

TechDrive GmbH

Antriebstechnikstr. 7

12345 Technocity, Deutschland

E-Mail: beschaffung@techdrive.de

Telefon: +49 123 456789

Datum: 15. Oktober 2023

Ausschreibung für eine CPQ Softwarelösung (Configure-Price-Quote)

1. Einleitung

1.1. Zweck der Ausschreibung

Der primäre Zweck dieser Ausschreibung ist die Auswahl und Implementierung einer fortschrittlichen Configure-Price-Quote (CPQ) Softwarelösung, die unseren Vertriebsmitarbeitern ermöglicht, kundenindividuelle Lösungen präzise und effizient zu konfigurieren, preislich zu bestimmen und anzubieten. Diese Lösung soll unsere Wettbewerbsfähigkeit steigern, die Kundenzufriedenheit erhöhen und die internen Prozesse optimieren.

2. Unternehmensbeschreibung

2.1. Firmengeschichte

Unsere Firma, TechDrive GmbH, blickt auf eine traditionsreiche und erfolgreiche Geschichte zurück. Gegründet im Jahr 1985, haben wir uns als führender Spezialist und Innovator in der Antriebstechnik etabliert. Von unseren ersten Schritten in einer kleinen Werkstatt bis hin zur Präsenz auf internationalen Märkten waren Innovation, Qualität und Kundenorientierung stets unser Leitsatz.

2.2. Unternehmensgröße

Aktuell beschäftigen wir rund 300 engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die in den diversesten Bereichen unserer Wertschöpfungskette tätig sind, von der Forschung und Entwicklung über die Produktion bis hin zum Vertrieb. Unser Vertriebsteam umfasst 25 hochqualifizierte Fachkräfte, die den direkten Kundenkontakt pflegen und unser Produktportfolio weltweit vermarkten.

2.3. Standort

Unser Hauptsitz befindet sich in Technocity, Deutschland, wo auch unsere zentralen Produktionsstätten und Entwicklungsabteilungen angesiedelt sind. Diese zentralisierte Infrastruktur ermöglicht uns eine enge Verzahnung von Entwicklung, Fertigung und Vertrieb.

3. Produktbeschreibung

3.1. Produktangebot

Unser Produktportfolio umfasst eine breite Palette an Komponenten für Antriebstechnik, einschließlich:

- Elektromotoren: In unterschiedlichen Größen und Leistungsstufen, geeignet für verschiedene industrielle Anwendungen.
- Getriebe: Von einfachen Zahnrädern bis hin zu komplexen Übersetzungen bieten wir Lösungen für jede Herausforderung.
- Kupplungen: Hochpräzise Kupplungen für unterschiedlichste Anwendungsfälle, die eine zuverlässige Drehmomentübertragung gewährleisten.
- Frequenzumrichter: Modernste Technologien zur Steuerung und Regelung von Elektromotoren für maximale Energieeffizienz.

3.2. Variantenvielfalt

Mit über 5000 verschiedenen Konfigurationsmöglichkeiten bieten wir eine Vielfalt an Lösungen, die individuell auf die Bedürfnisse unserer Kunden abgestimmt werden können. Jede Komponente kann in diversen Varianten bestellt werden, wodurch eine immense Anpassbarkeit und Flexibilität gewährleistet ist.

3.3. Bestandsverwaltung und Logistik

Unser Anspruch an Qualität und Vielfalt bedarf einer ausgeklügelten Bestandsverwaltung und effizienter logistischer Abläufe, um die termingerechte Lieferung und hohe Verfügbarkeit unserer Produkte sicherzustellen.

4. Anforderungen an die CPQ-Software

4.1. Grundlegende Anforderungen

- Benutzerfreundlichkeit: Die Software muss eine intuitive und zugleich leistungsstarke Benutzeroberfläche bieten, um den Einarbeitungsaufwand zu minimieren und eine effiziente Nutzung sicherzustellen.
- Integration: Nahtlose Integration mit bestehenden Unternehmenssystemen wie unserem ERP (Enterprise Resource Planning) und CRM (Customer Relationship Management), um Datenflüsse zu harmonisieren und Abteilungsgrenzen zu überwinden.
- Zuverlässigkeit und Stabilität: Höchste Verfügbarkeit und minimale Ausfallzeiten durch eine robuste und stabile Systemarchitektur.

4.2. Funktionale Anforderungen

- Konfiguration: Umfassende Möglichkeiten zur Konfiguration unserer breit gefächerten Produktvarianten. Die Software sollte den Vertriebsmitarbeitern ermöglichen, Produkte schnell und präzise nach den Wünschen des Kunden zusammenzustellen.
- Preisfindung und Rabatte: Die Software muss in der Lage sein, komplexe Preisberechnungen durchzuführen und unterschiedliche Rabattmodelle und -strukturen zu berücksichtigen.
- Angebotserstellung: Automatische und fehlerfreie Erstellung von Angeboten, die auf die individuellen Bedürfnisse und Spezifikationen der Kunden angepasst sind.
- Guided Selling: Unterstützung des Vertriebs durch intelligente Vorschläge und Empfehlungen auf Basis von Kundendaten, historischen Geschäftstransaktionen und tiefgehenden Produktkenntnissen.
- Dokumentenmanagement: Fähigkeit zur Erstellung, Verwaltung und Speicherung aller relevanten Dokumente wie Angebote, Auftragsbestätigungen und Lieferscheine im System.
- Restriktionen: Festlegung und sichere Einhaltung von Konfigurationsrestriktionen, um technische und kommerzielle Fehler zu vermeiden.

4.3. Technische Anforderungen

- Cloud- oder On-Premise-Lösung: Die Lösung sollte flexibel bereitgestellt werden können, sei es als Cloud-basierte oder als On-Premise-Lösung, abhängig von unseren IT-Strategien und -Ressourcen.

- Sicherheit: Höchste Standards an Datenschutz und Datensicherheit gemäß aktueller gesetzlicher Vorschriften und Industriestandards.
- Updates und Support: Regelmäßige Software-Updates sowie ein zuverlässiger und reaktionsschneller Support, um technische Probleme schnell und effektiv zu lösen.

4.4. Flexibilität und Skalierbarkeit

Die Software muss flexibel und skalierbar sein, um mit den sich wandelnden Anforderungen unseres Unternehmens Schritt halten zu können und zukünftiges Wachstum zu unterstützen.

5. Zeitplan zur Einführung

5.1. Vorbereitungsphase (1-2 Monate)

- Bedarfsanalyse: Ermittlung der genauen Anforderungen und Ziele durch Erfassung der aktuellen Herausforderungen und Defizite.
- Angebotsbewertung: Analyse der eingegangenen Angebote, um eine erste Vorauswahl zu treffen.
- Zusammenstellung eines internen Projektteams: Bildung eines Projektteams, das die Einführung der CPQ-Softwarelösung steuert und überwacht.

5.2. Auswahlphase (2-3 Monate)

- Einholung und Bewertung der Angebote: Sammlung und detaillierte Bewertung der Angebote der Anbieter.
- Präsentationen und Demos: Organisation von Präsentationen und Live-Demos der potenziellen Anbieter, um deren Lösungen im Detail kennenzulernen.
- Endauswahl und Vertragsverhandlungen: Auswahl des geeigneten Anbieters und Abschluss der Vertragsverhandlungen.

5.3. Implementierungsphase (4-6 Monate)

- Detailplanung und Konfiguration des Systems: Ausarbeitung eines detaillierten Implementierungsplans und Anpassung der Software an unsere spezifischen Anforderungen.
- Integration mit bestehenden Systemen: Technische Integration der CPQ-Software in unsere bestehende IT-Landschaft.

- Schulung des Vertriebs- und Supportteams: Umfangreiche Schulung aller relevanten Mitarbeiter zur Sicherstellung eines reibungslosen Übergangs und effektiven Nutzung der Software.

5.4. Testphase (1-2 Monate)

- Systemtests und Pilotbetrieb: Durchführung umfassender Systemtests und Pilotbetrieb, um die Funktionalität und Stabilität der Software zu überprüfen.
- Feedback-Schleifen und Anpassungen: Sammlung von Feedback und Durchführung notwendiger Anpassungen auf Basis der Test- und Pilotphase.

5.5. Rollout und Go-Live (1 Monat)

- Finaler Rollout: Offizieller Start und breiter Einsatz der CPQ-Software im Regelbetrieb.
- Übergang in den Regelbetrieb: Überwachung und Unterstützung des Übergangsprozesses, um sicherzustellen, dass die Lösung wie geplant funktioniert.

5.6. Nachbereitung (2-3 Monate)

- Nachträgliche Optimierungen: Durchführung weiterer Optimierungen basierend auf den ersten Nutzungsmonaten im Regelbetrieb.
- Langfristiger Support und Wartung: Sicherstellung eines kontinuierlichen Supports und regelmäßiger Wartung zur Gewährleistung eines stabilen Betriebs und Umsetzung zukünftiger Anforderungen.

6. Schlussbestimmungen

Wir laden Sie herzlich ein, Ihre detaillierten Angebote und vollständigen Unterlagen bis spätestens 31. Dezember 2023 an die untenstehende Adresse zu schicken. Wir bedanken uns im Voraus für Ihr Interesse und freuen uns auf Ihre Angebote.

Mit freundlichen Grüßen,

Max Mustermann

TechDrive GmbH

Antriebstechnikstr. 7

12345 Technocity, Deutschland

E-Mail: beschaffung@techdrive.de

Telefon: +49 123 456789