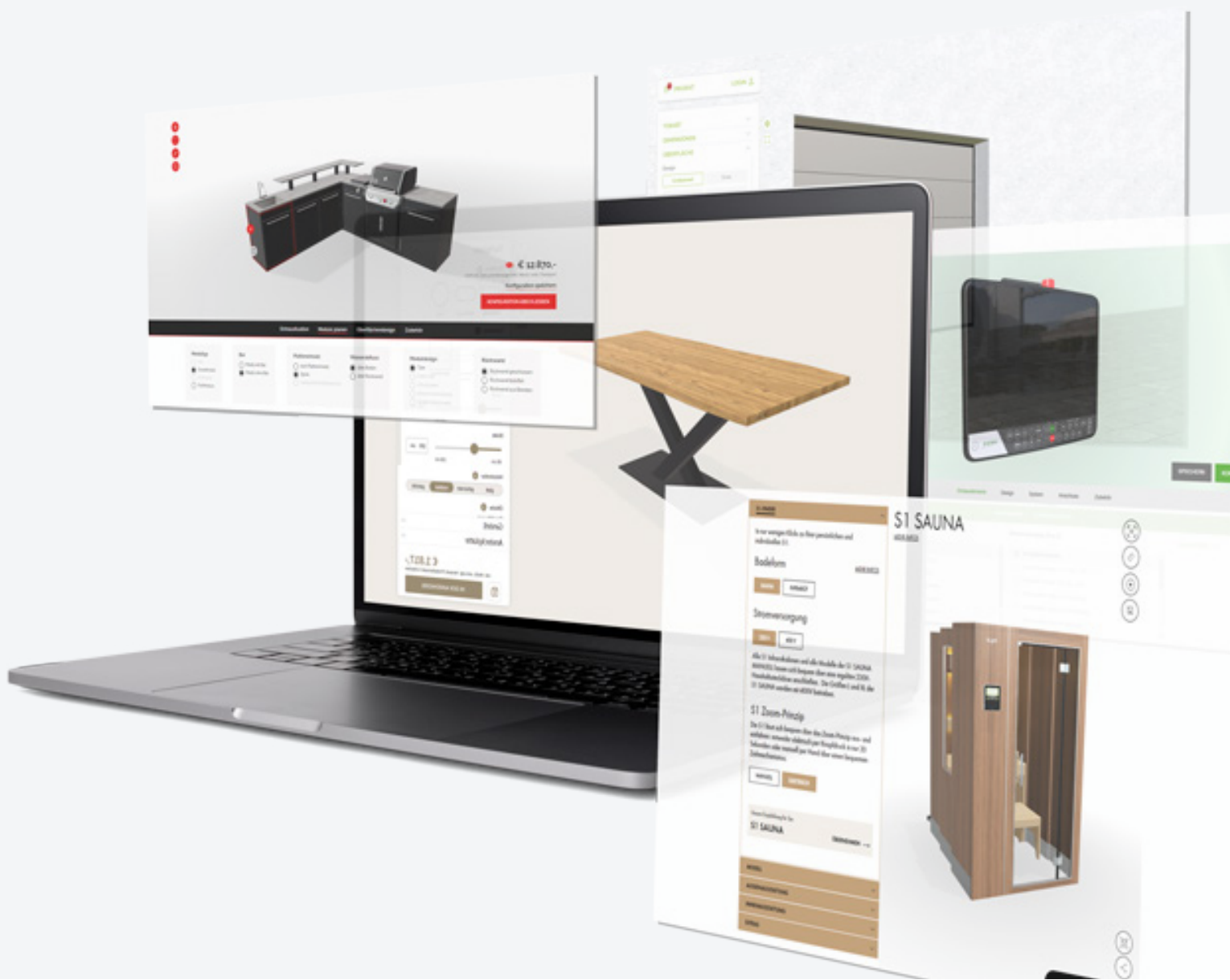


BEST CASE STUDIES

# Warum jedes erfolgreiche Unternehmen einen 3D Konfigurator benötigt?



# Inhalt

<b>1.</b>	<b>Need-to-have oder nice-to-have?</b>	<b>3</b>
1.1.	Vertrieb	4
1.2.	Produktion	6
1.3.	Marketing	6
1.4.	Exkurs: Die B2B und B2C Märkte rufen danach	7
<b>2.</b>	<b>Best Case Studies</b>	<b>7</b>
2.1.	Leadgenerator sowie automatische Erstellung von Angeboten &Produktionsdaten	9
2.2.	Komplexes Industrieprodukt einfach visuell dargestellt	14
2.3.	Beratungsaufwand reduzieren	19
<b>3.</b>	<b>Überwindbare Hürden</b>	<b>24</b>



## KAPITEL 1

**Need-to-have oder**

**nice-to-have**



# Need-to-have oder nice-to-have?

In einer Welt, in der maßgeschneiderte Lösungen zunehmend gefragt sind, stellen sich Unternehmen die Frage: „Benötige ich einen Konfigurator?“ Die Antwort auf diese Frage kann entscheidend sein für die Effizienz, die Kundenzufriedenheit und letztendlich den Erfolg eines Unternehmens. In diesem Whitepaper beleuchten wir die Hauptziele von Konfiguratoren, ausgewählte Best Practices und potenzielle Herausforderungen sowie entsprechende Lösungsansätze.

## 1.1. Vertrieb

In der heutigen Geschäftswelt ist es entscheidender denn je, nach Wegen zu suchen, um die Effizienz im Vertrieb zu steigern. Ein Konfigurator hat sich dabei als unverzichtbares Instrument bewährt. Wir erklären warum.

### 1. Angebote bzw. Preisauskünfte mit nur einem Klick erstellen und als PDF exportieren

Kund:innen honorieren Geschwindigkeit. Je einfacher und schneller Kund:innen beim Kauf zum Ziel kommen, desto weniger Absprünge sind im Kaufprozess zu verzeichnen. Ein Angebot oder eine Preisinformation kann oft den entscheidenden Faktor für den Abschluss eines Verkaufs darstellen. Leider muss oftmals lange darauf gewartet werden, weil die Erstellung von Angeboten viel Zeit in Anspruch nimmt.

→ **Lösung:** Konfiguratoren ermöglichen mit einem einzigen Klick das Erstellen von Angeboten und Preisauskünften. Dies beeindruckt nicht nur die Kund:innen, sondern entlastet auch den Vertrieb. Langwierige Berechnungen gehören der Vergangenheit an und stellen gewonnene Zeit dar, die sinnvoller genutzt werden kann.

### 2. Reduzierter Beratungsaufwand

Gewiss kennt jeder die zeitraubenden Standardanfragen: Ist das Produkt XY auch in Weiß erhältlich? Kann Produkt A mit Produkt Z kombiniert werden?

→ **Lösung:** Ein Konfigurator gibt Kund:innen, aber auch Vertriebsmitarbeiter:innen alle Informationen, die sie benötigen, vom Preis bis zur Größe, von der Haltbarkeit bis zur Kompatibilität. Es werden nur Ergebnisse angezeigt, die auch realisierbar sind. Je mehr sich Kund:innen bereits vor dem Kauf mit einem Produkt auseinandersetzen, desto kürzer gestaltet sich die tatsächliche Beratungszeit. Vor allem zeitaufwändige Standardfragen werden drastisch reduziert.

### 3. Kosteneffizienz

Eine gesteigerte Kosteneffizienz ist ein entscheidender Vorteil, denn Fehler im Angebots- & Bestellprozess können beträchtliche Kosten verursachen.

→ **Lösung:** Durch den Einsatz von Konfiguratoren lassen sich solche Fehler vermeiden, (Reduktion der Retouren,...). Dies maximiert den Umsatz und minimiert gleichzeitig Kundenfrustration.

#### 4. Leadgenerierung – mehr Anfragen

Leads sind entscheidend für den Vertriebs Erfolg, da sie den ersten Schritt im Kundenakquisitionsprozess darstellen und die Basis für die Umsatzgenerierung bilden. Doch jeder weiß, dass Leadgenerierung keine einfache Sache ist.

- **Lösung:** Um dem potenziellen Kund:innen die Möglichkeit zu geben, eine Konfiguration zu speichern, als PDF auszudrucken oder weitere Informationen wie beispielsweise den Preis zu erhalten, ist es erforderlich, dass Sie ihre Daten preisgeben, wie zum Beispiel ihren Namen, ihre Telefonnummer und/oder E-Mail-Adresse. Auf diese Weise können Sie problemlos Informationen von potenziellen Kunden sammeln, die Ihr Vertriebsteam anschließend für Vertriebsaktivitäten nutzen kann.

#### 5. Kürzere Einarbeitungszeit für Mitarbeiter & Sicherung von Fachwissen

Die Einarbeitungszeit sowie die stetig steigende Mitarbeiterfluktuation stellen zwei der finanziell anspruchsvollsten Herausforderungen für Unternehmen dar, insbesondere wenn es um den Verlust wertvollen Wissens geht.

- **Lösung:** Konfiguratoren fungieren als umfassende Wissensdatenbanken. Sie erfassen sämtliche Kombinationsmöglichkeiten und Produktvarianten bis ins kleinste Detail. Häufig ist dieses tiefgreifende Wissen nur bei erfahrenen Mitarbeiter:innen angesiedelt. Doch was geschieht, wenn diese das Unternehmen verlassen oder es an ausreichender Zeit für eine umfassende Schulung mangelt? Wo findet sich dann diese wertvolle Expertise schriftlich niedergelegt

#### 6. Potenzial für Cross-Selling und Upselling

Durch gezieltes Cross-Selling und Upselling können erhebliche zusätzliche Umsätze generiert werden. Jedoch stellt sich die Frage: Was passiert, wenn niemand darauf hinweist?

- **Lösung:** Im Konfigurator können je nach Produkt die passenden Zusatzprodukte angeboten und eingeblendet werden. Ein Konfigurator vergisst nicht darauf hinzuweisen. Denn in einem wettbewerbsintensiven Markt ist es unerlässlich, Kunden aktiv auf die Möglichkeiten von Cross-Selling und Upselling hinzuweisen, um ihr volles Potenzial auszuschöpfen.

#### 7. 24/7 Vertriebsmitarbeiter

In einer Welt, in der die Aufmerksamkeitsspanne der Kund:innen immer kürzer wird, ist es entscheidend, sie sofort und effizient zu bedienen. Jeder Moment der Verzögerung birgt das Risiko, das Interesse und die Loyalität der Kund:innen zu verlieren.

- **Lösung:** Daher ist es von entscheidender Bedeutung, dass Unternehmen schnell reagieren und sicherstellen, dass Kund:innen jederzeit und überall einen reibungslosen Service erhalten, um ihre Zufriedenheit und Bindung zu gewährleisten. Ein Konfigurator kündigt nie, er hat nie schlechte Laune und steht immer zuverlässig zur Verfügung. Rund um die Uhr, weltweit.

## 1.2. Produktion

Angehts der vielfältigen Herausforderungen in der Produktionslandschaft ist es unabdingbar, nach innovativen Ansätzen zur Steigerung der Effizienz zu suchen.

### 1. Stücklisten, Zeichnungen,... mit nur einem Klick erstellen und als PDF oder DXF exportieren

Die manuelle Erstellung von Stücklisten und technischen Zeichnungen ist nicht nur immensiv zeitaufwändig, sondern auch fehleranfällig.

→ **Lösung:** Konfiguratoren ermöglichen mit einem einzigen Klick das Erstellen von Stücklisten, technischen Zeichnungen und vielem mehr. Dies erhöht die Genauigkeit der Ergebnisse, reduziert Fehler und ermöglicht ein effizientes Arbeiten.

## 1.3. Marketing

Ein Konfigurator ist im Marketing entscheidend, da er eine interaktive Produktdarstellung bietet, das Einkaufserlebnis verbessert und die Aufmerksamkeit auf das Angebot lenkt.

### 1. Bessere Produktdarstellung - Variantenvielfalt einfach dargestellt

Immer größer werdende Produktvielfalt machen es für das Marketing schwierig, jedes Produktdetail abzubilden, anschaulich zu erklären und ansprechend darzustellen.

→ **Lösung:** Da kommt der Konfigurator ins Spiel - er kennt alle Kombinationsmöglichkeiten und lässt nur jene Produktkombination zu, welche auch wirklich bestellbar sind. Das Ganze wird obendrein in Sekundenschnelle in 3D visualisiert. Und mal ehrlich, wo sonst könnte man zig, wenn nicht gar Millionen von Kombinationen so übersichtlich darstellen wie in einem Konfigurator?

### 2. Einkaufserlebnis schaffen

Ein positives Einkaufserlebnis erhöht die Kundenzufriedenheit und fördert die Kundenbindung, da es Kunden dazu ermutigt, wiederkommen und positive Empfehlungen weiterzugeben. Heutzutage reichen statische Bilder nicht mehr aus, um die Bedürfnisse der Kunden zu erfüllen.

→ **Lösung:** Die Möglichkeit, mit einem Produkt virtuell zu interagieren, gibt den Kund:innen die Kaufsicherheit, die statische Fotos oder Excel-Listen nicht bieten können. Mittels Konfigurator werden Ihre Produkte „erlebbar“. Egal ob es sich dabei um ein Lifestyleprodukt oder eine technische Maschine handelt.

### 3. Differenzierung von Mitbewerbern

Eine effektive Differenzierung hilft einem Unternehmen, eine starke Position am Markt zu etablieren, indem es einen klaren Grund bietet, warum Kunden sich für seine Angebote entscheiden sollten.

→ **Lösung:** In einer Welt, die immer schneller und digitaler wird, sind Konfiguratoren unverzichtbare Werkzeuge für Unternehmen, um Kundenbedürfnisse zu erfüllen, variantenreiche Produkte darzustellen und sich gegenüber der Konkurrenz zu behaupten.

## 1.4. Exkurs: Die B2B und B2C Märkte rufen danach

Die zunehmende Dynamik sowohl im B2B- als auch im B2C-Markt verdeutlicht die wachsende Nachfrage und die sich entwickelnden Bedürfnisse der Verbraucher:innen und Unternehmen. In beiden Sektoren spielen Nutzererfahrung und Effizienz eine entscheidende Rolle, um Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Angesichts dieser Veränderungen stehen Unternehmen vor der Herausforderung, effektive Tools einzusetzen, um den Anforderungen beider Märkte gerecht zu werden.



Es gibt einige Prognosen, dass 95% aller Einkäufe bis zum Jahr 2040 online abgewickelt werden. Dank mobiler Geräte und auch dem IoT (Internet of Things) war es noch nie so einfach, auf Wunsch und Nachfrage Artikel zu bestellen, und Verbraucher scheinen sich an dem reibungslosen digitalen Einkaufserlebnis zu erfreuen. <sup>1</sup>



According to a recent Harris Poll survey, 60% of customers are more likely to buy a product if it's shown in 3D or augmented reality. <sup>2</sup>



Gartner predicts that by 2025, 80 % of B2B sales interaction between suppliers and buyers will occur in digital channels. <sup>3</sup>



According to HubSpot, 60% of B2B buyers want nothing to do with sales before the step in the buying process – the one where they are already evaluating options. <sup>4</sup>

<sup>1</sup> [22 E-Commerce-Statistiken, um bereit für 2024 zu sein \(tooltester.com\)](https://www.tooltester.com/)

<sup>2</sup> <https://apnews.com/press-release/globe-newswire/technology-business-lifestyle-79fe640885f900736beed0fe33f7d972>

<sup>3</sup> [Top 10 B2B e-commerce stats to know in 2023 \(the-future-of-commerce.com\)](https://www.the-future-of-commerce.com/)

<sup>4</sup> <https://www.wissence.at/post/der-neue-b2b-beschaffungsprozess>





## KAPITEL 2

# Best Case Studies

„ Ein Konfigurator muss einen Mehrwert bieten. Ein Konfigurator ist viel mehr als nur das Wechseln von Farbe und Material.





€ 12.870,-

UVP inkl. Grill und Montage (inkl. MwSt), exkl. Transport

Konfiguration speichern

KONFIGURATION ABSCHLIESSEN

Einbausituation Module planen Oberflächendesign Zubehör

Modultyp

- Grill
- Grundmodul
- Eckmodul
- Fachkorpus

Bar

- Modul mit Bar
- Modul ohne Bar

Platteneinsatz

- kein Platteneinsatz
- Spüle
- Gaskochfeld/Seitenkocher

Wasserabfluss

- über Boden
- über Rückwand

Moduldesign

- Türe
- Hohe Türe
- Schubladen
- Kleiner Kühlschrank
- Großer Kühlschrank

Rückwand

- Rückwand geschlossen
- Rückwand belüftet
- Rückwand aus Blenden

BEST CASE STUDIE #1

# Outdoorküchen

# Konfigurator



## 2.1. Leadgenerator sowie automatische Erstellung von Angeboten & Produktionsdaten

**Herausforderung:** BBQ Kitchen begab sich auf die Suche nach einem Lead-Generator für seine hochwertigen Outdoorküchen. Ihr Ziel war es, eine unkomplizierte Methode zu finden, um Anfragen zu generieren. Gesagt getan.

**Lösung:** E-Mail Checkout

1. Potenzielle Kund:innen haben die Möglichkeit ihre individuelle Outdoorküche ganz nach ihren Vorstellungen zu gestalten.
2. Nach Abschluss des Konfigurationsprozesses haben sie die Möglichkeit, ihre Kontaktdaten anzugeben und einen Händler in ihrer Nähe auszuwählen.
3. Sobald die Anfrage gesendet wurde, wird der entsprechende Händler umgehend benachrichtigt und wird sich in Kürze mit den Kund:innen in Verbindung setzen.
4. Der Konfigurator erfüllt somit seinen Zweck: er bietet die Möglichkeit um Anfragen zu generieren und Mailadressen für weitere Verkaufs- und Marketingzwecke zu erhalten.

Der Konfigurator geht jedoch weit über ein Leadgenerierungs-Tool hinaus. Ob es darum geht, automatisch Stücklisten und Zeichnungen zu erstellen oder den Händler-Login zu integrieren, der es Händlern ermöglicht, ihre eigenen Preise und Rabatte festzulegen – der Konfigurator bietet weitreichende Möglichkeiten.

# Highlights

### OBJECT LIST

Name: sdfgs  
 Mail: no@jathorwart@combeonation.com  
 Phone: 34534534

### ADDRESS

Street: \_\_\_\_\_  
 Postal Code: \_\_\_\_\_  
 City: \_\_\_\_\_  
 Country: \_\_\_\_\_

### DELIVERY

elevator available dimensions: width: 1  
 additional steps number: 0  
 floor: 0 obstacles: \_\_\_\_\_

### PLACE

substructure material / soil condition  
 concrete

Power Connection:  Available /  Not Available  
 Water supply:  Available /  Not Available

electricity / water access  
 from the bottom (bottom with cut-out)

### TOTAL CALCULATION

MSRP: 4.749,00 € +  
**subtotal: 4.749,00 €**  
 + shipping costs: 199 € +  
**subtotal: 4.948,00 €**  
 + assembly costs: 300 € +  
**subtotal: 5.248,00 €**  
**Total price: 5.248,00 €**

### BBO KITCHEN ADVISOR

Name: \_\_\_\_\_  
 Mail: \_\_\_\_\_  
 Phone: \_\_\_\_\_

## Händler Login

Händler haben mittels Login ebenfalls Zugriff auf den Konfigurator. Sie haben die Möglichkeit eigene Preise, Rabatte,... zu hinterlegen.

## E-Mail Checkout & Händlerauswahl

Potenzielle Kund:innen können ihre individuelle Outdoorküche gestalten und dabei ihre Kontaktdaten hinterlassen sowie einen lokalen Händler auswählen. Der ausgewählte Händler wird umgehend benachrichtigt und setzt sich bald darauf mit den Kund:innen in Verbindung.

### REQUEST CONFIGURATION

You have taken the first step to your personally designed outdoor kitchen from BBO-Kitchen with our 3D configurator. If you would like to request your configuration, we will contact you personally.

#### Ihre persönlichen Daten

Name \* \_\_\_\_\_  
 Mail \* \_\_\_\_\_  
 Phone \* \_\_\_\_\_  
 Street \* \_\_\_\_\_  
 Postal Code \* \_\_\_\_\_  
 City \* \_\_\_\_\_  
 Country \* \_\_\_\_\_

\* Mandatory fields

I have taken note of the [Data Protection Regulation](#) and the [AGB's](#).

#### Händlerauswahl

Country: All

**Send inquiry to the closest Weber Store** Ausgewählt

**Weber Original Store Remscheid**  
Grillardor AG  
 Lüttringhauser Str. 77,  
 42897 Remscheid  
 DE Auswählen

**Weber Original Store Köln**  
Grillardor AG  
 Bonner Straße 242 (im Hof),  
 50968 Köln  
 DE Auswählen

**Weber Original Store Grundau**  
BBO Stores GmbH  
 Robert - Bosch - Str. 18,  
 63584 Grundau  
 DE Auswählen

**Weber Original Store**

[return](#) REQUEST

### PARTS LIST

inkl. Weber Grills
exkl. Weber Grills

Pos	Part Num.	Description	Amount	MSRP single	MSRP total
1	BBQ0202095	Connection Kit genesis 300 Model 2022 incl. Screw Kit	1 Stk.	€ 599,00	€ 599,00
2	BBQ0000205	Basic Module incl. Screw Kit without Counter Top	2 Stk.	€ 749,00	€ 1.498,00
3	BBQ00004005	Door with handle incl. Screw Kit	2 Stk.	€ 179,00	€ 358,00
4	BBQ0000205	Front Cover with Cut-Out for Knob side burner Genesis	1 Stk.	€ 49,00	€ 49,00
5	BBQ0000700	Front Cover closed	1 Stk.	€ 49,00	€ 49,00
6	BBQ0013005	Counter Top Cover black f. side burner incl. Screw Kit	1 Stk.	€ 139,00	€ 139,00
7	BBQ0002005	Counter top Stainless Steel with Cut Out Genesis Side Burner incl. Screw Kit	1 Stk.	€ 179,00	€ 179,00
8	BBQ0000005	Counter Top Stainless Steel, closed, incl. Screw Kit	1 Stk.	€ 179,00	€ 179,00
9	Lieferung	Delivery and assembly within 50km	1 Stk.	€ 199,00	€ 199,00
10	35410079	Weber Genesis E-335 gas grill	1 Stk.	€ 1.699,00	€ 1.699,00
11	Montage	Assembly per module	2 Stk.	€ 150,00	€ 300,00

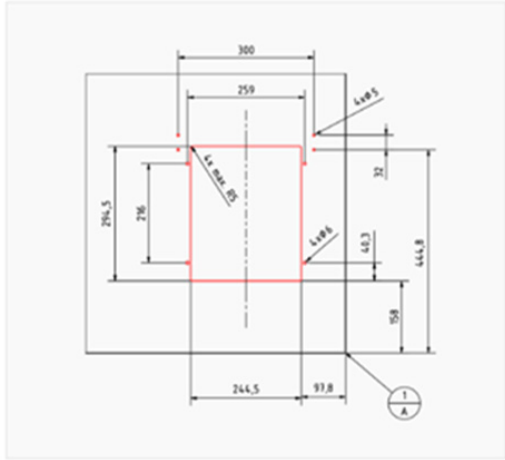
## Automatische Generierung von Stücklisten

Nach Abschluss der Konfiguration können Stücklisten generiert, gefiltert und als PDF exportiert werden.

# Highlights

## BBQ-KITCHEN SIDEBURNER (DETAIL A)

Dimensions in millimeter  
Notes: giuld from below

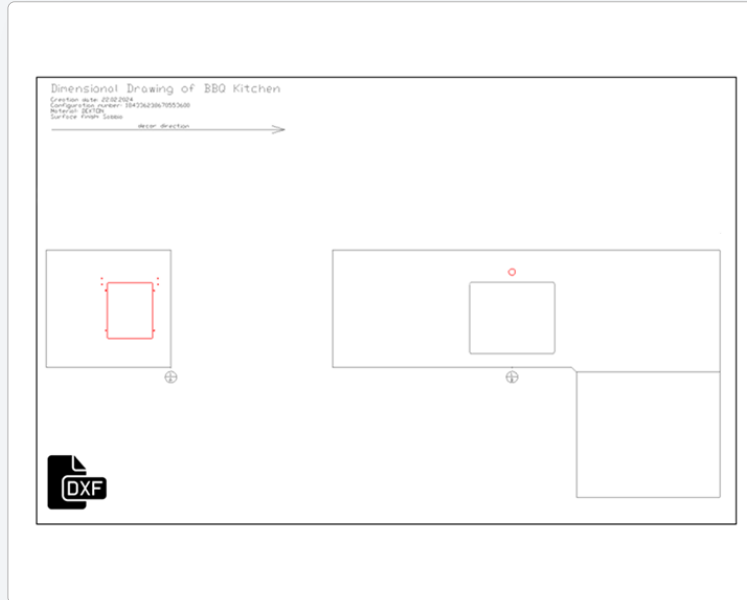


## Automatischer PDF-Export zur Fertigung der Dekton-Arbeitsplatte

Per Klick kann eine Produktionszeichnung erstellt werden, was zu erheblichen Zeitersparnissen und Effizienz in der Produktion führt.

## Automatische DXF-Export

Zusätzlich zum PDF-Export kann auch eine DXF-Zeichnung erzeugt werden, die im Produktionsprozess ebenfalls verwendet werden kann.



**CUSTOMER DATA**


name: sofis  
 Email: sofis@combination.com  
 telephone: 3433434  
 address:  
 elevator available: no  
 additional steps: no  
 Floor: 0  
 obstacles:  
 subsoil material / ground conditions: concrete  
 Electricity / water access: from the bottom (bottom with cut-out)

**BBQ KITCHEN ADVISOR**

name:  
 Email:  
 telephone:

**CONFIGURATION NUMBER**

36a2b3c4d5e6f7g8h9i0jklmnopqrstu



**BILL OF MATERIAL (BOM)**

Pos	Part Num.	Description	Amount	MSP single	MSP total
1	BBQ000001	Connected Kit general 300 Model 2022 incl. Screw Kit	1 Stk.	€ 399,00	€ 399,00
2	BBQ000002	Basic Module incl. Screw Kit without Counter Top	2 Stk.	€ 149,00	€ 298,00
3	BBQ000003	Door with Handle incl. Screw Kit	2 Stk.	€ 179,00	€ 358,00
4	BBQ000004	Front Cover with Cut-Out for Knive side Burner Grates	1 Stk.	€ 49,00	€ 49,00
5	BBQ000005	Front Cover closed	1 Stk.	€ 49,00	€ 49,00
6	BBQ000006	Counter Top Cover Black F side burner incl. Screws Kit	1 Stk.	€ 139,00	€ 139,00
7	BBQ000007	Counter Top Stainless Steel with Cut-Out General Side Burner incl. Screw Kit	1 Stk.	€ 179,00	€ 179,00
8	BBQ000008	Counter Top Stainless Steel closed incl. Screw Kit	1 Stk.	€ 179,00	€ 179,00
9	BBQ000009	Locking	1 Stk.	€ 100,00	€ 100,00
10	BBQ000010	Welder Grates F-200 gas grill	1 Stk.	€ 149,00	€ 149,00
11	BBQ000011	Mounting Assembly per module	2 Stk.	€ 100,00	€ 200,00

**MSP**  
 2.245,00 € (incl. VAT, excl. assembly)

date: \_\_\_\_\_ signature: \_\_\_\_\_

## Automatische Angebotserstellung

Die Erstellung von Angeboten ist jederzeit möglich und wird vollautomatisch durchgeführt, indem die Bestellung direkt in das ERP-System importiert wird.



## Mehr Highlights

The screenshot shows the Weber BBQ Kitchen configurator interface. At the top, there is a navigation bar with the Weber logo and links for 'BBQ KITCHEN', 'RESELLER', 'PICTURE GALLERY', 'ASSEMBLY INSTRUCTIONS', and 'CONTACT'. On the right, there are icons for 'EN', 'BECOME A RESELLER', 'LOGIN', and 'CONFIGURATOR'. The main area features a 3D rendering of a kitchen unit with a grill, sink, and cabinets. Several callout boxes highlight features: 'Internationalisierung' (top right), 'Händler-Login' (top right), 'Bemessung in 3D' and 'Augmented Reality' (left side), 'Rotationslogik' (top right), 'Preiskalkulation' (right side, showing a price of 10.382,00 €), 'Interaktion mit dem 3D-Modell' (left side), 'Positionierungslogik' (bottom center), 'Modularer Aufbau' (bottom center), and 'E-Mail Checkout' (bottom right). Below the 3D model, there is a configuration panel with tabs for 'Installation Situation', 'Plan Modules', 'Surface Design', and 'Accessories'. The 'Installation Situation' tab is active, showing options for 'Kitchen Type' (Standard Kitchen, Island Kitchen, Wall Mounted, Freestanding), 'Power Connection' (Available, Not Available), 'Water supply' (Available, Not Available), 'Subsoil' (Hard, Soft), and 'Subsoil Slope' (No, Yes). Callouts 'Abhängigkeit der einzelnen Elemente voneinander' and 'Kombinationslogik' point to this configuration panel.

Alle Anfragen über den Konfigurator, sei es von Händlern oder Direktkunden, haben extreme Vorteile für unsere Arbeit. Das spart enorm viel Zeit, da jede Anfrage vollständig, klar und fehlerfrei ist. Der Konfigurator ist eine wahre Effizienzmaschine.

Matthias Fuchs , BBQ Kitchen

BIS ZU **100 %**  
Effizienzsteigerung

**0**  
Fehler im Angebot

**100 %**  
Händlerzufriedenheit

# KEBA®

Automation by innovation.



BEST CASE STUDIE #2

## HMI

# Konfigurator





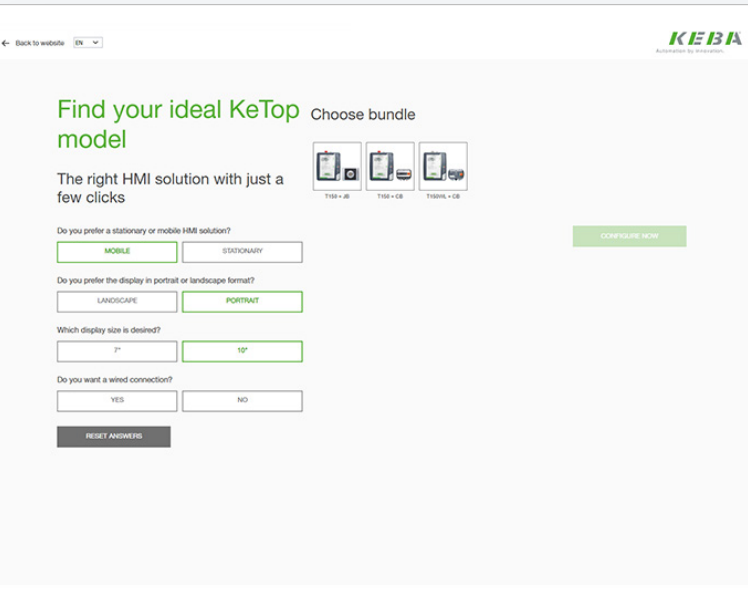
## 2.2. Komplexes Industrieprodukt einfach visuell dargestellt

**Herausforderung:** Ziel war es einen Konfigurator zu entwickeln, der die umfangreiche Modellvielfalt sowie die zahlreichen Varianten der KeTop Bediengeräte optimal darstellt und der die bisherige unübersichtliche Excel ersetzt.

**Lösung:**

- Konfigurator ersetzt bisherige Excel-basierte Lösungen
- 3D-Visualisierung, wie sie in herkömmlichen CPQ-Lösungen selten vorkommt

# Highlights

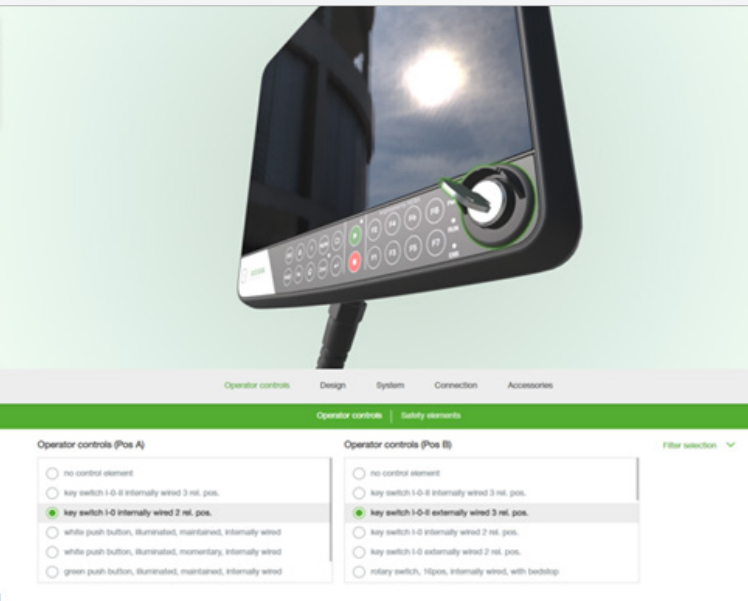
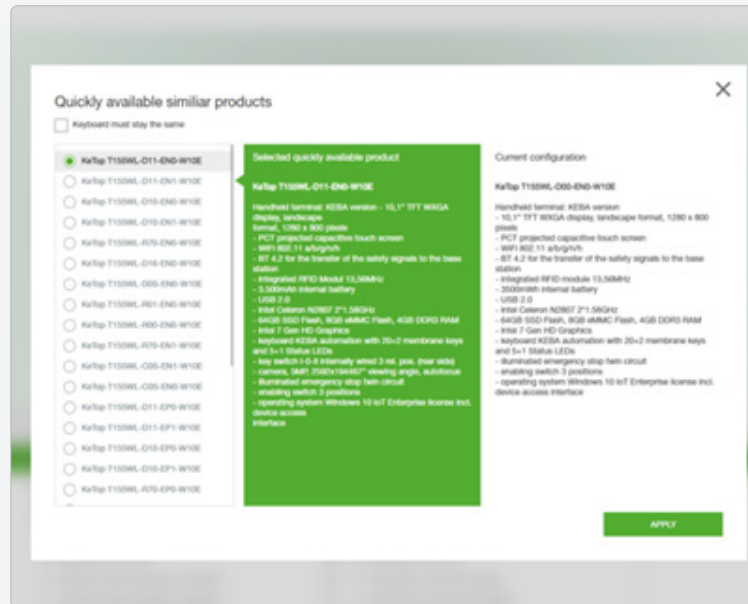


## Guided Selling

Guided Selling ermöglicht eine benutzerfreundliche und intuitive Auswahl von mobilen und stationären Bediengeräten, einschließlich aller technischen Abhängigkeiten.

## Best-Match-Funktion

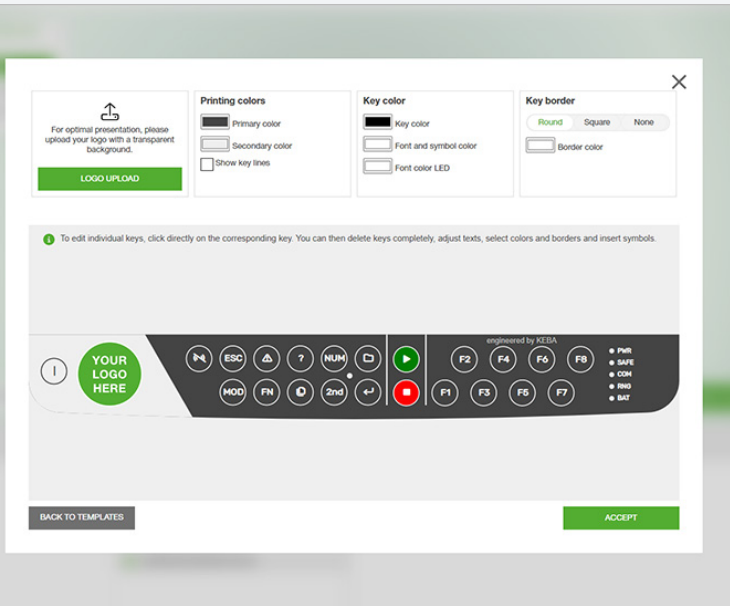
Die Suche nach passenden Produkten erfolgt aus einem SAP-Export (Excel) basierend auf einer spezifischen Ursprungsartikelnummernlogik. Früher erfolgte die Suche manuell.



## 3D Darstellung in Echtzeit

Der Echtzeit-3D-Konfigurator ermöglicht es Nutzer:innen, Produkte in einer interaktiven Umgebung individuell anzupassen und sofort visuell zu überprüfen.

# Highlights

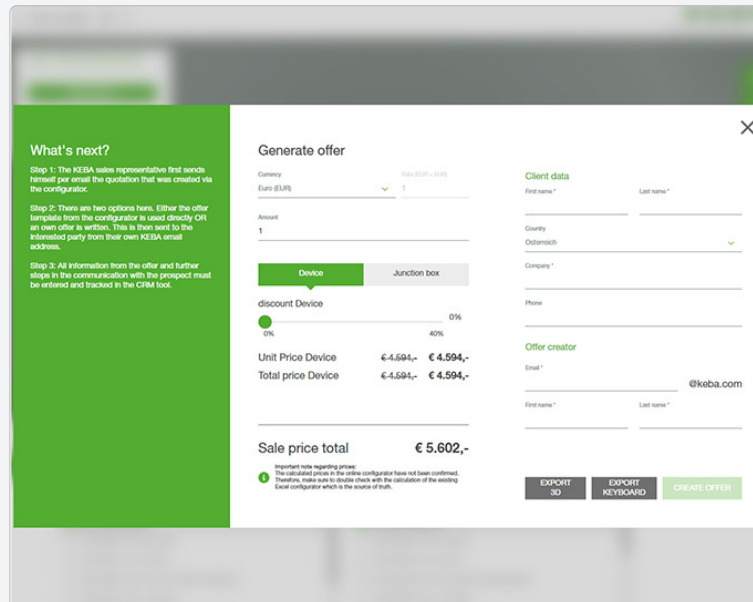


## Gestaltungsfreiheit

Die Anpassung jedes Elements auf dem Bediengerät bietet maximale Gestaltungsfreiheiten. Jede Taste kann individuell mit Symbolen und Farben versehen werden.

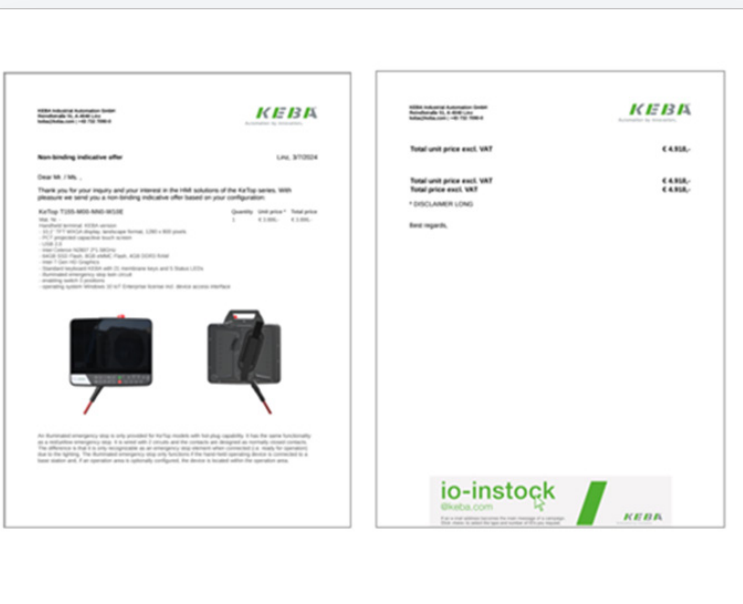
## Angebotsberechnung in verschiedenen Währungen - je nach Wechselkurs

Berechnung von Angeboten in verschiedenen Währungen basierend auf einem festgelegten Wechselkurs. Und auch Staffelpreise abhängig von der Bestellmenge sind möglich.



## Angebot als PDF exportieren

Das Angebot kann per Knopfdruck ganz unkompliziert als PDF exportiert werden.



## Noch mehr...

„The reason is simple: B2B and DTC shoppers are one and the same. You read that right. There aren't two different categories of buyers. They're just people, looking for good products and great shopping experience.

<https://www.shopify.com/news/hot-take-b2b-is-the-biggest-commerce-opportunity-of-2024>

Der Konfigurator ermöglicht unseren Kund:innen customized KeTops online intuitiv zu kreieren. So ist eine effiziente Projektumsetzung gewährleistet.

Benjamin Hackl , Head of HMI Solutions , KEBA Industrial Automation GmbH

90 %

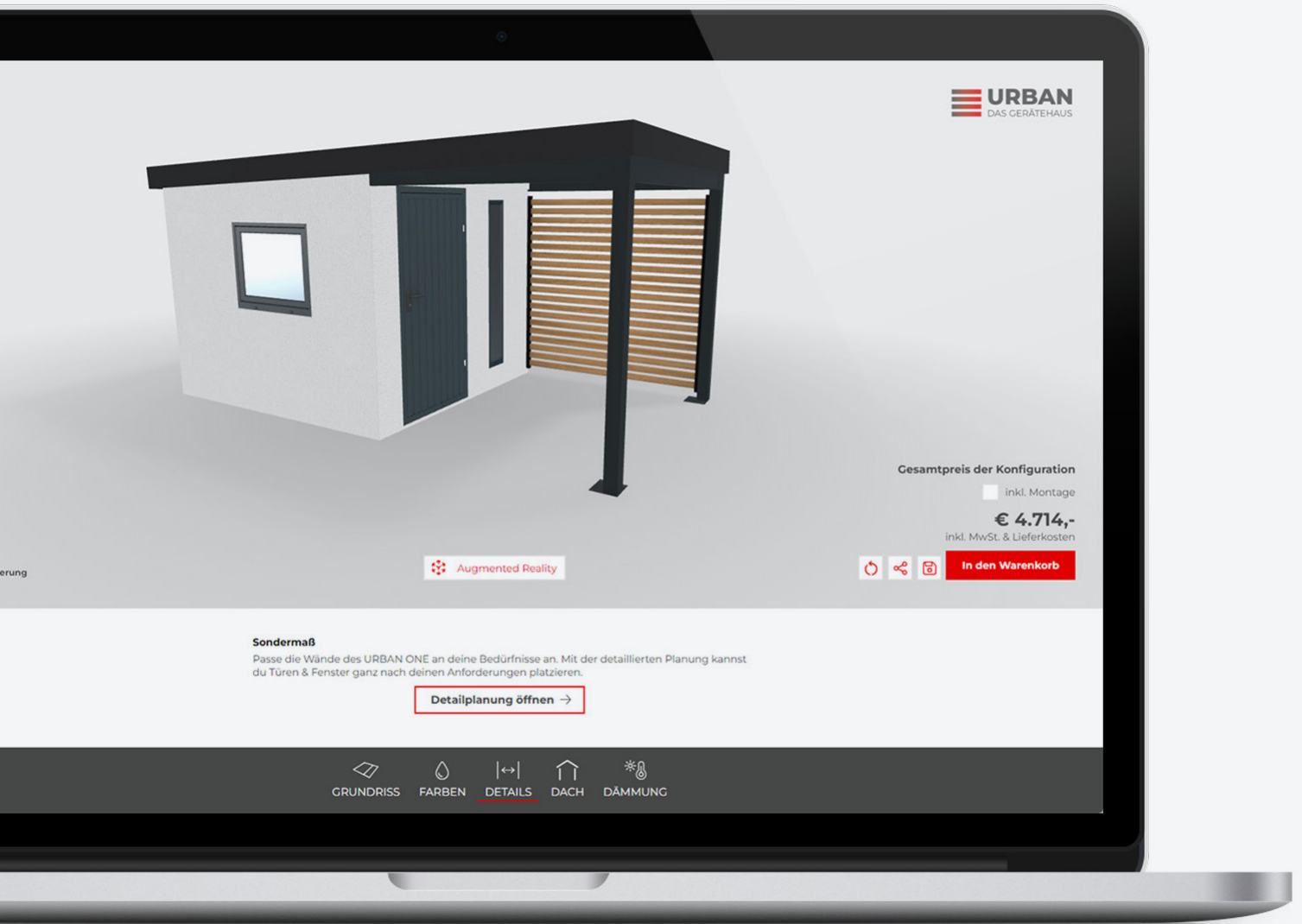
höheres  
Kundenengagement

30 %

mehr Anfragen

50%

Zeitersparnis in der  
Angebotserstellung



BEST CASE STUDIE #3

# Geräte- und Gartenhaus

# Konfigurator





### 2.3. Beratungsaufwand reduzieren

**Herausforderung:** In Zukunft sollen die Kunden von Tor & More ihre Gartenhütten eigenständig gestalten können, wodurch der zeitaufwändige Beratungsaufwand entfällt.

**Lösung:** Für Tor & More wurde ein Konfigurator entwickelt, der sowohl eine 2D-Planungsansicht als auch eine 3D-Visualisierung bietet. Damit können Kund:innen ihr individuelles Gartenhaus ohne großen Beratungsaufwand mühelos gestalten. Besonders bemerkenswert ist die Benutzerfreundlichkeit sowie die äußerst kurze Ladezeit - Konfigurieren macht so richtig Spaß.



# Highlights

## Detailplanung - Grundriss

Verwendung des Detailplanungsmodus

- Das URBAN ONE bietet beim Grundrisses volle Anpassungsfreiheit ganz nach deinen individuellen Vorstellungen. Du hast die Möglichkeit, jede Seite des Entwurfs **einzel auszuwählen und zu bearbeiten**, wodurch (nahezu) keine Grenzen für deine kreativen Ideen gesetzt sind. Darüber hinaus kannst du den **Ausgangspunkt** des URBAN ONE festlegen, indem du auf einen der vier Buttons mit dem Schloss klickst.

In der Gestaltung deines Vordachs mit URBAN ONE hast du die Möglichkeit, **Vordächer auf nicht konischen Seiten** zu integrieren. Sobald du ein Vordach an der gewünschten Seite platziert hast, steht es dir frei, die **Tiefe nach Belieben** anzupassen. Darüber hinaus kannst du die Option nutzen, eine oder beide Seiten des **Vordachs konisch** zu gestalten.

### Hinweise zur Grundrissplanung

- Bitte beachte, dass mindestens ein 90-Grad-Winkel vorhanden sein muss, damit die Konfiguration valide ist. Die **Gartenhaustiefe** kann zwischen **200cm und 400cm** liegen, während die **Gartenhausbreite** einen Bereich von **200cm bis 580cm** Metern abdeckt.

### Hinweise zur Vordachplanung

- Die Vordächer sind immer **frontal** zu betrachten. Die **Vordachtiefe** kann zwischen **100cm und 300cm** gewählt werden. Bitte beachte, dass die **Vordachbreite** immer mindestens **50cm** betragen muss. Die **Eindrückung** von der jeweiligen Seite kann bis zum Minimalwert der Vordachbreite frei gewählt werden.

Abbrechen Anwenden

## 3D und 2D Planungsansicht

In der 2D-Planungsansicht des Konfigurators können Benutzer:innen Grundrisse und Layouts von oben betrachten und detaillierte Platzierungen von Objekten vornehmen. Die 3D-Planungsansicht ermöglicht es den Benutzer:innen, ihre Konfigurationen aus verschiedenen Perspektiven zu betrachten.

## Informationsbereiche

Informationsbereiche im Konfigurator bieten den Benutzer:innen detaillierte Beschreibungen und Spezifikationen zu den verschiedenen Auswahlmöglichkeiten, um fundierte Entscheidungen zu treffen.

## Detailplanung - Grundriss

### Verwendung des Detailplanungsmodus

- Das URBAN ONE bietet beim Grundrisses volle Anpassungsfreiheit ganz nach deinen individuellen Vorstellungen. Du hast die Möglichkeit, jede Seite des Entwurfs **einzel auszuwählen und zu bearbeiten**, wodurch (nahezu) keine Grenzen für deine kreativen Ideen gesetzt sind. Darüber hinaus kannst du den **Ausgangspunkt** des URBAN ONE festlegen, indem du auf einen der vier Buttons mit dem Schloss klickst.

In der Gestaltung deines Vordachs mit URBAN ONE hast du die Möglichkeit, **Vordächer auf nicht konischen Seiten** zu integrieren. Sobald du ein Vordach an der gewünschten Seite platziert hast, steht es dir frei, die **Tiefe nach Belieben** anzupassen. Darüber hinaus kannst du die Option nutzen, eine oder beide Seiten des **Vordachs konisch** zu gestalten.

### Hinweise zur Grundrissplanung

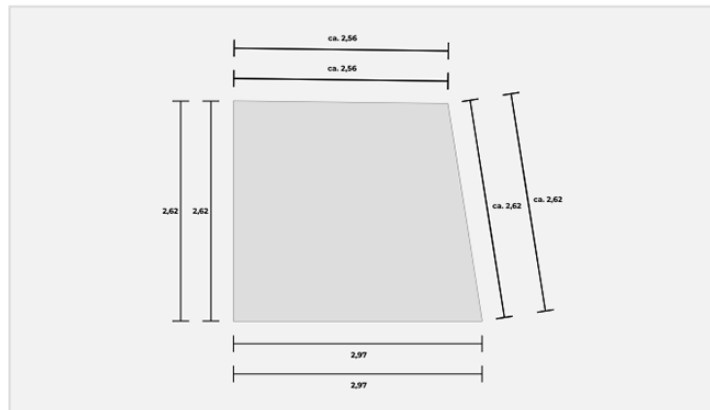
- Bitte beachte, dass mindestens ein 90-Grad-Winkel vorhanden sein muss, damit die Konfiguration valide ist. Die **Gartenhaustiefe** kann zwischen **200cm und 400cm** liegen, während die **Gartenhausbreite** einen Bereich von **200cm bis 580cm** Metern abdeckt.

### Hinweise zur Vordachplanung

- Die Vordächer sind immer **frontal** zu betrachten. Die **Vordachtiefe** kann zwischen **100cm und 300cm** gewählt werden. Bitte beachte, dass die **Vordachbreite** immer mindestens **50cm** betragen muss. Die **Eindrückung** von der jeweiligen Seite kann bis zum Minimalwert der Vordachbreite frei gewählt werden.



## Bodenplatte



## Erstellung von Maßzeichnungen

Durch den Einsatz des Konfigurators werden individuelle Maßzeichnungen erstellt, die sowohl für die Produktion als auch für die Montage verwendet werden. Das führt zu einer erheblichen Zeiteinsparung.

# Highlights

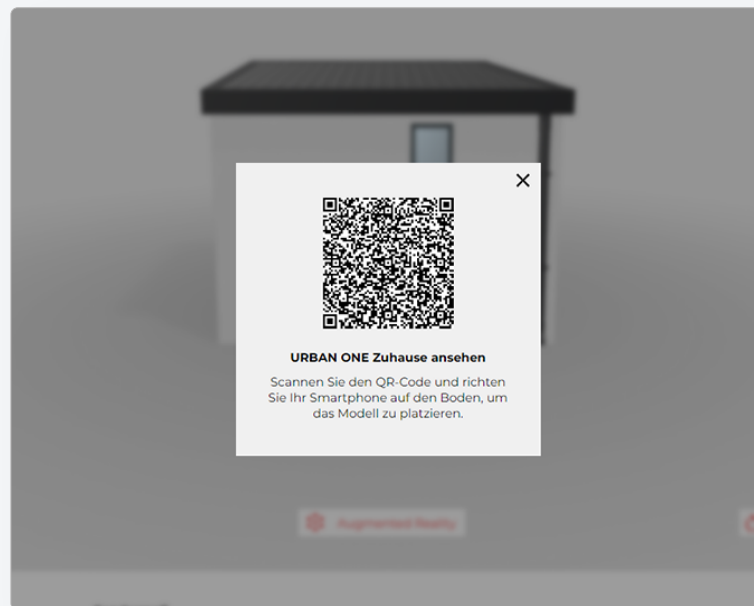


## Datenblatt als PDF generieren

Per Knopfdruck kann ein Datenblatt mit allen wichtigen Informationen generiert werden. Das Datenblatt bildet eine Übersicht über alle ausgewählten Möglichkeiten.

## Augmented Reality

Die Augmented Reality Funktion revolutioniert die Art und Weise, wie Kund:innen Gerätehäuser erleben, indem sie mithilfe von AR-Anwendungen in der Lage sind, ihre zukünftigen Gerätehäuser virtuell in ihrer eigenen Umgebung platzieren und anpassen können.



## URBAN ONE Detailplanung - Wand

Dimensionen

Ausblenden

Einblenden

Du kannst jede Wand des URBAN Gartenhauses ganz nach deinen Bedürfnissen anpassen. Dazu wählst du in der Auswahl die gewünschte Wand aus und platzierst Fenster & Türen per Drag & Drop. Die platzierten Objekte kannst du frei verschieben und anpassen. Fenster und Türen können bis maximal 20cm aneinander platziert werden. Fenster und Türen können nicht vertikal übereinander platziert werden.

Vorne

Hinten

Links

Rechts

Fenster

Kipffenster 80x40cm weiß

Kipffenster 80x40cm anthrazit

Kipffenster 80x40cm schwarz

Kipffenster 100x40cm weiß

Kipffenster 100x40cm anthrazit

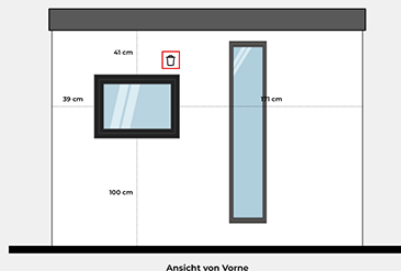
Kipffenster 100x40cm schwarz

Dreiecksfenster 33x70cm weiß

Dreiecksfenster 33x70cm anthrazit

Dreiecksfenster 33x70cm schwarz

Türen



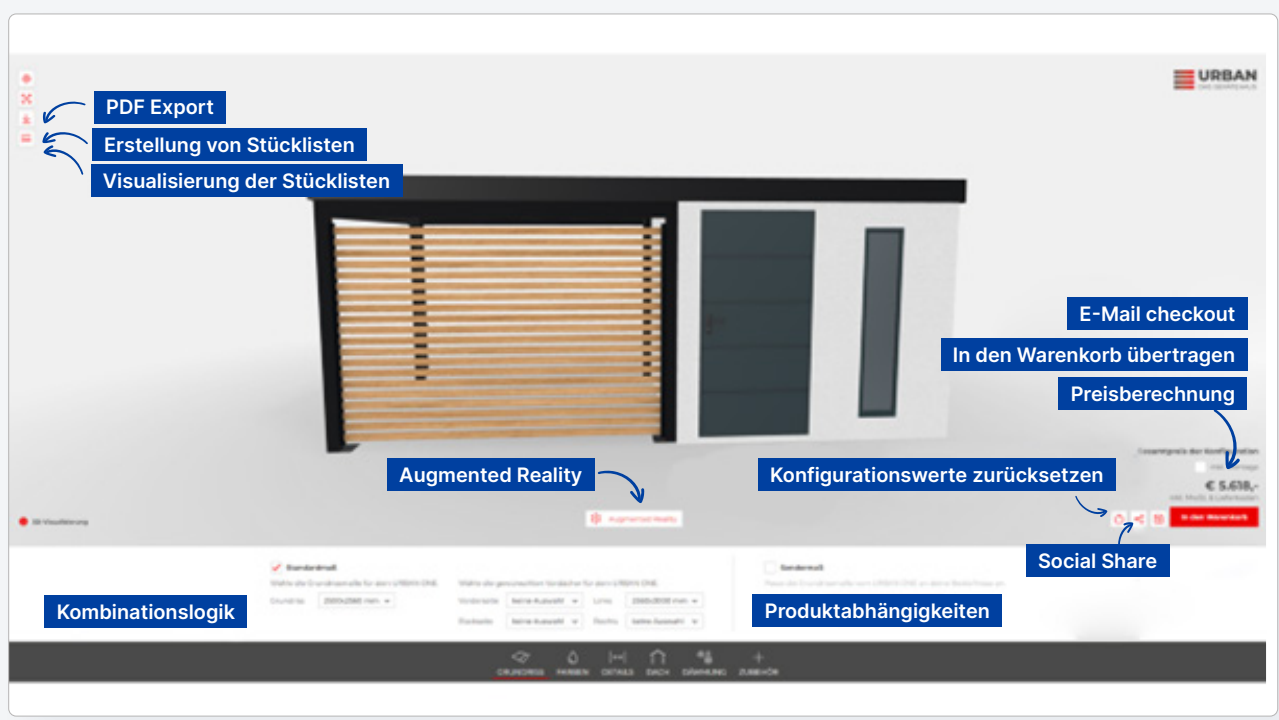
Abbrechen

Anwenden

## Freies Platzieren von Fenstern & Türen

Per Drag & Drop können Fenster und Türen nach Belieben an den Wänden platziert werden. Der Konfigurator berechnet im Hintergrund die statischen Gegebenheiten und lässt nur umsetzbare Realisierung zu.

# Mehr Highlights



# Überwindbare Hürden

Konfiguratoren sind zweifellos effektiv, erfordern jedoch eine sorgfältige Planung und Anpassung, um ihr volles Potenzial zu erreichen. Dabei können einige Herausforderungen auftreten, die jedoch mit der richtigen Herangehensweise schnell gelöst werden können.


## Herausforderung Nr. 1: Technische Komplexität

Die Implementierung eines 3D-Konfigurators erfordert eine komplexe technische Umsetzung damit eine reibungslose Funktion gewährleistet ist und alle gewünschten Anforderungen abgebildet werden.

### Auswirkung:

- Konfiguratoren entwickeln sich oft rasch zu langwierigen Projekten mit steigendem Zeitaufwand.

### Lösungen:

- Auswahl einer leistungsstarken Technologieplattform anstatt eigenständiger Programmierung.
  - Zusammenarbeit mit erfahrenen Softwareentwicklern.
- 

## Herausforderung Nr. 2: Benutzererfahrung und Usability

Ein benutzerfreundliches Design ist entscheidend für den Erfolg eines Konfigurators, aber die Gestaltung einer ansprechenden Benutzeroberfläche kann eine Herausforderung darstellen.

### Auswirkung:

- Ohne eine attraktive und übersichtliche Gestaltung macht die Interaktion keinen Spaß und führt nicht zum gewünschten Ergebnis.


### Lösungen:

- Einbindung von Design-Experten.
- Umfangreiche Benutzertests während der Entwicklung.
- Individuelle Umsetzung anstatt von Vorlagen, wo ihr Produkt „reingepresst“ wird und nicht alle gewünschten Funktionen abgebildet werden können.

## Herausforderung Nr. 3: Effizientes Regelwerk

Ein intelligentes Regelsystem sorgt dafür, dass im Hintergrund alle Abhängigkeiten definiert und nur bestellbare Produkte angezeigt werden.

### Auswirkung:

- Ein Konfigurator allein ist nicht ausreichend ohne ein solides Regelsystem. Denn ansonsten müsste man zusätzlich immer auch die Machbarkeit überprüfen, was zusätzlichen Aufwand bedeutet. Im schlimmsten Fall könnte etwas bestellt werden, das nicht konfiguriert werden kann.
- 

### Lösungen:

- Visuelle Abbildung anhand eines Produktbaums, damit die Abhängigkeiten auch für Nicht-Techniker verständlich sind.
- Stammdaten müssen vorhanden und aufbereitet sein.

#### Herausforderung Nr. 4: Qualität der 3D Daten

Die Qualität und Verfügbarkeit der 3D-Daten entscheidet darüber ob ein Konfigurator visuell hochwertig wahrgenommen wird.

##### Auswirkung:

- Schlechte 3D-Qualität in einem Konfigurator kann zu einer frustrierenden Benutzererfahrung (schlechte Ladezeiten, geringe Auflösung,...) führen und das Vertrauen der Kunden in das Produkt beeinträchtigen.

##### Lösungen:

- Zusammenarbeit mit 3D Web-Experten.
- 3D-Modelle müssen optisch einwandfrei, aber auch für Konfiguratoren sowie Web optimiert sein.

#### Herausforderung Nr. 5: Skalierbarkeit und Wartbarkeit

Ähnlich wie bei Webseiten ist ein Konfigurator niemals wirklich „vollständig“. Es werden immer wieder Preisanpassungen, neue Optionen und Materialien oder Farben hinzugefügt.

##### Auswirkung:

- Wenn keine Technologieplattform verwendet wird, sondern der Konfigurator einmalig programmiert wird, entstehen oft Schwierigkeiten bei der nachträglichen Erweiterung oder der eigenständigen Pflege.

##### Lösungen:

- Auswahl einer geeigneten Technologieplattform die skalierbar und eigenständig wartbar und erweiterbar ist..

#### Herausforderung Nr. 6: Datenschutz und Sicherheit

Der Schutz sensibler Produktdaten aber auch Kundendaten sind von entscheidender Bedeutung, insbesondere bei der Verarbeitung von individuellen Konfigurationen.

##### Auswirkung:

- Der Schutz von sensiblen Produktdaten (Preisen, Verfügbarkeiten,...) ist gefährdet.

##### Lösungen:

- Implementierung von robusten Sicherheits- und Datenschutzmaßnahmen.
- Nutzung von Verschlüsselungstechnologien.

#### Herausforderung Nr. 7: Integration in Drittsysteme

Die nahtlose Integration des Konfigurators in ihre Systemlandschaft ist entscheiden einen automatisierten Datenaustausch.

##### Auswirkung:

- Gibt es keine Integration müssen weiterhin manuelle Prozesse gemacht werden (bspw. aktualisieren der Preise und Verfügbarkeiten, importieren des Angebots ins ERP-System,...).

##### Lösungen:

- Schnittstellen für automatischen Datenimport- & export



Combeeneration

# Konfiguratoren für anspruchsvolle Anforderungen

---

Unsere Lösungen:

**Konfiguratoren**

**CPQ**

**3D Service**

