

PRODUKT KONFIGURATOR

Warum Unternehmen auf einen
Produktkonfigurator setzen.

www.configon.com



INHALTSVERZEICHNIS

| | | |
|----|---|----|
| 01 | Einleitung..... | 2 |
| 02 | Was ist ein Produktkonfigurator?..... | 3 |
| 03 | Welche Schritte sind für den Erfolg notwendig?..... | 4 |
| 04 | Welche Features bietet ein moderner Produktkonfigurator?..... | 5 |
| 05 | Welche Vorteile bietet ein Produktkonfigurator?..... | 7 |
| 06 | Produktkonfigurator in der Praxis: WAGO Kontakttechnik GmbH | 9 |
| 07 | Produktkonfigurator in der Praxis: Kesseböhmer Holding KG | 10 |
| 08 | Für welche Branchen ist ein Produktkonfigurator besonders wichtig?..... | 11 |
| 09 | Fazit..... | 12 |
| 10 | Kontakt..... | 13 |

01 EINLEITUNG

In einer Zeit, in der Individualisierung und maßgeschneiderte Lösungen für Kunden von entscheidender Bedeutung sind, gewinnen Produktkonfiguratoren zunehmend an Relevanz.

Dieses Whitepaper beantwortet unter anderem die Fragen:

- Was ist ein Produktkonfigurator?
- Welche Features bietet ein Produktkonfigurator?
- Welche Vorteile schafft ein Produktkonfigurator?
- Wie wird ein Produktkonfigurator erfolgreich umgesetzt?
- Für welche Branchen ist ein Produktkonfigurator geeignet?

Handel im Wandel



Stationär vs. Online

Kunden kaufen vermehrt online, was Unternehmen dazu veranlasst, ihre Angebote und Dienstleistungen digital zu präsentieren und zugänglich zu machen.



Digitalisierung & Customer Journey

Kunden recherchieren, vergleichen und kaufen vermehrt online, wobei die User Experience und die nahtlose, personalisierte Erfahrung entscheidend sind.



Trend der Individualisierung

Kunden suchen nach Produkten, die ihren persönlichen Vorstellungen und Bedürfnissen entsprechen. Die Möglichkeit zur Individualisierung ist ein Schlüssel zur Kundenzufriedenheit.



Steigender Fokus auf direct-to-consumer

Unternehmen setzen vermehrt auf den Direktverkauf an Endkunden, um den Kundenkontakt zu stärken, bessere Daten zu sammeln und die Kundenerfahrung zu verbessern. So wird die Beziehung zu Kunden vertieft und der Vertriebskanal kontrolliert.

02 WAS IST EIN PRODUKTKONFIGURATOR?

Ein Produktkonfigurator ist eine Softwarelösung zur Konfiguration komplexer Produkte in 2D und 3D. Kunden haben die Möglichkeit die Eigenschaften – wie Größen und Funktionen – eines Produkts nach ihren individuellen Wünschen anzupassen. Die ausgewählten Eigenschaften werden sofort visuell dargestellt, sodass das individuelle Produkt vorab betrachtet werden kann. 3D Visualisierungen ermöglichen es den Kunden, das Produkt virtuell hautnah zu erleben. Produktkonfigurationen können entweder durch Vertriebsmitarbeiter oder vom Kunden im Web per Self-Service erstellt werden.

Moderne Produktkonfiguratoren, wie CONFIGON, bieten mehr als eine reine CPQ-Software, mit der kundenindividuelle Produkte konfiguriert werden (C), deren Preise berechnet (P) und sofort ein Angebot erstellt wird (Q).

Ein effektiver Produktkonfigurator begleitet Sie und Ihre Kunden von der Konfiguration, über das Angebot bis in die Fertigung. Ihr Kunde kann sein Produkt intuitiv konfigurieren, indem er Optionen und Eigenschaften auswählt und dabei von verschiedenen Assistenten unterstützt wird. Auch die Darstellung in 2D/3D ist entscheidend, um Ihrem Kunden die Auswirkung seiner gewählten Eigenschaft zu vermitteln. Ein “Warenkorb” oder eine Übersicht über die getroffenen Entscheidungen hilft dabei, den Überblick zu behalten.

Ein Produktkonfigurator:

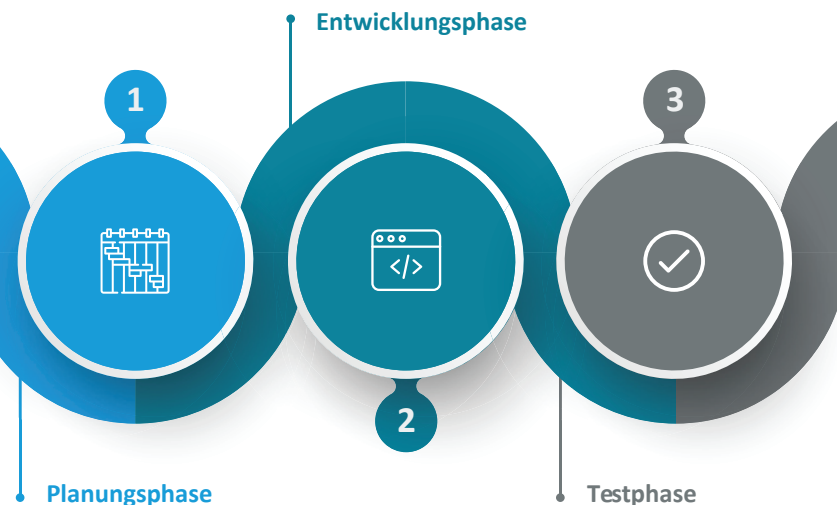
- 01 Beschleunigt Angebots-, Fertigungs- und Planungsprozesse**
Erstellt Angebote und Fertigungsdaten per Knopfdruck.
- 02 Erhöht den Umsatz durch Guided- und Cross-Selling**
Schlägt automatisch passende Artikel vor.
- 03 Minimiert die Reklamations- und Fehlerquote**
Dank Assistenten, Regelwerk und Plausibilitätsprüfung.
- 04 Erkennt Trends und Zusammenhänge**
Welches Produkt ist besonders gefragt?

03 WELCHE SCHRITTE SIND FÜR DEN ERFOLG NOTWENDIG?

„Erfolgreiche Anbieter von Produktkonfiguratoren sind nicht nur Dienstleister, sondern ein langfristiger Partner.“

Best Practices umfassen eine klare Projektplanung, enge Zusammenarbeit zwischen Entwicklungs- und Vertriebsteams sowie regelmäßiges Feedback von Kunden. Die **Planungsphase** beinhaltet die Definition von Zielen, Anforderungen und dem Zeitrahmen. In der **Entwicklungsphase** wird der Konfigurator programmiert und getestet. Die **Testphase** stellt sicher, dass alles reibungslos funktioniert, bevor der Konfigurator schließlich ausgerollt wird. Die kontinuierliche Überwachung und mögliche Aktualisierungen sind ebenfalls wichtig, um sicherzustellen, dass der Konfigurator optimal funktioniert.

Die Implementierung und Nutzung eines Produktkonfigurators bringen verschiedene Herausforderungen mit sich. Die Entwicklung einer komplexen Software erfordert Ressourcen und Expertise. Die Bedürfnisse des Kunden müssen zentraler Fokus des Konfigurators sein. Ein guter Produktkonfigurator ist mehr als ein Werkzeug zur Konfiguration, er bietet dem Kunden die Möglichkeit seine individuellen Bedürfnisse in ein Produkt umzuwandeln.



04 WELCHE FEATURES BIETET EIN MODERNER PRODUKTKONFIGURATOR?

Grafische Konfiguration in 3D direkt am Produkt – per Drag & Drop

Konfigurationen können in 2D und 3D durchgeführt werden. Die optimale Darstellung wird dabei automatisch gewählt. Der Benutzer bekommt so immer ein Gesamtbild des Produktes vermittelt, wodurch das Bearbeiten der Produkte vereinfacht wird.



Modularer Aufbau: Standardmodule + Individualisierung

Ein Produktkonfigurator wird an die Ansprüche und Produkte des Unternehmens angepasst, indem Standardmodule (z. B. das Regelwerk) mit weiteren Features kombiniert werden. Eine Erweiterung um neue Funktionen, z. B. Anbindung weiterer Schnittstellen, ist problemlos möglich.

Fehlerfreie Konfiguration dank Regelwerk + Plausibilitätsprüfung

Das Regelwerk und die Plausibilitätsprüfung gewährleisten fehlerfreie Konfigurationen. Bei Komplikationen bietet der Produktkonfigurator Quickfixes, um Kunden bei der Lösung zu unterstützen: Wo tritt das Problem auf und wie kann es behoben werden?



Unabhängige Datenpflege, ohne Programmierkenntnisse

Per „Wenn-Dann-Prinzip“ werden alle notwendigen Einschränkungen und Möglichkeiten der Produkte definiert. Artikel und Regeln können ohne Programmierkenntnisse gepflegt werden.



Prozessübergreifend: Von der Konfiguration bis zur Produktion

Die Konfiguration kann automatisch in ein Angebot umgewandelt und bestellt werden. Alle fertigungsrelevanten Daten inkl. Maschinendaten werden generiert. Für den Benutzer wird eine Dokumentation mit Preis-/ Stücklisten, CAD-Daten, Montagepläne etc. erstellt.

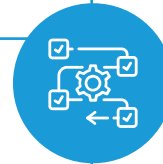
Nahtlose Integration: Keine redundanten Daten

Ein leistungsfähiger Produktkonfigurator fügt sich reibungslos in die vorhandene IT-Infrastruktur ein – PIM, Shopsystem, CADENAS etc. – und ermöglicht einen effizienten Datenaustausch. Alle Informationen des Konfigurators sind stets aktuell, eine doppelte Datenpflege wird vermieden.



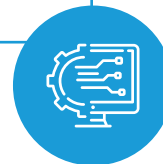
Multi-CAD-Schnittstelle: CAD-Export

Jede Konfiguration kann in 100+ nativen CAD-Formaten exportiert werden. Der Konfigurator generiert das benötigte 3D Modell automatisch im passenden Format – ohne Arbeitsaufwand für den Kunden. Durch die Anbindung an der Multi-CAD-Schnittstelle von CADENAS, erhalten Sie Ihr direkt verwendbares CAD-Modell einfach und schnell.



Überall und jederzeit verfügbar: Browser öffnen und loslegen

Ein erfolgreicher Produktkonfigurator ist jederzeit und überall verfügbar. Kunden können 24 Stunden, 7 Tage die Woche auf den Konfigurator zugreifen und ihre Produkte nach ihren Wünschen gestalten – auch bequem vom Sofa aus.



Dokument- & Datengenerierung: Angebote, Stücklisten und mehr

Ein Produktkonfigurator ermöglicht die automatische Generierung von Angeboten, Stücklisten, CAD-Daten, Maßzeichnungen und anderen relevanten Dokumenten.



05 WELCHE VORTEILE BIETET EIN PRODUKTKONFIGURATOR?

Produktkonfiguratoren ermöglichen Kunden, ihre Ideen und Anforderungen in die Gestaltung eines Produkts einzubringen, was zu einer höheren Kundenzufriedenheit und Kaufwahrscheinlichkeit führt.

Doch welche Vorteile ergeben sich für Unternehmen und dessen Mitarbeiter?

Vorteile auf einen Blick:

- 01 Verkaufsprozess beschleunigen**
Routinetätigkeiten, wie die Angebotserstellung, werden vom Konfigurator übernommen, was mehr Zeit für die Betreuung von (Neu-) Kunden schafft.
- 02 Neuer Vertriebskanal**
Sowohl der Kunde als auch der interne Vertrieb bekommt ein Self-Service-Tool an der Hand.
- 03 Fehlerfreie Konfigurationen**
Nur zulässige Kombinationen von Produktoptionen sind möglich. Jedes konfigurierte Produkt kann direkt gefertigt werden. Reklamationen und Ausschuss werden reduziert.
- 04 Umsatz erhöhen**
Absatz steigern durch Guided-Selling, vorkonfigurierte Produkte und Empfehlungen für Cross- und Up-Selling.
- 05 Variantenvielfalt effizient managen**
Variantenreiche Produkte werden übersichtlich und ansprechend dargestellt.
- 06 Trend und Zusammenhänge erkennen**
Aussagekräftige Kennzahlen zur Nutzung des Konfigurators nach Kunden, Gebieten, Produkten usw. werden zur Verfügung gestellt. Hiermit können das Produktportfolio und Marketingaktivitäten optimiert werden: Welches Produkt ist wo und in welcher Form besonders gefragt?

07

Kundenzufriedenheit verbessern

Kunden erleben ein interaktives Einkaufserlebnis. Dies stärkt die emotionale Bindung und ermöglicht maßgeschneiderte Lösungen. Individuelle Kundenwünsche können schneller und effizienter erfüllt werden – von überall und jederzeit.

08

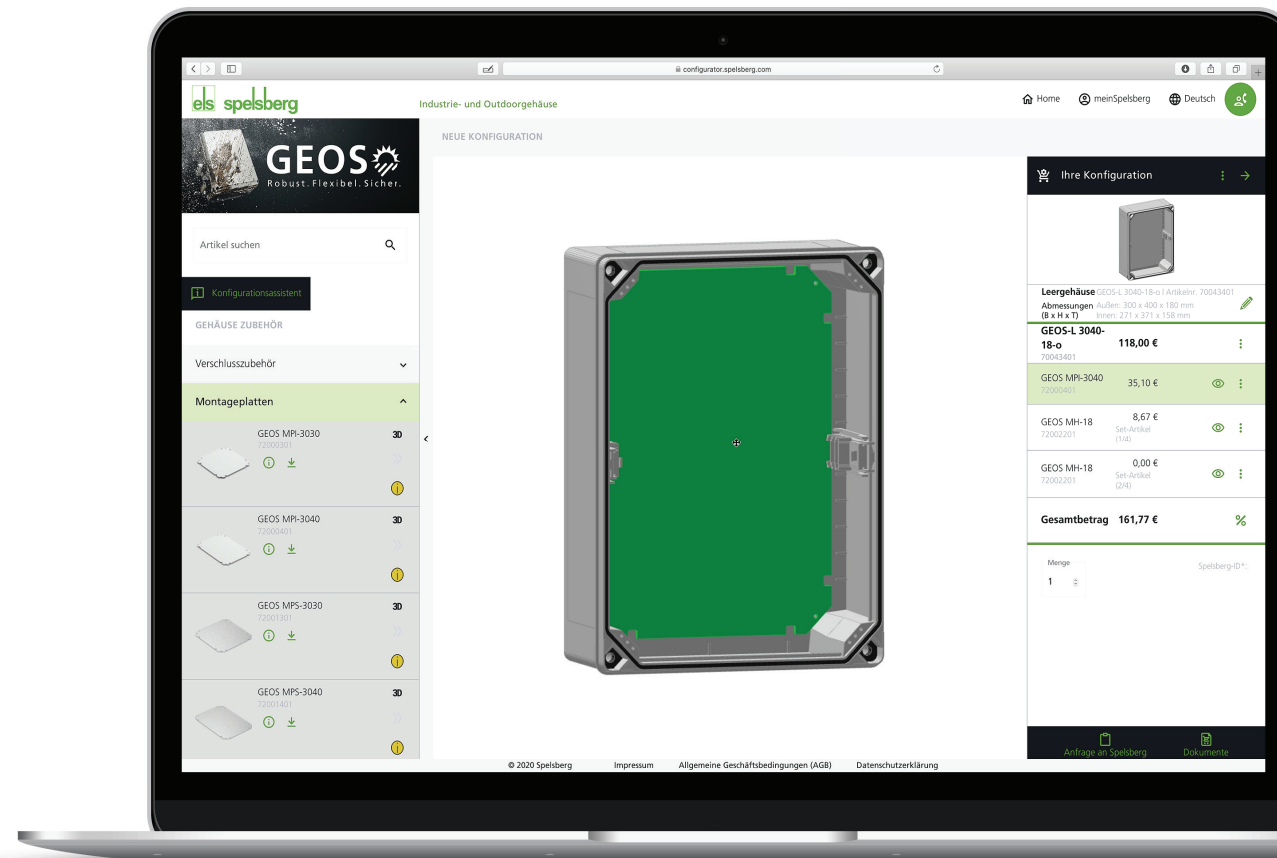
Visualisierungen als Verkaufsargument

Grafische Konfigurationen in 2D/3D bieten dem Kunden ein neues Produkterlebnis und unterstützen seine Kaufentscheidung. Komplexe Produkte werden nicht mehr abstrakt dargestellt, sondern durch fotorealistische Renderings visualisiert.

09

Kampagnen und Marketing – Mehr Leads

Ein Produktkonfigurator ist ein Marketinginstrument. Durch attraktive Darstellungen des Portfolios, wie 3D-Renderings, Videos und Use Cases, können sowohl digitale als auch analoge Marketingkanäle bedient werden.



06 PRODUKTKONFIGURATOR IN DER PRAXIS

WAGO KONTAKTECHNIK GMBH

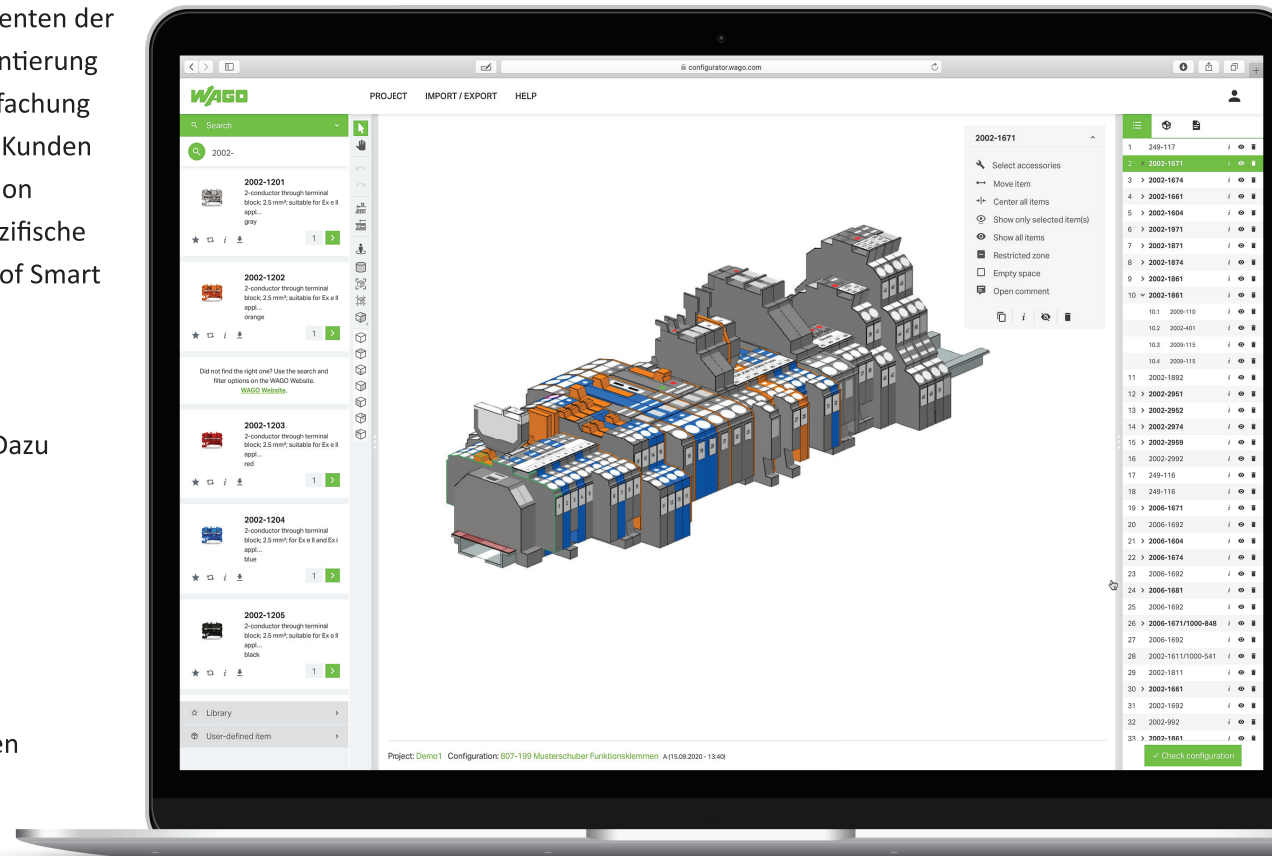
Die WAGO Kontakttechnik GmbH ist ein führender Anbieter von Komponenten der elektronischen Verbindungs- und Automatisierungstechnik. Die Implementierung des Produktkonfigurators CONFIGON führte zu einer signifikanten Vereinfachung der Kundeninteraktion. „Mit dem **WAGO Smart Designer** können unsere Kunden einfach und intuitiv WAGO Bauteile zusammenstellen und die Konfiguration prüfen. Gemeinsam mit dem Team von Resolto können wir dabei auf spezifische Anforderungen flexibel eingehen.“, sagt Simone Brinkmann-Tewes, Head of Smart Data Engineering bei WAGO.

Herausforderung und Lösung:

Die Planung elektrischer Schaltanlagen soll effizienter gestaltet werden. Dazu wird der gesamte Prozess von der Planung bis in die Fertigung durch den Produktkonfigurator CONFIGON digitalisiert und automatisiert.

Highlights:

- Spezieller Modus für die Fertigung (Werkerassistenzansicht)
- Datenschnittstellen zu CAE-/CAD-Tools, z. B. EPLAN, ZUKEN, Cadenas
- PDF-Dokumentationen inkl. aller relevanten Informationen für Kunden



07 PRODUKTKONFIGURATOR IN DER PRAXIS

KESSEBÖHMER HOLDING KG

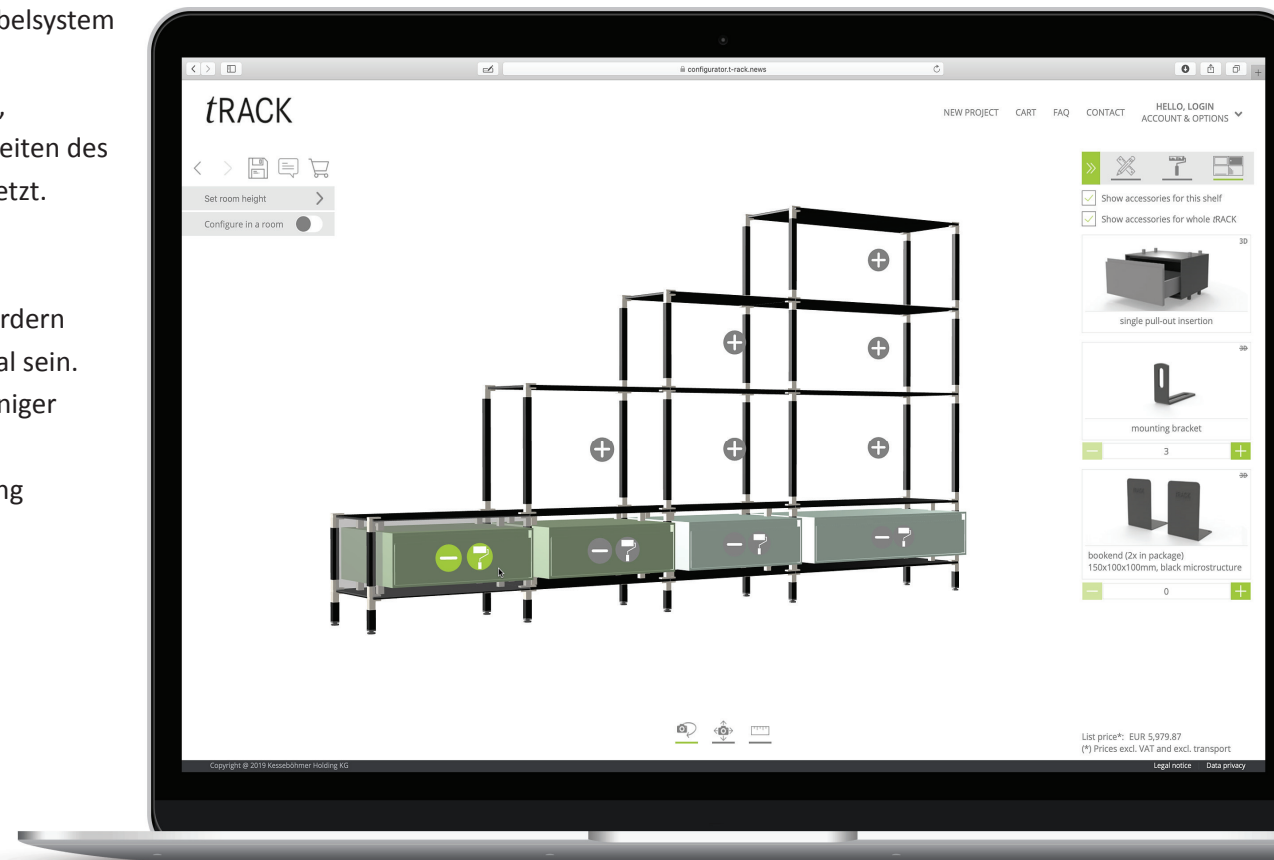
Die Kesseböhmer Holding KG bietet mit dem **tRACK Regalsystem** ein Möbelsystem für jeden Raum. Um Kundenwünsche schnell und einfach auszuführen, setzt Kesseböhmer auf den Produktkonfigurator CONFIGON. Das zeitlose, minimalistische Design sowie die vielfältigen Individualisierungsmöglichkeiten des modularen tRACK Regalsystems, werden im Konfigurator perfekt umgesetzt.

Herausforderung und Lösung:

Unterschiedliche Erwartungen und variierende Raumgegebenheiten erfordern individuelle Lösungen. Möbelsysteme müssen flexibel und multifunktional sein. Mit dem tRack Regalsystem-Konfigurator gelangen Kunden innerhalb weniger Klicks zum individuellen Regal. Durch fotorealistische 3D Grafiken und vorkonfigurierte Regale werden die Kunden optimal bei ihrer Entscheidung unterstützt.

Highlights:

- Direkte Bestellung im Fachhandel per Shopfinder-Funktion
- Vorkonfigurierte Produkte erleichtern den Beginn und inspirieren
- Integration bestehender Wandformen und Raumelemente
- Planung mehrerer Regalsysteme mit individueller Material- und Farbwahl im Raum gleichzeitig möglich
- Vorschlag von passendem Zubehör



08 FÜR WELCHE BRANCHEN IST EIN PRODUKT-KONFIGURATOR BESONDERS WICHTIG?

Produktkonfiguratoren eignen sich für jede Branche. Vorausgesetzt, Unternehmen bieten variantenreiche oder komplexe Produkte an. Ob für B2B oder D2C, ob Fertighaus, Schaltschrank oder Auto – die Anwendungsfelder sind vielfältig!

Die Notwendigkeit individueller Produkte erstreckt sich auf fast alle Branchen. Kunden haben steigende Ansprüche an Produkte und Dienstleistungen. Produktkonfiguratoren, besonders in 3D, erklären und zeigen komplexe Produkte mit vielen Varianten optimal. Daher sind sie zentrale Instrumente, um Kundenbedürfnisse zu erfüllen.

Der Produktkonfigurator **CONFIGON** beweist seine Vielseitigkeit bereits erfolgreich in verschiedenen Branchen:



Maschinenbau & Elektrotechnik

Maschinen und Elektrogeräte sind sehr komplexe Produkte. Das integrierte Regelwerk und die Plausibilitätsprüfung des Produktkonfigurators stellen sicher, dass jedes hochkomplexe Produkt fehlerfrei konfiguriert wird.



Gehäuse & Schaltschränke

Mit dem Produktkonfigurator CONFIGON können sogar Laien komplexe Produkte wie Gehäuse per Drag & Drop konfigurieren. Alle Nutzer werden von Anfang an durch verschiedene Assistenten und Guided-Selling unterstützt.



Systemmöbel

Innerhalb weniger Klicks zum individuellen Möbelstück. Einfach Produkt anklicken und loslegen. Die 3D-Konstruktion wird fotorealistisch dargestellt und in maßgenaue Montagepläne, CAD-Daten etc. umgewandelt.



Beleuchtung

LEDs sind variable Leuchtmittel, die in verschiedenen Formen und Farben vorliegen. CONFIGON hilft bei der Strukturierung der zahllosen Kombinationsmöglichkeiten. Konstruktionen werden flexibel und schnell umgesetzt, wodurch die Kundenzufriedenheit steigt.

09 FAZIT

Produktkonfiguratoren sind in einer Zeit der Individualisierung und maßgeschneiderten Lösungen von großer Bedeutung. Sie ermöglichen Kunden, komplexe Produkte nach ihren individuellen Wünschen anzupassen und visuell zu betrachten.

Moderne Produktkonfiguratoren bieten zahlreiche Features und Vorteile wie die grafische Konfiguration in 2D/3D, Fehlerfreiheit durch Regelwerk und Plausibilitätsprüfung, nahtlose Integration in die IT-Infrastruktur und Verbesserung der Kundenzufriedenheit. Beispiele erfolgreicher Implementierungen sind bei der WAGO Kontakttechnik GmbH und der Kesseböhmer Holding KG zu finden.

Insgesamt bieten Produktkonfiguratoren eine effiziente Möglichkeit, maßgeschneiderte Produkte anzubieten und den Verkaufsprozess zu beschleunigen.



10 KONTAKT

Resolto Informatik GmbH

Resolto ist ein auf Künstliche Intelligenz spezialisierter Softwarehersteller und führend im Bereich der Echtzeitanwendung von Artificial Intelligence On Edge. Mit unserem 2D/3D-Produktkonfigurator **CONFIGON** und der KI-Lösung Festo AX haben wir zwei intelligente Lösungen geschaffen, die Sie auf Ihrem Weg zur Digitalisierung unterstützen. Resolto ist ein Unternehmen der Festo Gruppe.

Sie suchen noch den richtigen Partner?

Wir sind mit dem Produktkonfigurator **CONFIGON** bereits seit mehr als 15 Jahren erfolgreich am Markt. **CONFIGON** unterstützt Unternehmen variantenreiche Produkte effektiv zu vertreiben. Zu unseren Kunden zählen WAGO, Spelsberg, Barthelme, Elektra, Kesseböhmer und viele mehr. Begeistern auch Sie Ihre Kunden durch fehlerfreie Angebote und die Visualisierung in 2D/3D.

Wollen Sie Ihr Produktkonfigurator-Projekt starten oder sind Sie immer noch unsicher, ob Sie von einem Produktkonfigurator profitieren?

Finden Sie mehr über Ihre Möglichkeiten und Vorteile heraus. Lassen Sie sich persönlich und unverbindlich beraten – nehmen Sie Kontakt auf!

Resolto Informatik GmbH

Schillerstraße 16
32052 Herford

Matthias Radner

t: +49 5221 101 1846

e: matthias.radner@resolto.com

i: www.configon.com

Erfahren Sie mehr über **CONFIGON**.



Ein Unternehmen der Festo Gruppe.

