



# Anwenderbericht

Georg Fischer

CAS **Merlin CPQ**

Komplexe Anforderungen  
einfach abbilden

# Auf dem Weg zur holistischen End-2-End Prozessen

Georg Fischer setzt auf CAS Merlin CPQ und <sup>4</sup>PEP

Um interne Prozesse zu beschleunigen, Variantenvielfalt beherrschbar zu machen und Kunden nachhaltig zu begeistern, verfolgt Georg Fischer den konsequenten Ausbau zu einer kundenzentrierten, holistischen Lösung mit einem ganzheitlichen Vertriebsprozess besser. Mit CAS Merlin CPQ und <sup>4</sup>PEP wurde eine integrierte Lösung geschaffen, die technische Produktlogik und Vertriebskonfiguration nahtlos verbindet und damit eine strategische Basis für skalierbare Flow Solutions bildet.



Georg Fischer blickt auf eine über 220-jährige Geschichte zurück. Gegründet im Jahr 1802 von Johann Conrad Fischer in Schaffhausen entwickelte sich das Unternehmen von einer kleinen Kupferschmelze zu einem global agierenden Industrieunternehmen, das seit 1903 an der Schweizer Börse notiert ist. Insbesondere der Geschäftsbereich GF Industry and Infrastructure Flow Solutions steht heute für ein umfassendes Portfolio an Rohrleitungssystemen, Ventilen sowie Mess- und Regeltechnik für den sicheren Transport von Flüssigkeiten und Gasen.

Mit rund 40 Fertigungsstätten weltweit und einem Umsatz von rund CHF 2,0 Mrd. im Bereich Rohrleitungssysteme verfolgt Georg Fischer eine klare strategische Ausrichtung. Der Fokus liegt zunehmend auf ganzheitlichen Lösungen im Bereich Flow Solutions und nicht mehr ausschließlich auf einzelnen Produkten. Yannic Ohms, Head of Portfolio Management Valves bei GF Industry and Infrastructure Flow Solutions, beschreibt diesen Wandel so: „Für uns geht es nicht nur darum, einzelne Produkte zu verkaufen. Wir wollen Lösungen anbieten, die unsere Kunden wirklich weiterbringen und über den gesamten Lebenszyklus hinweg unterstützen.“

## Ausgangslage: Hohe Variantenvielfalt und lange Angebotsdurchlaufzeiten

Die Produktvielfalt und die hohe Anzahl kundenspezifischer Ausprägungen stellten den Vertrieb von Georg Fischer vor zunehmende organisatorische und technische Herausforderungen. Gerade bei konfigurierbaren Ventilsystemen existieren unzählige mögliche Varianten, die technisch korrekt abgebildet und gleichzeitig effizient angeboten werden müssen. Produkt- und Stammdaten waren historisch in unterschiedlichen Systemen verteilt, während Abstimmungen zwischen Vertriebsinnen- und Außendienst mit hohem manuellem Aufwand verbunden waren. In der Praxis führte dies zu verlängerten Durchlaufzeiten: Von der Kundenanfrage bis zur Bestellung vergingen im Schnitt bis zu zehn Tage. Gleichzeitig bestand das Risiko von Medienbrüchen, redundanter Datenpflege und nicht vollständig validierten Konfigurationen. Rückblickend sagt Yannic Ohms: „Unsere größte Herausforderung war nicht die technische Komplexität an sich, sondern die Frage, wie wir diese Komplexität so strukturieren, dass der Vertrieb schnell und sicher arbeiten kann.“

## Kundenzentrierter End-2-End Prozess

Gemeinsam mit der ILC GmbH und ihrer Lösung <sup>4</sup>PEP wurde auf Basis von CAS Merlin CPQ ein integrierter Sales-Konfigurator für Ventilsysteme realisiert, der Informationen systemübergreifend nutzt. Ziel war es, technische Variantenlogik bei fehlerfreier Baubarkeit und vertriebliche Konfiguration entlang einer durchgängigen Systemarchitektur zusammenzuführen.

Im Detail bedeutet dies, dass in <sup>4</sup>PEP geschlossene Varianten modelliert werden, die auf Basis definierter Merkmalsausprägungen automatisch konkrete Produktvarianten inklusive zugehöriger Stücklisten erzeugen. Dieses technisch validierte Variantenmodell wird über eine Standardschnittstelle an CAS Merlin CPQ übergeben und dort um vertriebliche Merkmale und Regelwerke ergänzt. Der Vertrieb konfiguriert das Produkt vollständig in der CPQ-Lösung, ohne sich mit technischer Detailtiefe auseinandersetzen zu müssen. Yannic Ohms ordnet das so ein: „Uns war wichtig, dass die technische Logik dort bleibt, wo sie hingehört, und der Vertrieb sich auf den Kunden konzentrieren kann.“

Die daraus resultierende Konfiguration wird anschließend wieder über <sup>4</sup>PEP an die SAP-Systemlandschaft von Georg Fischer übergeben. Dort wird automatisiert geprüft, ob bereits ein entsprechendes SAP-Material mit passender Materialstückliste existiert oder ob auf Basis des technischen Regelwerks ein neues Material angelegt werden muss. Dadurch entsteht ein durchgängiger Datenfluss von der Produktlogik über die Vertriebskonfiguration bis hin zur ERP-Ebene. Für Georg Fischer war insbesondere entscheidend, dass Technik und Vertrieb erstmals auf einer gemeinsamen Datenbasis arbeiten. „Heute haben wir eine durchgängige Kette vom Produktwissen bis ins ERP. Das reduziert doppelte Datenpflege enorm und gibt uns gleichzeitig die Sicherheit, dass nur technisch machbare Varianten angeboten werden“, so Ohms

## Perspektive: Ausbau zu ganzheitlicher, kundenzentrierter Plattform

Die Lösung ist in dieser ersten Stufe bereits erfolgreich im internen Betrieb im Einsatz. Gleichzeitig ist das Projekt bewusst langfristig ausgelegt. Ziel ist der schrittweise Ausbau zu einer holistischen Lösung, die künftig auch Händler und Endkunden stärker einbindet. Geplant sind unter anderem ein intuitiver Produktfinder auf der Webseite, die Wiederverwendbarkeit einmal erstellter Konfigurationen sowie eine tie-



fere Integration in CRM-Prozesse des Vertriebsinnendienstes. Yannic Ohms betont: „CPQ ist für uns kein einzelnes IT-Tool, sondern ein strategischer Ansatz, um Prozesse Ende-zu-Ende zu denken und konsequent am Kunden auszurichten.“

Im Mittelpunkt aller Maßnahmen steht das Ziel, die Zeit bis zum Angebot weiter zu reduzieren und die Kundenzufriedenheit nachhaltig zu erhöhen. Kunden sollen stärker aktiv eingebunden werden, während interne Abstimmungsschleifen und lange E-Mail-Kommunikation entfallen. Mit dem bisherigen Projektverlauf zeigt sich Ohms sehr zufrieden: „Die Zusammenarbeit mit CAS Software und ILC empfinden wir als vertrauensvoll und partnerschaftlich. Wir sprechen offen über Anforderungen und Lösungen, und genau das brauchen wir bei so einem komplexen Vorhaben.“

Abschließend richtet Ohms einen klaren Rat an andere Unternehmen und Entscheider: „Mein Rat ist, CPQ nicht als kurzfristiges Tool-Projekt zu sehen. Wer CPQ ganzheitlich denkt, Technik und Vertrieb früh zusammenbringt und auf saubere Datenbasis und Integration setzt, schafft die Grundlage, um Komplexität zu beherrschen und Kunden langfristig zu begeistern.“

## 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.d](mailto:merlin@cas.d)  
[www.cas-configurator.de](http://www.cas-configurator.de)

