



# Merlin CPQ

Vom Lead zum begeisterten Kunden



# Merlin CPQ für

# kundenzentrierte Vertriebsjourneys

Im digitalen Zeitalter von Vertrieb 4.0 und digitalen Customer Journeys sind Kunden auf der Suche nach individuellen Lösungen und einer erlebnisreichen Produktauswahl. Produktneuheiten haben immer kürzere Entwicklungszyklen und neue Produktvarianten entstehen in rasant kurzer Zeit. Der Vertriebsprozess wird dadurch zunehmend komplexer, insbesondere für Unternehmen mit einer breiten Palette an Produkten.

Unser Ziel ist es, Ihre Angebots- und Vertriebsprozesse zu vereinfachen und einzigartige Kundenerlebnisse zu gestalten. Mit Merlin CPQ begeistern Sie Ihre Kunden mit schnell erstellten Angeboten, individuellen Konfigurationen in Echtzeit und einer reibungslosen Customer Journey. Dank intelligenter Assistenten entwickeln Sie Leads nicht nur zu begeisterten Kunden, sondern sogar zu Fans.

Als erfahrener Anbieter von CPQ-Systemen für Großkunden und KMUs sind wir seit mehr als 30 Jahren in der Branche tätig und bieten Ihnen eine branchenoffene und international anerkannte Lösung. Wir begegnen Ihnen auf Augenhöhe und setzen unsere langjährige Erfahrung in der Umsetzung von CPQ-Projekten für Sie ein. Von der Konzeption über die Implementierung bis zum Livegang und darüber hinaus sind wir jederzeit für Sie da.

Gemeinsam können wir Ihre Herausforderungen lösen, Ihr Business auf ein neues Level heben und Ihre Kunden für Ihren nachhaltigen Unternehmenserfolg begeistern. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit.



# Ihr Mehrwert mit Merlin CPQ



## Vom Lead zum Kunden

Ob in ETO-Prozessen oder im Vertrieb standardisierter Produkte: Merlin CPQ unterstützt Sie in der gesamten Customer Journey.



## Intelligente Assistenten

Integrieren Sie mit AIA® (Augmented Intelligence Assistants) das Guided Selling-Prinzip in Ihren Vertrieb.



## Agile Modellierung

Entlasten Sie Ihre Produktexperten mit intuitiven Regelmodellierungen und direkten Testmöglichkeiten.



## Single Source of Truth

Optimieren Sie Ihre Angebotsprozesse mit einem einzigen CPQ-Tool basierend auf einer Wissensdatenbank.



## Einzigartige Käuferlebnisse

Inspirieren Sie Ihre Kunden mit vielseitigen Visualisierungen Ihrer Produktwelt und Nachhaltigkeitsinformationen zu jeder Konfigurationsentscheidung.



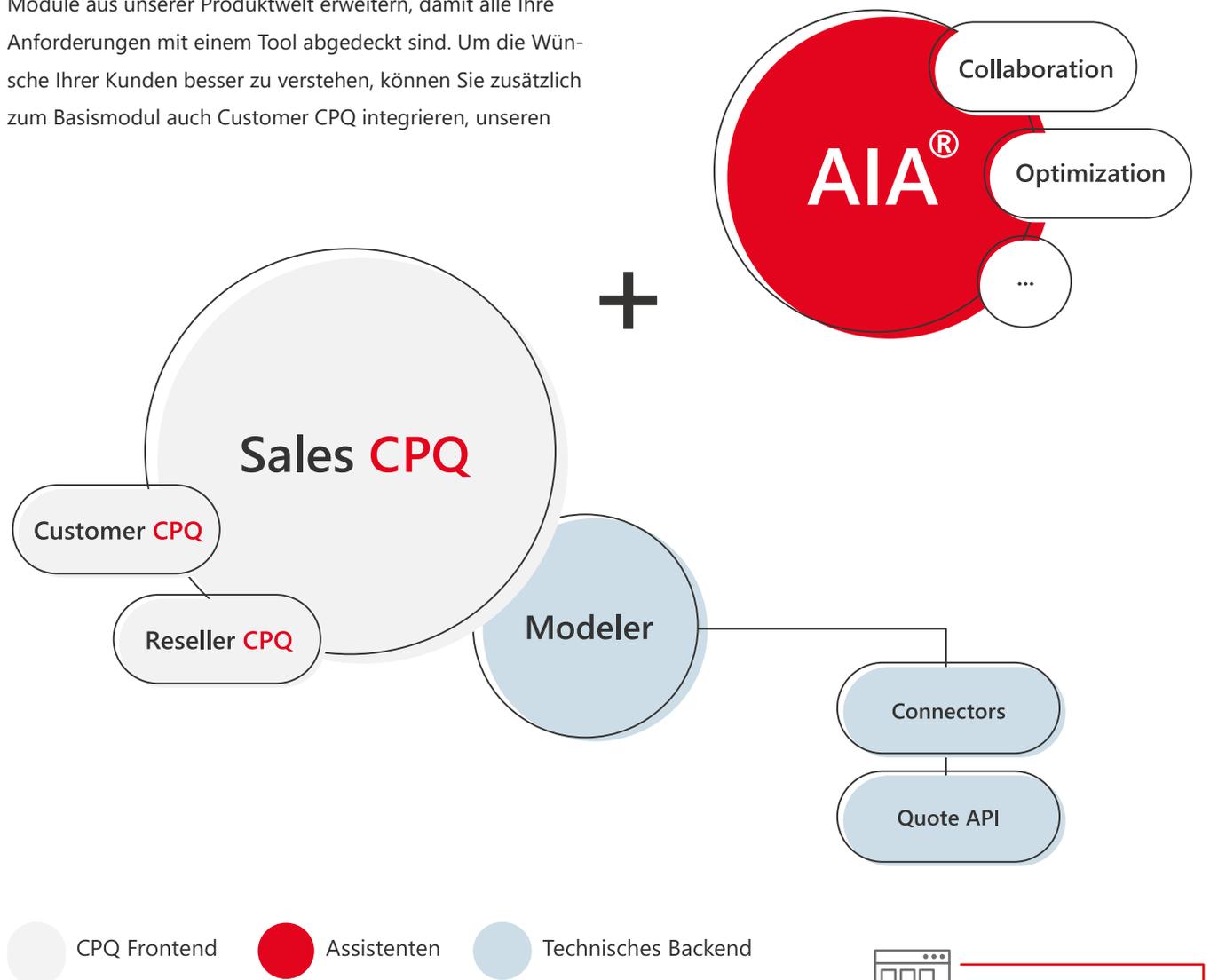
# Größtmögliche Freiheit für alle Bedürfnisse Ihres Unternehmens

Mit Merlin CPQ stellen Sie sich eine optimal auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene CPQ + AIA®-Lösung zusammen. Merlin CPQ dient zum einen als Schnittstelle zwischen Produktexperten und Vertrieb und zum anderen als Schnittstelle zwischen Vertrieb und Endkunden.

Das Basismodul ist Sales CPQ, mit dem Ihr gesamter Vertrieb arbeitet und auf dem unsere CPQ-Lösung aufbaut. Darüber hinaus können Sie Ihre CPQ-Software um beliebig viele Module aus unserer Produktwelt erweitern, damit alle Ihre Anforderungen mit einem Tool abgedeckt sind. Um die Wünsche Ihrer Kunden besser zu verstehen, können Sie zusätzlich zum Basismodul auch Customer CPQ integrieren, unseren

B2B-Konfigurator für Endkunden. Auf diese Weise nutzen Sie Ihre Online- und Offline-Vertriebskanäle vollumfänglich und schaffen ein nahtloses und konsistentes Kundenerlebnis.

Darüber hinaus stehen Ihnen verschiedene intelligente Assistenten (Augmented Intelligence Assistants, kurz AIA®) zur Verfügung, die Ihren Vertriebsprozess transparenter, schneller und noch kundenorientierter gestalten.





*» Die CPQ-Lösung erleichtert nicht nur den gesamten Angebotsprozess und vereinheitlicht diesen, sondern stellt gleichzeitig sicher, dass alle Beteiligten stets über den laufenden Projektstand informiert sind und der Wissenstransfer lückenlos abgebildet wird. «*

Marcus Schlichting,  
Marketing & PR bei BAVARIA YACHTS

# Sales CPQ

## Durchgängige digitale Vertriebsprozesse

Mit Sales CPQ optimieren Sie Ihre Vertriebsprozesse: Sie werden in jeder Phase Ihrer individuellen Customer Journey unterstützt – ob beim Erstkontakt, zu Beginn eines Projekts, bei der Konfiguration der optimalen Kundenlösung oder im Cross-Selling-Prozess. Aus einer umfangreichen Produktwelt finden Sie schnell eine individuelle Lösung passend zu den Bedürfnissen Ihres Kunden. So werden aus Erstkontakten qualifizierte Leads, begeisterte Nutzer oder sogar Fans.



### Vom Interessenten zum Fan

Dank Customer Centricity werden aus Erstkontakten begeisterte Kunden



### Digitale Kundenreise

Relevante Touchpoints entlang der Customer Journey werden digital abgebildet



### Smarte Assistenten

Mit intelligenter Verkaufsführung holen Sie das Optimum aus Ihren Vertriebsprozessen heraus

# Heben Sie Ihre Vertriebseffizienz auf ein neues Level

- ✓ **Smarte Guided Selling-Prozesse**  
 Intelligente Empfehlungen unterstützen während der Angebotskonfiguration. Dadurch steigert der Vertrieb seine Effizienz und hat Zeit, Leads bestmöglich zu betreuen.
- ✓ **Integrierte Machbarkeitsprüfung**  
 Der automatische Abgleich des Regelwerks mit der Angebotskonfiguration lässt nur noch fehlerfreie Angebote zu.
- ✓ **Up- und Cross-Selling-Funktionen**  
 Während der Konfiguration lassen sich passende Produkterweiterungen wie z. B. spezielles Zubehör anzeigen.
- ✓ **Klare Prozesse: alle Leads in einer Inbox**  
 Mit der Inbox haben Vertriebsteams alle Leads und aktuellen Anfragen sowie den zuständigen Vertriebs-Experten immer im Blick.
- ✓ **Transparente Auftragskalkulation**  
 Mit der transparenten Ansicht von Preisen und Kalkulationen lassen sich Einkaufs- und Verkaufspreise sowie die Marge Ihrer Produkte auf einen Blick anzeigen.
- ✓ **Durchgängiger Angebotsprozess**  
 Dank intelligenter Verkaufsführung lassen sich Daten-silos aufbrechen – Kunden werden in jeder Phase der Customer Journey bedarfsgerecht abgeholt.

The screenshot displays the Merlin CPQ software interface for configuring a filling machine. The main window is titled 'Abfüllmaschine E200000'. On the left, there is a 'Preisübersicht' (Price Overview) table. On the right, the 'Konfiguration Abfüllmaschine' (Configuration Filling Machine) is shown with various options and their associated costs.

Name	Materialnummer	Anzahl	Materialkosten	Herstellungskosten	Verkaufspreis	Mont.
Abfüllanlage	E100000	1				
Abfüllmaschine	E200000	1	93.890,00 €	130.590,00 €	0,00 €	36,1
Förderband	E500000	1	3.650,00 €	5.860,00 €	0,00 €	
Antrieb	E600002	2	7.480,00 €	4.310,00 €	0,00 €	1,1
Umlaufgurt	E700001	1	930,00 €	1.860,00 €	0,00 €	
Roboterarm	E300000	1	15.300,00 €	18.200,00 €	0,00 €	2,1
Abfüllkline	F110001	4			0,00 €	40,1
<b>Zusammenfassung</b>			<b>121.250,00 €</b>			

The configuration tree on the right includes the following options:

- Basismaschine\***
  - PROFILL X2 | Standard (E201001): 45.900,00 €
  - PROFILL X2 | Premium (E201002): 69.200,00 €
- Formatwechsel\***
  - Vollautomatisch (E202001): 46.540,00 €
  - Halbautomatisch (E202002): 2.190,00 €
- Füllgenauigkeit**
  - Keine Auswahl
  - 0,1 % Toleranz (selected)
  - 0,2 % Toleranz
  - 0,5 % Toleranz
  - 1,0 % Toleranz
  - 2,0 % Toleranz
- Optionen**
  - Abfüllprozess unter Schutzgas (E204001): 6.450,00 €
  - Rührsystem (E204002): 2.470,00 €
  - Sensorik für Füllstandskontrolle (E204004): 1.450,00 €

A note at the bottom states: 'Bei einer Füllgenauigkeit unter 0,2% Toleranz wird ein spezielles Sensorik Modul benötigt.'

▲ Behalten Sie mit Sales CPQ alle Produktinformationen im Blick



# AIRBUS

*» The Airbus Upgrade Configurator  
from CAS Software AG enables us to lead  
Airbus forward. «*

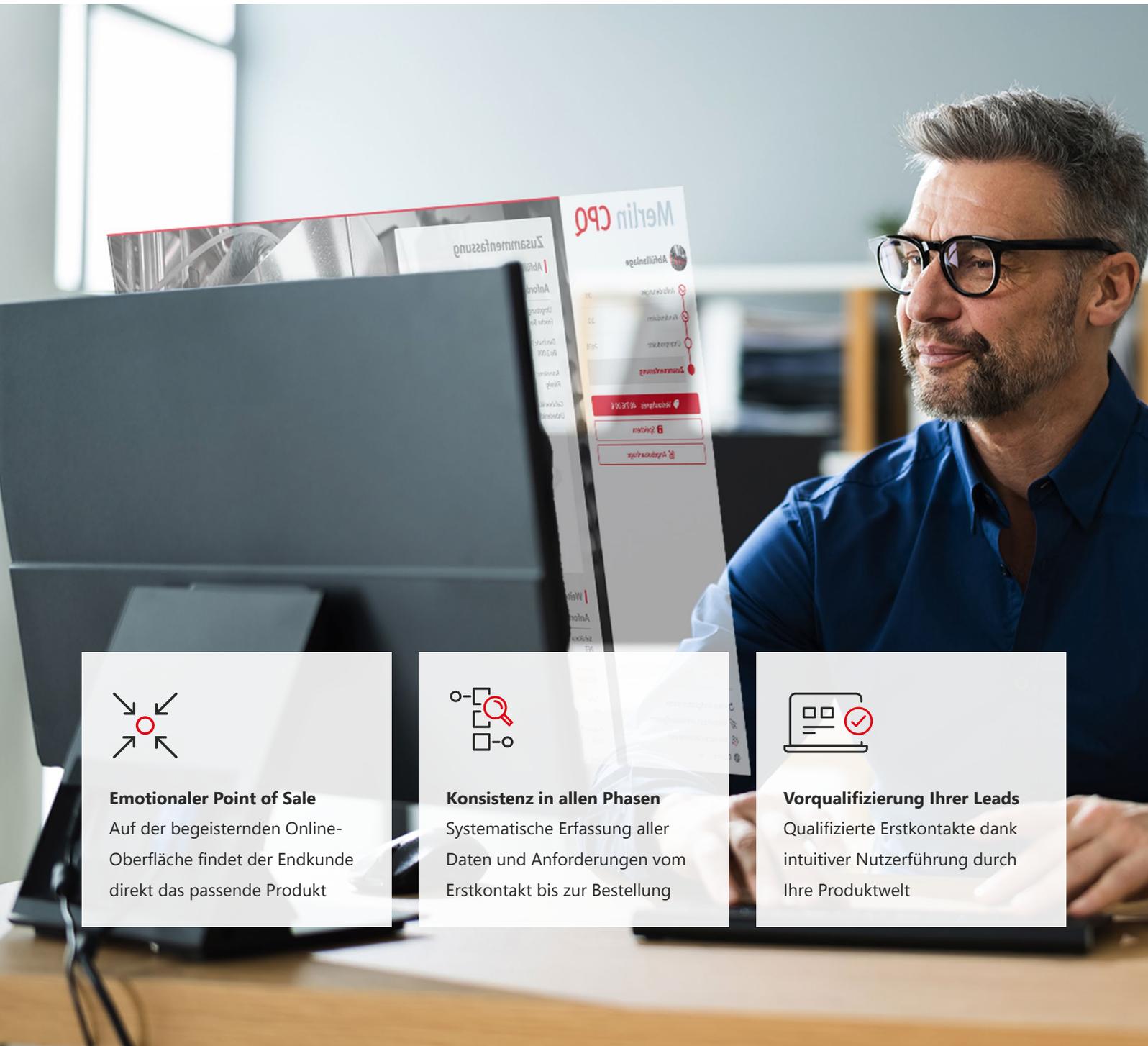
Jerome Javelle,  
Head of Design Office bei Airbus



# Customer CPQ

## Online-Konfigurator für Ihre Leadgenerierung

Erweitern Sie mit Customer CPQ Ihre Vertriebsjourney um einen weiteren Point of Sales. Mit dem intuitiven Online-Konfigurator können sich Kunden vorab mit Ihrem Angebot vertraut machen und ihr Wunschprodukt vorkonfigurieren. Mithilfe der intuitiven Nutzerführung schaffen Sie schon an diesem ersten Touchpoint ein begeisterndes Kundenerlebnis, das in einen durchgängigen Vertriebsprozess übergeht und diesen von Anfang an erleichtert.



### Emotionaler Point of Sale

Auf der begeisternden Online-Oberfläche findet der Endkunde direkt das passende Produkt



### Konsistenz in allen Phasen

Systematische Erfassung aller Daten und Anforderungen vom Erstkontakt bis zur Bestellung

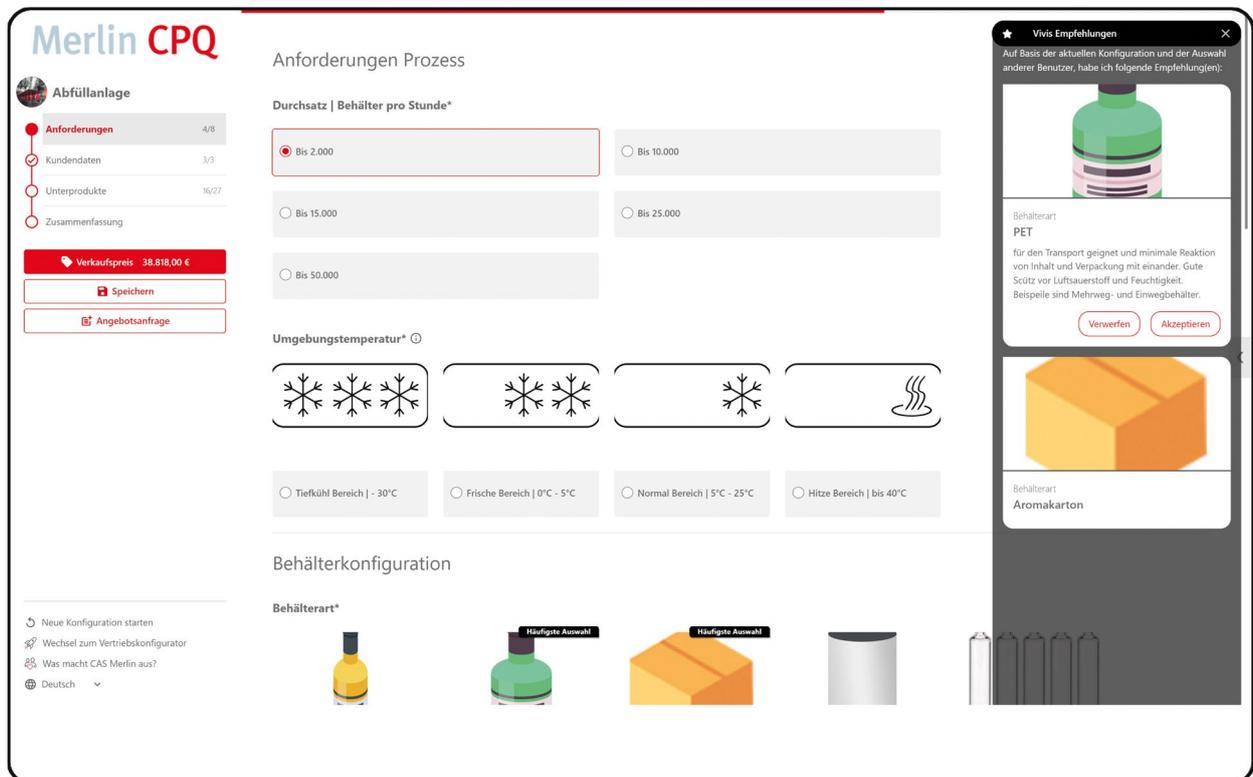


### Vorqualifizierung Ihrer Leads

Qualifizierte Erstkontakte dank intuitiver Nutzerführung durch Ihre Produktwelt

# Heben Sie Ihre Kundenbeisterung auf ein neues Level

- ✓ **Emotionale Produktpräsentation**  
Machen Sie Ihre Produkte greifbar und helfen Sie Ihren Kunden zu verstehen, wie deren Anforderungen umgesetzt werden können.
- ✓ **Effiziente Vorprofilierung**  
Beim Einsatz von Customer CPQ können Sie Leads qualifizieren. Ihr Endkunde erkennt online direkt, ob Ihre Lösungen und seine Anforderungen zusammenpassen.
- ✓ **Praktische Shop-Anbindung**  
Bieten Sie Ihren Kunden eine zentrale Plattform mit allen Funktionen und ermöglichen Sie eine durchgängige Customer Experience.
- ✓ **Guided Selling oder Produktfinder**  
Leiten Sie Ihre Endkunden mit Guided Selling durch Ihre Produktwelt oder zeigen Sie mithilfe der Produktfilterung das genau passende Produkt an.
- ✓ **Automatische Anfrageübermittlung**  
Ermöglichen Sie Ihren Kunden, direkt aus der Konfiguration heraus mit Ihnen in Kontakt zu treten – Wunschkonfiguration inklusive.
- ✓ **Anschauliche Darstellungsmöglichkeiten**  
Machen Sie Ihre Produktwelt mit 2D-Visualisierungen und 3D-Modellen greifbar und sorgen Sie mit dynamisch erzeugten Bildern für Begeisterung.



▲ Führen Sie Ihren Kunden mit Customer CPQ intuitiv durch Ihre Produktwelt

# Modeler

## Smarter Manager für Ihre Produktexperten

Mit dem Modeler bilden Sie Ihre gesamte Produktwelt in einem zentralen Wissensspeicher für Ihr Unternehmen ab – intuitiv und agil, ganz ohne Programmierkenntnisse. Das gesamte Team arbeitet von überall und zu jeder Zeit mit dem aktuellen Produktportfolio für eine fehlerfreie Angebotserstellung und smarte Produktstrukturierung sowie für schnelle Vertriebsprozesse.



### **Unkomplizierte Skalierbarkeit**

Leistungsstarke Technologie für eine optimale Skalierbarkeit des Regelwerks



### **Agile Modellierung**

Anwenderfreundliche Regelmodellierung mit direkten Testmöglichkeiten



### **Zentrale Wissensbasis**

Optimale Wissenstransparenz durch zentral gespeicherte Daten

# Heben Sie Ihre Datentransparenz auf ein neues Level

## ✓ Zentraler Wissensspeicher für Ihr Unternehmen

Verwalten Sie Ihr gesamtes Produktwissen inklusive Logiken und Abhängigkeiten an einem zentralen Ort – transparent und intuitiv.

## ✓ Grafische oder tabellarische Regelmodellierung

Bilden Sie Ihre Regelwelt grafisch oder mithilfe der tabellarischen Regelmodellierung ab.

## ✓ Abbildung von Templates, Grafiken und Texten

Erstellen Sie hochflexible Dokumentvorlagen mit regelbasierten Grafiken und Texten.

## ✓ Standard-Konnektoren zum Datenimport

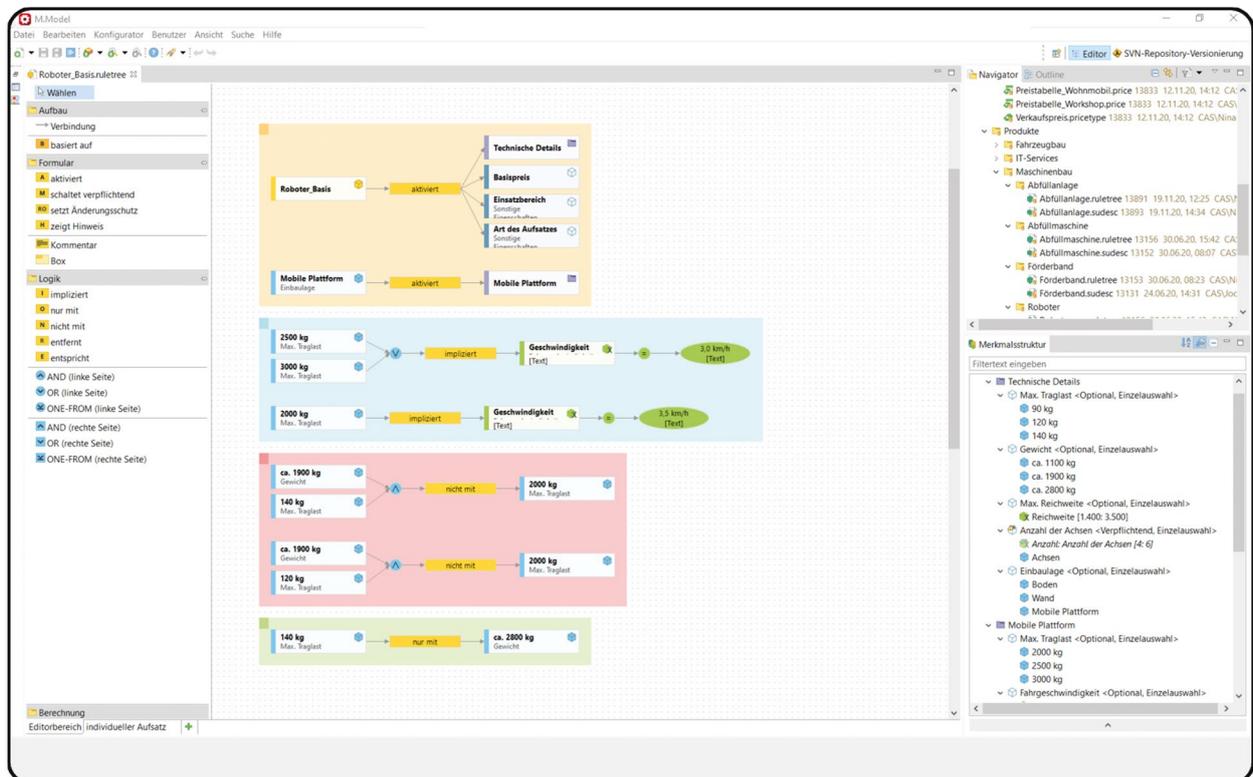
Vermeiden Sie doppelte Datenpflege und importieren Sie Produktdaten sicher aus Drittsystemen wie ERP-, PLM- oder CRM-Systemen in Ihre Modellierungssoftware.

## ✓ Direktes Testen von Regelwerken

Passen Sie Ihr Regelwerk jederzeit unkompliziert an und testen Sie neue Regeln in Echtzeit.

## ✓ Automatischer Logikcheck der Regelwelt

Mit dem automatischen Logikcheck sind ungültige Produktkombinationen bei der Modellierung nicht möglich.



▲ Nutzen Sie die intuitive Regelmodellierung ganz ohne Programmierkenntnisse

# Merlin Core

## Der leistungsstarke Rechenkern

Merlin Core, der leistungsstarke Rechenkern von Merlin CPQ, umfasst alle technischen Basics der CPQ + AIA®-Lösung und managt vor allem das riesige Regelwerk, in dem alle Abhängigkeiten, Merkmalskombinationen und Modellierungen hinterlegt sind. Für eine schnelle Regelwerkberechnung verwendet Merlin Core den SAT-Algorithmus. Damit sind Anpassungen von Konfigurationsregeln direkt nutzbar.



### **Schnelle Berechnung Ihres Regelwerks**

Profitieren Sie von der starken Performance des DPLL-basierten Rechenkerns zur Lösung logischer Erfüllbarkeitsprobleme



### **Passgenaue Lösungsfindung**

Generieren Sie passgenaue und kostenoptimale Konfigurationen mit der Bestensuche (best-first search).



### **State-of the-Art- Technologie**

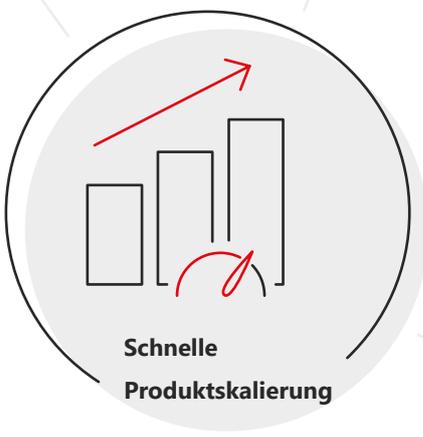
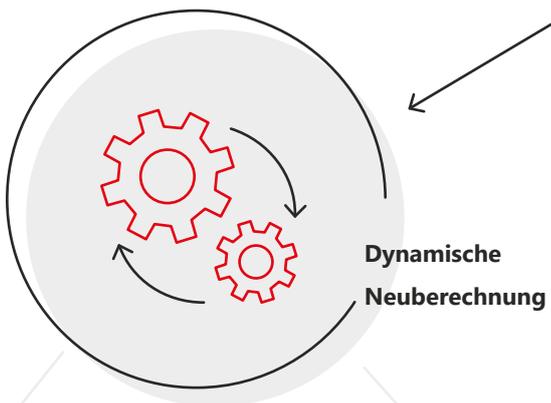
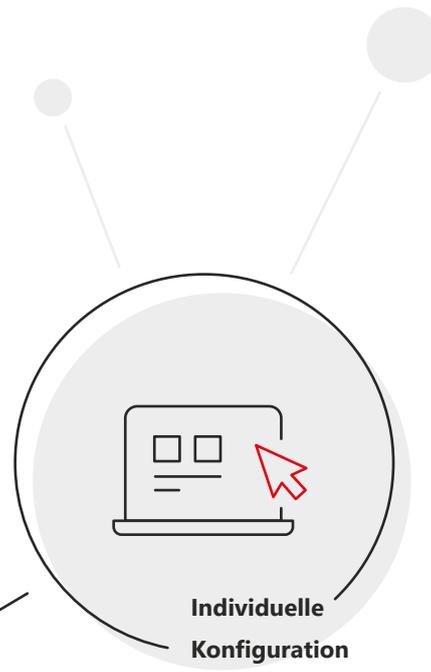
Vertrauen Sie auf die Algorithmen der modernen Informatik und kontinuierliche Optimierungen durch weltweite Experten

# Die Basis für Skalierungen in Sekundenschnelle

## SAT Solving

Als Basis für das SAT Solving wird ein intelligenter DPLL-Algorithmus verwendet, der ohne aufwendige Vorberechnungen nach dem Erfüllbarkeitsprinzip jede Konfiguration dynamisch neu berechnet.

Ihr Vorteil: Performancestärke bei der Analyse von Produktkonfigurationen und die Empfehlung ausschließlich gültiger Produktlösungen in Sekundenschnelle.



### **i Hintergrundinfos und Vorteile**

Der DPLL-Algorithmus wurde in den 1960er Jahren entwickelt und gehört auch heutzutage noch zu den effizientesten Algorithmen der modernen Informatik. Experten weltweit optimieren und entwickeln den Algorithmus kontinuierlich weiter.

So bleibt das Herzstück von Merlin Core stets leistungstark und ist die führende Konfigurationstechnologie für Ihre variantenreichen Produkte.

# AIA® Optimization

## Vertrieb 4.0 in der Praxis

AIA® Optimization greift Kundenanforderungen auf und konfiguriert das perfekte Angebot. Dabei setzt das intelligente Modul vor allem auf Deep Learning und unterstützt Guided Selling-Prozesse. Die intelligenten Assistenten reichern das Wissen ihrer Anwender an und tragen mit nachvollziehbaren Vorschlägen zu einer optimalen Konfiguration bei. AIA® Optimization unterstützt Vertriebsteams, egal wie komplex das Produkt und wie hoch die Produktvarianz ist.



[Mehr zu AIA® Optimization](#)



### **KI im Vertrieb**

Bereicherung des Vertriebs um Wissen zu den bestmöglichen Varianten



### **Digitaler Vertrieb 4.0**

Kundenwünsche als Parameter definieren und präzise Angebote konfigurieren

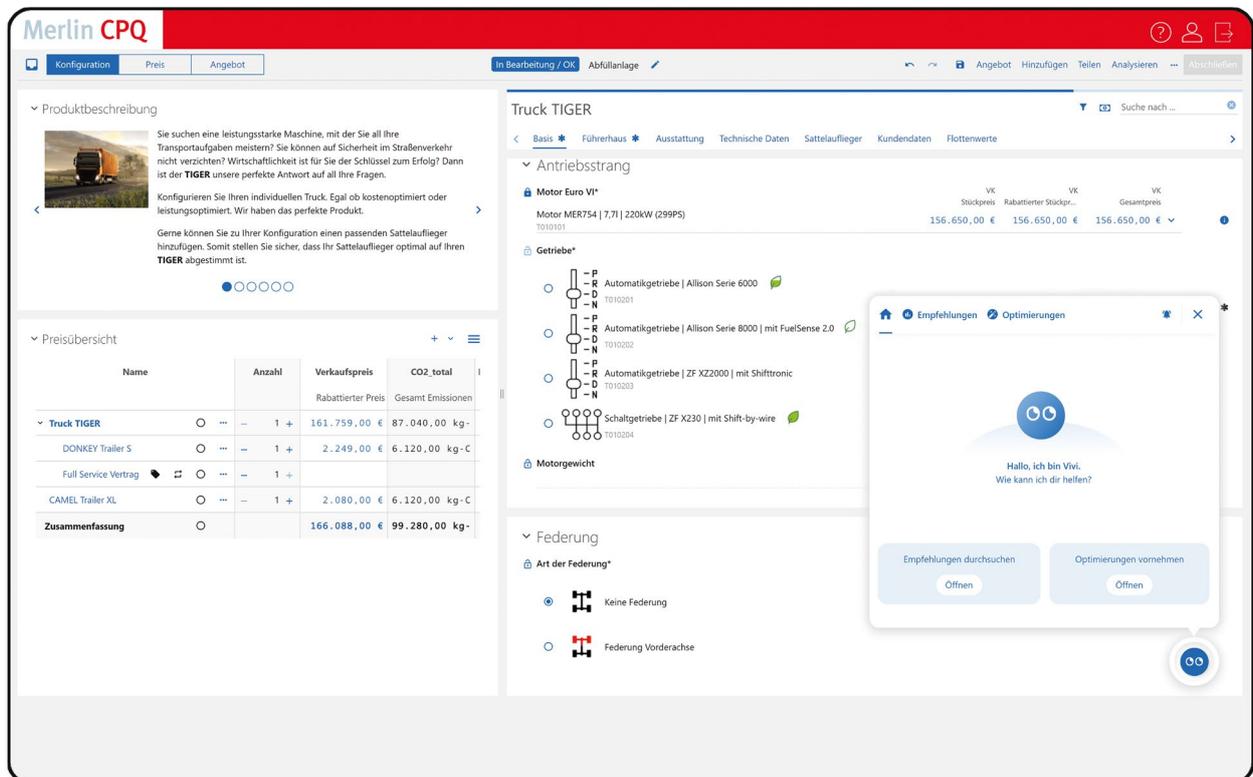


### **Customer Centricity**

Fortlaufende Erkenntnisse zu Kunden und Produkten sorgen für exzellenten Service

# Heben Sie Ihre Vertriebsprozesse auf ein neues Level

- ✓ **Vertrieb mit digitaler Assistentin Vivi**  
 Nicht nur Anwender lernen ständig dazu, sondern auch Assistentin Vivi reichert im täglichen Einsatz ihr Wissen an: Ihre Konfigurationsdaten geben Vivi Aufschluss über Ihre Kunden und deren Bedürfnisse. Der Vertrieb erhält wertvolle Einblicke in reale Anforderungen.
- ✓ **Kundenzentrierung mit multikriterieller Optimierung**  
 Gestalten Sie Ihre Customer Journeys mit Vertrieb 4.0 noch kundenzentrierter. Dank multikriterieller Optimierung konfigurieren Sie präzise auf Kundenwünsche abgestimmte Angebote.
- ✓ **Übersichtliche Dashboards**  
 Welche Produktvariante wird am häufigsten konfiguriert? Welche Kombination an Auswahlmöglichkeiten ist die günstigste? Mithilfe der im Dashboard angezeigten Charts behalten Sie jederzeit den Überblick über Ihre Konfigurationsdaten.
- ✓ **Sichtbare Nachhaltigkeit variantenreicher Produkte**  
 Mit GreenConfiguration wird die Nachhaltigkeit variantenreicher Produkte und komplexer Services sichtbar gemacht. Vertriebsteams konfigurieren so die optimale ökologische Produktvariante und Nutzer können die Umweltbelastung verschiedener Bauteile vergleichen.



▲ Ergänzen Sie Ihren Vertrieb um das Wissen über bestmögliche Varianten mithilfe von KI

# AIA® Collaboration

## Workflowmanager für alle Stakeholder

AIA® Collaboration verbindet unterschiedliche Wissensstände, Abstimmungsergebnisse und Bedürfnisse vieler verschiedener Stakeholder in einem Tool miteinander, damit alle Beteiligten im Angebotsprozess rundum informiert und auf dem neuesten Stand sind. Ob Vertriebsteam, technische Prüfung, Rechtsabteilung oder Endkunde – alle Bereiche werden verbunden und profitieren durch individuelle Workflows von einer digitalen und interaktiven Kommunikation.



[Mehr zu AIA® Collaboration](#)



### **Vermeiden von Wissenssilos**

Transparentes digitales Workflow-Management mit allen Stakeholdern



### **Zeitersparnis & Durchgängigkeit**

Aufwendige Nachfassaktionen, das Einholen von Kundenfeedback und Rückfragen werden reduziert



### **Interaktion mit Endkunden**

Interaktive Angebotserstellung gemeinsam mit dem Kunden – kollaborativ und schnell

# Heben Sie Ihre Kollaboration auf ein neues Level

## ✓ Kollaborativ und vernetzt

Der große Vorteil bei der Nutzung von AIA® Collaboration ist die hohe Transparenz und Durchgängigkeit von Informationsflüssen: Alle beteiligten Stakeholder haben Zugriff auf relevante Dokumente wie z. B. Angebote. Die unterschiedlichen Fachbereiche arbeiten mit potenziellen Kunden interaktiv in der Digital Quote zusammen.

## ✓ Erweiterung der Inbox um Angebotsstatus

In der Inbox sind Ihre laufenden Angebote übersichtlich aufgelistet. Für jedes Angebot sind Status und aktuelle Bearbeiter direkt einsehbar.

## ✓ Transparentes Workflow-Management

Kleine, aber wichtige Details in Kommunikationsprozessen gehen schnell verloren. Umso sinnvoller ist es, sie für alle Prozessbeteiligten sichtbar zu kommentieren und alle Workflows digital zu dokumentieren. Dies macht AIA® Collaboration ebenso möglich wie das digitale Managen von Workflows zu Freigaben, Rabattierungen und Machbarkeiten.

The screenshot displays the Merlin CPQ software interface. On the left, there is a sidebar with navigation tabs for 'Konfiguration', 'Preis', and 'Angebot'. Below these, there is a 'Produktbeschreibung' section with an image of a robotic arm and a 'Preisübersicht' table. The main area shows a 'Kommentare (3)' window with a list of comments. The comments are as follows:

Name	Materialnummer
Förderband	E500000
Antrieb	E600002
Umlaufgurt	E700001
Abfüllanlage	E100000
Abfüllmaschine	E200000
Förderband	E500000
Antrieb	E600002
Umlaufgurt	E700001
Roboterarm	E900000
Zusammenfassung	

The comment thread includes:

- Peter Locksley** (Apr 8, 2022, 17:36): Sichtbar für Kunden
- Peter Locksley** (Apr 8, 2022, 17:36): Schmierstoffwechsel @Magdalena Kuban haben Sie hier Alternativen im Angebot, die nicht so wartungsintensiv sind? (2 Antworten)
- Magdalena Kuban** (Apr 8, 2022, 17:40): Ich habe unser Graphilube Schmierstoff eingefügt. Schmierstoffwechsel alle 12 Monate. Ist das OK? (Peter Locksley)
- Peter Locksley** (Apr 8, 2022, 17:43): ja das passt, vielen Dank @Magdalena Kuban
- Peter Locksley** (Apr 8, 2022, 17:35): Höhe Förderband das Förderband muss eine Höhe von 150 cm haben, um in unsere Produktionslinie integriert werden zu können (2 Antworten)
- Magdalena Kuban** (Apr 8, 2022, 17:42): Florian Goldstahl ich habe die Höhe des Förderbands manuell geändert und somit einen Engineering und Freigabeprozess in STC angestoßen. Bitte um zeitnahe Bearbeitung
- Florian Goldstahl** (Apr 8, 2022, 17:46): Magdalena Kuban ich habe den Auftrag schon in meiner Inbox gesehen und an @Andreas Bartoli weitergeleitet. Danke trotzdem fürs Bescheid geben. LG
- Magdalena Kuban** (Apr 8, 2022, 17:29): Sehr geehrter Herr Peter Locksley, nachfolgend finden Sie das digitale Angebot zum Förderband TransSpeedX2.2. Ich freue mich auf Ihre Rückmeldung. Beste Grüße (1 Antworten)

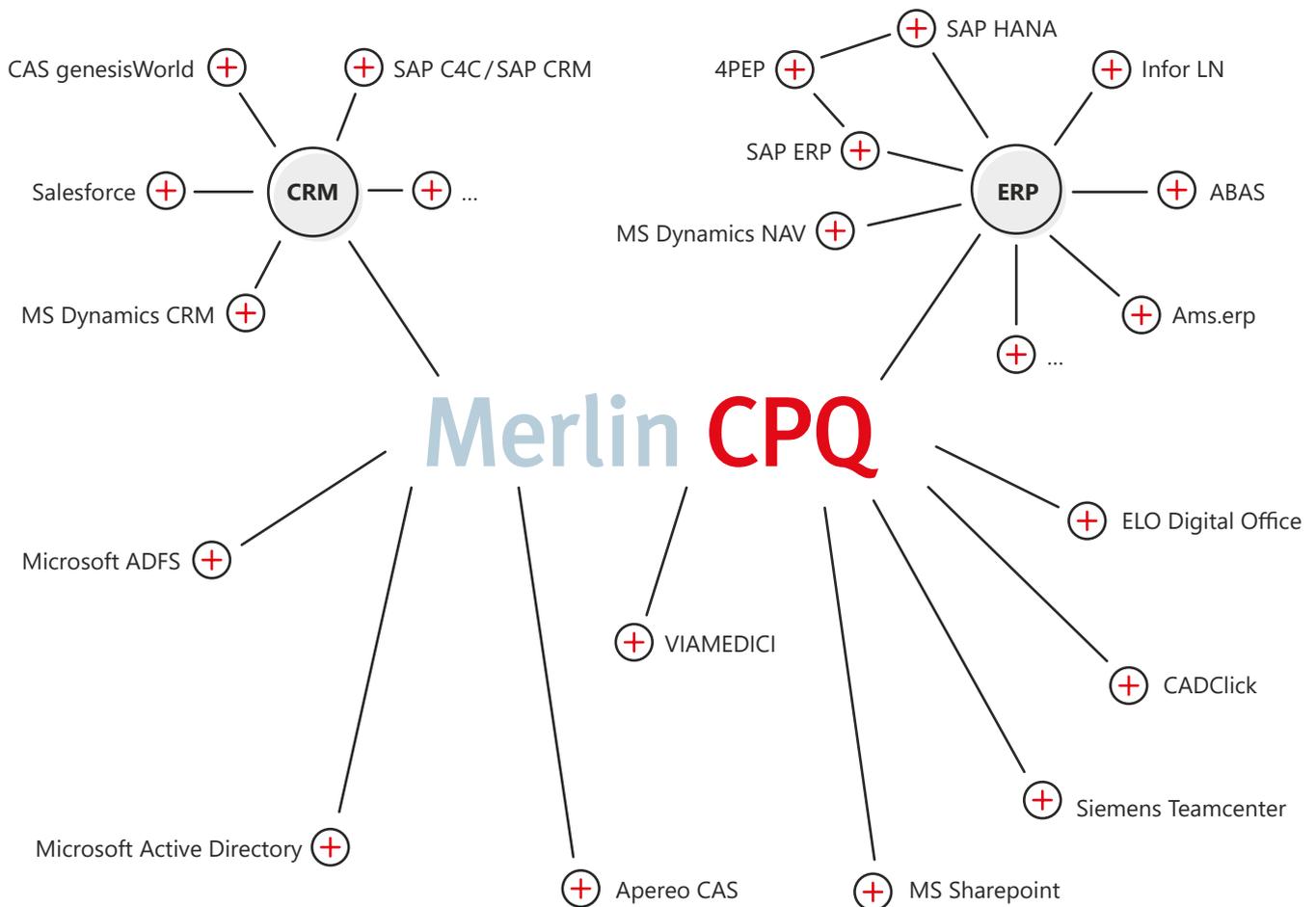
▲ Kommentieren und dokumentieren Sie Ihre Workflows effizient

# Merlin CPQ als Bindeglied

## für Ihre branchenspezifischen Schnittstellen

Damit Stammdaten aus z. B. einem ERP-System in die Konfiguration einfließen können, Stücklisten unkompliziert generiert werden und ein reibungsloser After-Sales-Prozess möglich ist, braucht es eine leistungsstarke CPQ-Lösung als Bindeglied zwischen den verschiedenen IT-Systemen.

Merlin CPQ ist dank langjährigem Praxiseinsatz, erprobter Konnektoren und dessen offener Systemarchitektur flexibel anpassbar. Nahtlos können Sie unsere CPQ-Lösung als Stand-alone-Variante einsetzen oder in Ihre Systemlandschaft integrieren, um Ihren Datenfluss aus verschiedenen Systemen effizient zusammenzuführen. Mit Partnern entwickelte Standardschnittstellen können einfach eingesetzt und konfiguriert werden.





**JUNGHEINRICH**

*» AIA Collaboration ist absolut interessant für uns. Meiner Meinung nach die logische Konsequenz der Digitalisierung. «*

Christian Kühl,  
Jungheinrich AG

# Merlin CPQ

## weltweit im Einsatz

Ob Großkonzern oder Familienbetrieb – unsere Lösung Merlin CPQ unterstützt Unternehmen täglich beim effizienten Vertrieb komplexer Produkte und Dienstleistungen. Ganz im Sinne von Customer Centricity steht dabei der Kunde im Mittelpunkt aller Touchpoints, Services und Produktentwicklungen. So werden Geschäftsbeziehungen zu starken Partnerschaften und Kunden zu begeisterten Fans.



Weitere Referenzen  
und Erfolgsgeschichten





KONICA MINOLTA

*» Als innovatives Unternehmen setzen wir fortschrittliche Technologien wie den Produktkonfigurator ein, um unseren Kunden individuelle und leistungsfähige Gesamtlösungen anbieten zu können. «*

Jörg Bittenbinder,  
Produktmanager bei Konica Minolta GmbH

# Ihr CPQ-Projekt in erfahrenen Händen

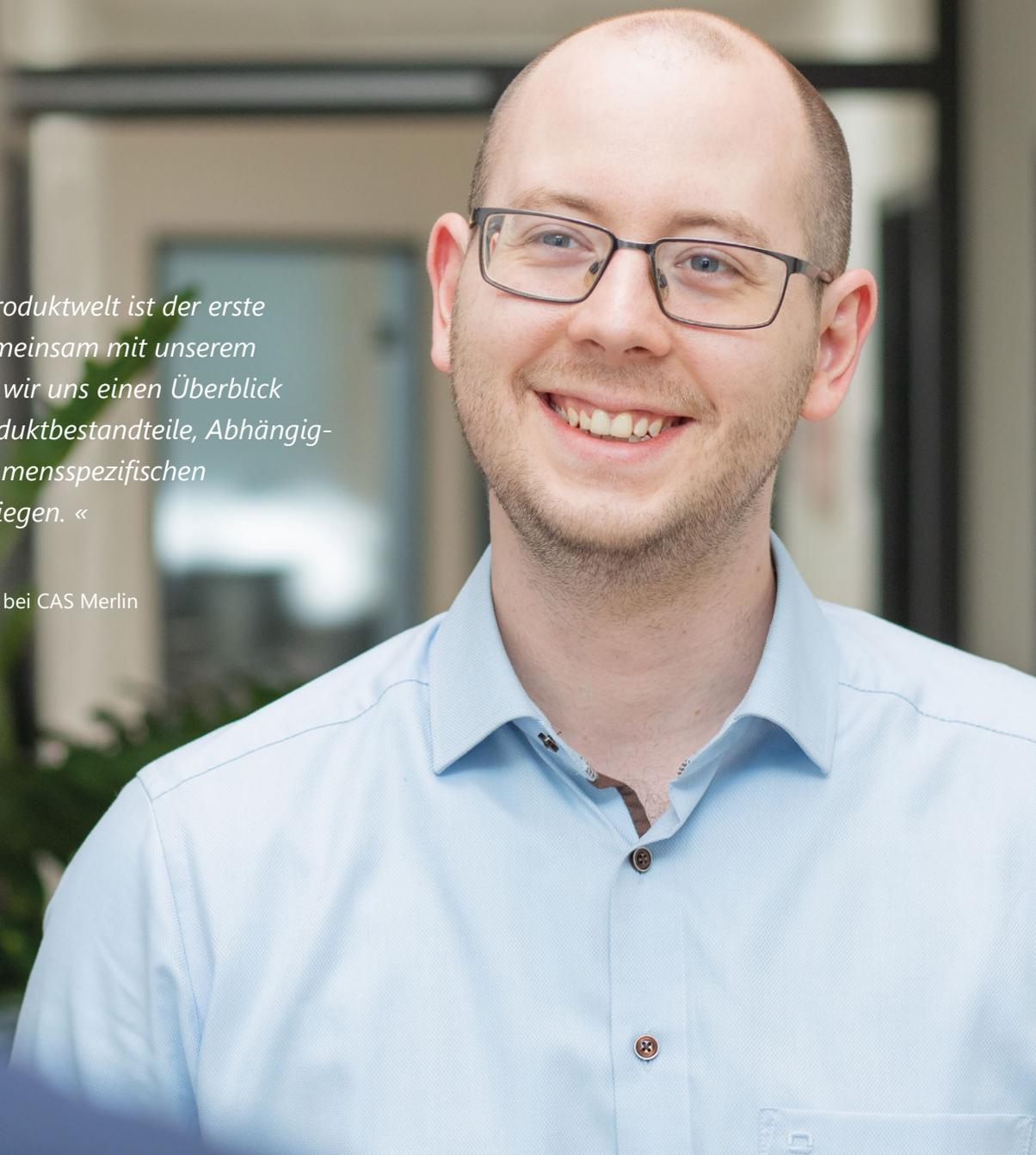
Die ersten Schritte zum erfolgreichen Projekt sind eine partnerschaftliche Zusammenarbeit, die Begegnung auf Augenhöhe und eine offene Kommunikation. Wir stellen Ihre branchen- und unternehmensspezifischen Anforderungen in den Mittelpunkt und gestalten eine auf Sie zugeschnittene CPQ-Lösung für Ihren nachhaltigen Unternehmenserfolg.

Mit professioneller Beratung basierend auf langjähriger Erfahrung starten wir gemeinsam Ihr CPQ-Projekt. Wir teilen unser fundiertes Expertenwissen mit Ihren Mitarbeitern für schnelle, erstklassige Arbeitsergebnisse. Und auch über den Projektabschluss hinaus stehen wir Ihnen unterstützend zur Seite und haben stets ein offenes Ohr für Ihre Herausforderungen.



*» Die Analyse der Produktwelt ist der erste wichtige Schritt. Gemeinsam mit unserem Kunden verschaffen wir uns einen Überblick darüber, welche Produktbestandteile, Abhängigkeiten und unternehmensspezifischen Besonderheiten vorliegen. «*

Lukas Platzek,  
Projektleiter Großprojekte bei CAS Merlin



# Unser Leistungsspektrum: Kundenorientierter Service nach Bedarf

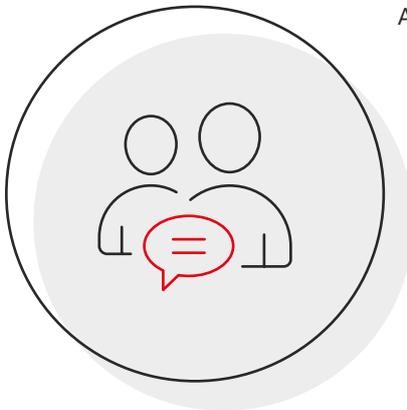
## Konzeption

Wir unterstützen Sie bei der Durchführung von Konzeptprojekten, führen mit Ihnen Visionsworkshops durch und helfen bei der Modularisierung Ihrer Produktwelt und Digitalisierungsstrategie.



## Einführung

Wir bieten Ihnen eine qualifizierte Initialschulung, Modellierungssupport nach Bedarf und individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten. Mit unserem Experten-Know-how bringen wir umfassendes Wissen für eine optimale Umsetzung Ihrer Anforderungen mit.



## Livebetrieb

Auch nach dem Projektabschluss sind wir für Sie da: Regelmäßige Reviews Ihres Regelwerks und Softwareupdates sichern langfristig die Effizienz Ihrer CPQ-Lösung. Mit unserem umfassenden Schulungs- und Workshopangebot bilden wir Ihre Mitarbeiter bei Bedarf weiter und optimieren Ihr individuelles Merlin CPQ am Puls der Zeit. Dabei steht Ihre Unabhängigkeit als Nutzer für uns an erster Stelle.



# Innovationsfreude

## für CPQ-Lösungen am Puls der Zeit

Wir sind stets in Bewegung und arbeiten konstant an der Weiterentwicklung von Merlin CPQ. Dabei nutzen wir innovative Technologien und Deep Learning, um Unternehmen weltweit bei ihren Herausforderungen zu unterstützen und unsere gemeinsame Zukunft aktiv zu gestalten.

In enger Zusammenarbeit mit dem Innovationsteam CAS Future Labs explorieren wir Markttrends und Technologien aus der Forschungswelt. Mit Leidenschaft für die Zukunft und in Kooperation mit verschiedenen Forschungseinrichtungen, Universitäten, Hochschulen und Partnerunternehmen werden kontinuierlich marktrelevante Innovationen für eine leistungsstarke CPQ-Lösung entwickelt.



## Innovationsfelder

### **Artificial Intelligence & maschinelles Lernen**

Proaktive Empfehlungen heben Ihre Konfigurationserlebnisse auf eine neue Ebene. Mit künstlicher Intelligenz und maschinellem Lernen entwickeln wir intelligente Konfigurationsformulare und Recommender-Systeme für eine effizientere Produktmodellierung und -konfiguration weiter.

### **Lebenszyklusorientiertes Konfigurationsmanagement**

Bleiben Sie proaktiv und begeistern Sie Ihre Kunden auch über die Vertriebsphase hinaus. Wir optimieren in agilen Prozessen das lebenszyklusorientierte Konfigurationsmanagement, sodass Sie z. B. relevante Produktweiterentwicklungen rechtzeitig ankündigen können.

### **Mixed Reality in der Produktkonfiguration**

Machen Sie Ihre Produktlösungen für Ihre Kunden erlebbar. Mit Augmented Reality und Virtual Reality visualisieren Sie das Produktverständnis und gestalten den Konfigurationsprozess durch die Verbindung mit der virtuellen Welt zu einem emotionalen Kundenerlebnis.

### **GreenConfiguration**

Nachhaltigkeitsinformationen können in unseren Lösungen mit [GreenConfiguration](#) zielgruppengerecht visualisiert werden. Die neu hinzugekommene ökologische Perspektive ermöglicht eine umfassendere Betrachtung und hilft dabei, die umweltfreundlichste Produktvariante zu finden.

# CAS Merlin

## Konfiguration aus Leidenschaft



**470+**

Mitarbeiter in  
der CAS Gruppe



**35+**

Jahre  
erfolgreich



**25%**

Investitionen in  
Innovationen vom  
Umsatz



**70%**

Eigenkapitalquote  
gesamt



**20Tsd**

Merlin CPQ-Anwender



**170+**

Länder mit Merlin CPQ  
im Einsatz

Seit über 35 Jahren entwickeln wir erfolgreiche CPQ-Lösungen für Großkunden und KMUs. Wir sind auf die Einführung und Individualisierung von CPQ + AIA®-Lösungen spezialisiert, um Ihr digitales Variantenmanagement softwaregestützt auf ein neues Level zu heben. Wir verbinden leistungsstarke Technologien mit emotionalen Beziehungen. Unsere Leidenschaft ist die Vereinfachung und Digitalisierung komplexer Produkte und Services für Ihren nachhaltigen Erfolg.

Wir gestalten die digitale Zukunft aktiv mit: Über 470 Mitgestalter der [CAS Software AG](#) entwickeln auf dem CAS Campus und im CAS App Center innovative CPQ- und CRM/XRM-Lösungen für erfolgreiche Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen weltweit.





CAS Software AG  
CAS-Weg 1 - 5  
76131 Karlsruhe

und

CAS Software AG  
Luise-Ullrich-Straße 20  
80636 München

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

