.000 Mitarbeitern und rund 1.000 Vertriebs- und Servicepartnern in mehr als 120 Ländern baut Deutz Motoren für Bau- und Landmaschinen, Material-Handling-Anwendungen wie Gabelstapler oder Hebebühnen sowie Nutz- und Schienenfahrzeuge. Die Kernkompetenzen des börsennotierten Unternehmens mit Hauptsitz in Köln liegen in der Entwicklung und Produktion sowie im Vertrieb und Service von Antriebslösungen für Anwendungen abseits der Straße im Leistungsbereich bis 620 kW. Das aktuelle Portfolio reicht dabei von Diesel-, Gas- und Wasserstoffmotoren bis hin zu vollelektrischen Antrieben.

## Hohe Anforderungen aufgrund hoher Komplexität

„Unsere Kundenprojekte sind häufig von so hoher Komplexität geprägt, dass sie von der ersten Anfrage bis zur Serienproduktion eines Antriebs in der Regel zwei bis drei Jahre dauern“, erklärt Michael Wild, Head of Engineering Change Management & Technical Sales Support, „Während dieser Zeit werden individuelle Anforderungen mehrfach angepasst, technische Spezifikationen verfeinert und insbesondere auch verschiedene Varianten geprüft.“ Um diese Vielschichtigkeit digital

abzubilden, entschied sich DEUTZ 2022, die Produktkonfigurator-Lösung CAS Merlin CPQ unter maßgeblicher Mitwirkung der internen IT- und Vertriebsteams einzuführen.

## Durchgängiger Prozess vom Angebot bis zum Auftrag

Das Hauptziel der Implementierung bestand darin, einen durchgängigen und transparenten Prozess zu schaffen, der die nahtlose Zusammenarbeit aller Beteiligten – intern wie extern – gewährleistet und die Komplexität der Kundenanforderungen beherrschbar macht. „Zentral für uns war, den gesamten Prozess von der Produktkonfiguration über die Angebotserstellung bis zur Auftragserteilung durchgängig zu gestalten“, bringt es Michael Wild auf den Punkt.

## Flexible Standardfunktionen statt aufwendige Individualentwicklung

Da die Motoren von DEUTZ für verschiedene Anwendungsfälle kontinuierlich weiterentwickelt und angepasst werden, sollte der Konfigurator schnell, leicht und fehlerfrei neue Produktvarianten ermöglichen und offen sein für weitere technische Spe-

zifikationen. Im ersten Schritt wurde der bestehende Prozessablauf detailliert analysiert, um sicherzustellen, dass der neue Konfigurator den spezifischen Anforderungen der komplexen Kundenprojekte gerecht wird. „Da CAS Merlin CPQ bereits im Standard die Funktionalität liefert, die wir benötigen, konnten wir auf teure Individualentwicklungen verzichten und dennoch eine maßgeschneiderte Lösung für unsere komplexen Anforderungen einführen und flexibel anpassen – für uns ein großer Vorteil“, so Michael Wild weiter.

## Neues Level der Projektkommunikation

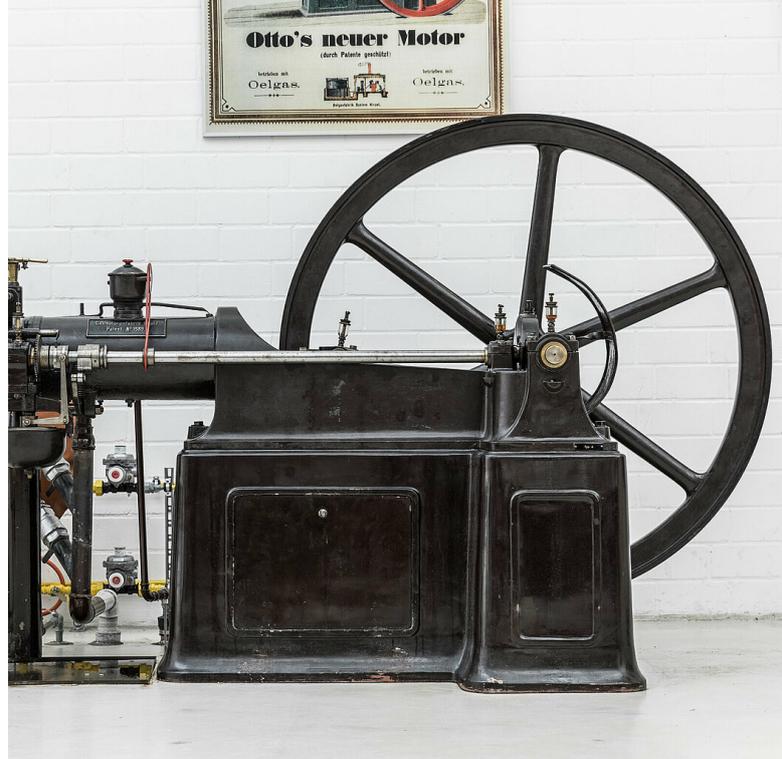
Ein weiteres Schlüsselement der erfolgreichen Umsetzung ist die Einbindung des integrierten Konfigurator-Moduls AIA Collaboration für interne Freigabeprozesse. Über die benutzerfreundliche und intuitive Oberfläche erhalten die Mitarbeitenden direkten Zugang zum aktuellen Projekt und können aktiv in den Angebotsprozess miteinbezogen werden, etwa durch die Möglichkeit Kommentare direkt im Angebot zu setzen, anstatt Mails hin- und her zuzusenden.

## Kompatibilität mit SAP S4/HANA

Für die spätere Auftragsabwicklung ist ebenso die reibungslose Integration mit dem bereits bestehenden ERP-System SAP S4/HANA unerlässlich, um die Verbindung zur Produktion zu gewährleisten und um beispielsweise, direkt Aufträge anzulegen. Der Konfigurator wurde so konzipiert, dass die erstellten Angebote und Konfigurationen automatisch und fehlerfrei an das System übergeben werden können. „Dies stellt sicher, dass alle Abteilungen jederzeit Zugriff auf die aktuellen Daten haben und auf dieser Basis effizient zusammenarbeiten können“, hebt der CPQ-Projektverantwortliche eine der Kern-Anforderungen hervor.

## Erfolge und Nutzen

Seither hat die Einführung von CAS Merlin CPQ die Vertriebs- und Konfigurationsprozesse bei DEUTZ nachhaltig verbessert. „Früher war es vergleichsweise schwierig und zeitaufwändig, die zahlreichen Änderungen und Varianten in den Kundenprojekten effizient zu managen. Jetzt haben wir einen durchgängigen, digitalen Workflow, der die Zusammenarbeit viel transparenter und schneller macht“, beschreibt Michael Wild den Nutzen.



## Lösung und Know-how schaffen Investitionssicherheit

Die Fähigkeit, die vielen unterschiedlichen Produktvarianten klar und übersichtlich darzustellen, hat den DEUTZ Vertriebssteams geholfen, Lösungen schneller und effizienter anzubieten. Dies hat insbesondere im B2B-Geschäft die Wettbewerbsfähigkeit von DEUTZ verbessert. Durch die nahtlose Integration mit dem ERP-System lassen sich die erstellten Konfigurationen und Angebote automatisch in das SAP-System übernehmen und ohne manuelle Nacharbeit direkt in Aufträge umwandeln.

„Mit CAS Merlin CPQ haben wir eine Lösung gefunden, die nicht nur unsere Prozesse beschleunigt, sondern auch künftig die Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern und Kunden wesentlich verbessert“, stellt Michael Wild zufrieden fest. „Die Zusammenarbeit mit dem CAS Merlin CPQ Team sowohl während der Einführung als auch der weiteren Betreuung schätzen wir sehr und empfinden es als einen Austausch auf Augenhöhe. Neben der eigentlichen Lösung haben das Know-how und die immense Erfahrung der CAS Mitarbeiter dazu beigetragen, dass sich die Investition bereits in kurzer Zeit ausgezahlt hat.“

# CAS Merlin CPQ auf einen Blick:

- ✓ **Einfache Steuerung**  
Produkt- und Angebotskonfigurator zur einfachen Steuerung von Angebots- und Vertriebsprozessen
- ✓ **Zentrale Wissensbasis**  
Zentrale Bündelung und Bereitstellung des Wissens aller Mitarbeiter in der Konfigurator-Software
- ✓ **Intuitive Angebotserstellung**  
Einfache und intuitive Angebotserstellung und damit fehlerfreie Angebote
- ✓ **Kurze Reaktionszeit**  
Ermöglichung einer kurzen Reaktionszeit auf individuelle Anfragen

## Jetzt informieren

Sie interessieren sich für das Thema Angebots- und Vertragskonfiguration? Wir beraten Sie gerne!

### Weitere Erfolgsgeschichten:

[www.cas.de/referenzen/cas-merlin-cpq](http://www.cas.de/referenzen/cas-merlin-cpq)



Telefon: +49 721 9638-901  
E-Mail: [merlin@cas.de](mailto:merlin@cas.de)  
[www.cas.de/cpq](http://www.cas.de/cpq)

