

# CPQ

## Configure Price Quote





CAS Software AG

CAS-Weg 1 – 5

76131 Karlsruhe

0721 9638 - 0

info@cas.de

www.cas-mittelstand.de

### **Copyright**

Die hier enthaltenen Angaben und Daten können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die in den Beispielen verwendeten Namen und Daten sind frei erfunden, soweit nichts anderes angegeben ist. Ohne ausdrückliche schriftliche Erlaubnis der CAS Software AG darf kein Teil dieser Unterlagen für irgendwelche Zwecke vervielfältigt oder übertragen werden, unabhängig davon, auf welche Art und Weise oder mit welchen Mitteln, elektronisch oder mechanisch, dies geschieht.

© 2019 CAS Software AG. Alle Rechte vorbehalten.

CAS-Weg 1 - 5, 76131 Karlsruhe, [www.cas.de](http://www.cas.de)

Sämtliche erwähnten Kennzeichen stehen ausschließlich den jeweiligen Inhabern zu.

Einschränkung der Gewährleistung

Für die Richtigkeit des Inhalts wird keine Garantie übernommen. Für Hinweise auf Fehler sind wir jederzeit dankbar.

**Stand: Juli 2019**

# Inhalt

<b>1</b>	<b>Grundsätzliches</b>	<b>5</b>
1.1	Gut zu wissen .....	6
<b>2</b>	<b>CPQ installieren und einrichten</b>	<b>7</b>
2.1	CPQ installieren .....	7
2.2	CPQ konfigurieren.....	9
2.3	Windows-Dienst installieren.....	10
2.4	CPQ in CAS genesisWorld einbinden.....	11
2.4.1	CPQ Manager einrichten.....	11
2.4.2	CPQ Client einrichten .....	11
<b>3</b>	<b>Administration mit dem CPQ Manager</b>	<b>12</b>
3.1	Vertriebsprodukte und Kategorien .....	12
3.1.1	Kategorien .....	12
3.1.2	Vertriebsprodukte.....	13
3.2	Struktur.....	14
3.2.1	Aufbau des Registers Feature structure .....	16
3.2.2	Produkte suchen und hinzufügen .....	16
3.2.3	Struktur festlegen .....	17
3.3	Regeln verwalten.....	19
3.3.1	Beispiel für Regeln.....	21
3.3.2	Operatoren.....	22
3.4	Angebotsvorlagen verwalten .....	26
3.4.1	Mögliche Platzhalter .....	27
3.5	Änderungen speichern .....	29
3.6	CPQ-Daten sichern.....	29
<b>4</b>	<b>CPQ Client</b>	<b>29</b>
4.1	Aufbau einer Verkaufschance mit CPQ.....	30
4.2	CPQ Client starten .....	31
4.2.1	Sprache ändern.....	32
4.3	Funktionen der Toolbar.....	32
<b>5</b>	<b>Angebot erstellen</b>	<b>34</b>
5.1	Register Cockpit .....	35
5.2	Register Katalog .....	35
5.3	Register Angebot.....	36
5.3.1	Funktionen im Register Angebot.....	37
5.3.2	Konfiguration aktualisieren.....	40
5.4	Register Konfiguration.....	41

6	Optionen und Optionspakete	44
6.1	Optionen anlegen.....	44
6.2	Optionspakete anwenden .....	45
7	Dokumente generieren	45
7.1	Angebote generieren .....	46
7.2	Microsoft Excel-Tabellen generieren.....	47

# 1 Grundsätzliches

---

Mit dem Modul CPQ (Configure Price Quote) erstellen Sie zeitsparend und effektiv Angebote. Die Angebote erstellen Sie direkt in der Verkaufschance und haben sofort Zugriff auf alle relevanten Informationen zu einem Angebot.

CPQ eignet sich besonders für Vertriebsprodukte, die in verschiedene Varianten angeboten werden oder nach dem Baukastenprinzip unterschiedliche Elemente enthalten. Individuelle Kundenanfragen können mit maßgeschneiderten Angeboten unkompliziert beantwortet werden.

Das Modul CPQ besteht aus zwei Programmen: CPQ Manager und CPQ Client.

## Was ist ein Vertriebsprodukt?

Ein Vertriebsprodukt ist ein Produkt, das sich aus mehreren Elementen zusammensetzt. Administratoren können aus allen in CAS genesisWorld gespeicherten Produkten Vertriebsprodukte zusammenstellen und Regeln festlegen, z. B. um bestimmte Kombinationen von Elementen zu ermöglichen. Produkte aus angebundenen Warenwirtschaftssystemen wie mit dem Modul ERP connect können ebenfalls berücksichtigt werden.

Anwender können für jedes Vertriebsprodukt die vorkonfigurierten Elemente wählen und halten automatisch die zuvor festgelegten Regeln ein.

## CPQ Manager

Der CPQ Manager ist in der Management Konsole verfügbar.

Im CPQ Manager werden die Vertriebsprodukte verwaltet und konfiguriert. Administratoren können für Vertriebsprodukte verschiedene Regeln festlegen, die das Anlegen eines Angebots für Anwender erleichtern.

Zusätzlich werden im CPQ Manager die Angebotsvorlagen verwaltet.

## CPQ Client

Der CPQ Client ist in CAS genesisWorld und CAS genesisWorld Web verfügbar.

Mit dem CPQ Client legen Anwender direkt in Verkaufschancen individuelle Angebote fest. Zusätzlich können Anwender Angebotsdokumente generieren lassen. Diese Angebotsdokumente werden als Dokument-Datensatz in CAS genesisWorld angelegt und automatisch mit der Verkaufschance verknüpft.

## 1.1 Gut zu wissen

### Lizenzierung

Für das Modul CPQ ist eine Lizenzierung erforderlich. Für den CPQ Manager und den CPQ Client sind jeweils eigene Lizenzen erforderlich, die für die entsprechenden Benutzer eingetragen werden müssen.

- Für die Administration des Moduls in der Management Konsole ist die Lizenz **CPQ Manager** erforderlich.

Nur Administratoren können mit dem CPQ Manager arbeiten.

- Benutzer benötigen die Lizenz **CPQ Client**.

Der CPQ Client ist in CAS genesisWorld und in CAS genesisWorld Web verfügbar.

- Die Lizenzierung für CPQ ist nur für einen Mandaten möglich.
- Benutzer mit einer Lizenz für den CPQ Client können in den mobilen Apps von CAS genesisWorld Verkaufschancen anlegen, aber keine Vertriebsprodukte zu Verkaufschancen hinzufügen. Die Vertriebsprodukte lassen sich nachträglich im Desktop-Client oder in CAS genesisWorld Web anlegen.
- Wenn eine Verkaufschance ohne Lizenz für den CPQ Client angelegt wurde, kann ein Benutzer mit Lizenz für den CPQ Client diese Verkaufschance nur lesen. Dies betrifft auch die Verkaufschancen, die von dem entsprechenden Benutzer selbst angelegt wurden, bevor er eine Lizenz für den CPQ Client erhalten hat.

Wenn für diesen Benutzer noch offene Verkaufschancen ohne CPQ vorhanden sind, können diese Verkaufschancen nach der Zuweisung der Lizenzen unter Umständen nicht mehr bearbeitet werden. Stellen Sie deshalb sicher, dass für Benutzer mit CPQ-Lizenz alle Verkaufschancen abgeschlossen sind oder dass andere Benutzer ohne CPQ-Lizenzen Vollzugriff auf diese Verkaufschancen haben und die Bearbeitung übernehmen können.

- Benutzer ohne Lizenz für den CPQ Client können Verkaufschancen mit CPQ lesen, aber nicht bearbeiten. Das Register **CPQ** ist für Benutzer ohne Lizenz für den CPQ Client nicht vorhanden.

### Installation und Einrichtung

- Die Installation und Einrichtung muss von einem Administrator vorgenommen werden.
- Für das Modul CPQ ist eine separate Installation auf dem Applikationsserver von CAS genesisWorld erforderlich. Eine automatische Installation von CPQ mit den Installationsdateien von CAS genesisWorld ist nicht möglich.

- Nach der Installation von CPQ sind Anpassungen für die Einbindungen in die Management Konsole und die Clients von CAS genesisWorld erforderlich.
- Das Modul CPQ wird mit einem Konfigurationsprogramm ausgeliefert. Die Konfiguration von CPQ ist nur erforderlich, wenn Sie einen anderen Port als 12000 verwenden möchten oder wenn die Adresse des CAS genesisWorld-Applikationsservers vom Standard abweicht.

Wir empfehlen, CPQ nach der Installation als Windows-Dienst zu installieren. Anschließend können Sie den Windows-Dienst so konfigurieren, dass CPQ immer automatisch startet und im Hintergrund läuft.

## Verfügbare Sprachen

- Der CPQ Manager ist auf Englisch verfügbar.
- Der CPQ Client ist auf Deutsch, Englisch und Französisch verfügbar.
- Dokumentvorlagen für Angebote sind auf Deutsch verfügbar.

## 2 CPQ installieren und einrichten

---

Das Modul CPQ erfordert eine gesonderte Installation und kann nicht mit der Installationsdatei von CAS genesisWorld installiert werden. Updates von CPQ werden ebenfalls über eine gesonderte Installationsdatei ausgeliefert und können nicht automatisch mit dem Software-Update von CAS genesisWorld installiert werden.

Nach der Installation des Moduls CPQ sind weitere Einstellungen notwendig, damit das Modul korrekt in CAS genesisWorld eingebunden wird.

### 2.1 CPQ installieren

CPQ sollte auf einem Applikationsserver installiert werden. Wenn Sie mehrere Applikationsserver einsetzen, ist die Installation auf nur einem Applikationsserver ausreichend.

#### Gut zu wissen

- Für den Einsatz von CPQ ist Java in einer aktuellen Version und in der 64-Bit-Variante erforderlich. Installieren oder aktualisieren Sie deshalb ggf. Java, falls sich CPQ nach der Installation nicht starten lässt.
- Damit CPQ auf Java zugreifen kann, muss der Pfad zur Java-Installation als Systemumgebungsvariable in den Systemeigenschaften des Computers eingetragen werden.

Tragen Sie die Umgebungsvariable im Bereich **Systemvariablen** des Fensters **Umgebungsvariablen** des Betriebssystems ein.

Der Name der Variable lautet JAVA\_HOME.

Der Wert der Variable ist der Pfad zum Ordner, in dem Java installiert wurde, allerdings ohne den Ordner /bin. Beispiel: C:\Program Files\Java\jre1.8.0\_201

- CPQ wird in den Ordner C:\ProgramData\CAS-Software\CPQ installiert.
- Java reserviert für den Einsatz von CPQ 2 GB Arbeitsspeicher. Wenn Sie mehr oder weniger Arbeitsspeicher für CPQ reservieren möchten, können Sie diesen Wert manuell anpassen. Beachten Sie jedoch, dass CPQ bei einer Reduzierung des reservierten Arbeitsspeichers unter Umständen langsamer läuft.

Die Konfigurationsdatei ist im Ordner C:\ProgramData\CAS-Software\CPQ\wildfly\bin\ gespeichert und heißt standalone.conf.bat. Öffnen Sie diese Datei in einem Texteditor. Der Wert für den reservierten Arbeitsspeicher steht in der folgenden Zeile:

```
set "JAVA_OPTS=-Xms512M -Xmx2048M -XX:MetaspaceSize=96M -
XX:MaxMetaspaceSize=512m"
```

Wenn Sie den Arbeitsspeicher beispielsweise auf 1 GB setzen möchten, tragen Sie den folgenden Wert ein:

```
set "JAVA_OPTS=-Xms512M -Xmx1G -XX:MetaspaceSize=96M -
XX:MaxMetaspaceSize=512m"
```

## Installation durchführen

- ✓ Öffnen Sie die Installationsdatei **CPQ.msi**.

Der Setup-Assistent öffnet sich.

- ✓ Folgen Sie den im Setup-Assistenten beschriebenen Schritten.
- ✓ Vor Abschluss der Installation können Sie wählen, ob Sie CPQ starten möchten.

CPQ wird in der Konsole von Microsoft Windows gestartet. Die Konsole darf nicht geschlossen werden, so lange Sie mit CPQ arbeiten. Wenn Sie die Konsole schließen, wird auch CPQ geschlossen.

Wenn Sie möchten, dass CPQ bei einem Rechnerstart automatisch im Hintergrund gestartet wird, können Sie CPQ in einem späteren Schritt als Windows-Dienst installieren.

Die installierten Programme werden in der Programmgruppe CPQ angezeigt.

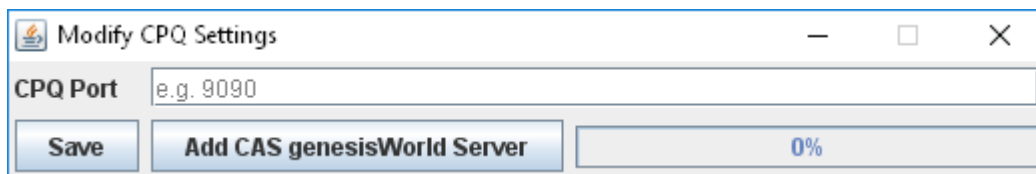
- **CPQ Config** ist eine Anwendung, mit der Sie die Schnittstelle zwischen CPQ und CAS genesisWorld konfigurieren und den Port für CPQ festlegen. Diese Konfiguration muss nach der Installation von CPQ vorgenommen werden.



- **Install CPQ Service** dient zum Installieren von CPQ als Windows-Dienst. Die Installation des Windows-Diensts ist erforderlich, wenn Sie CPQ immer automatisch im Hintergrund laufen lassen möchten.
- **CPQ** startet das Modul CPQ in der Konsole von Microsoft Windows.

## 2.2 CPQ konfigurieren

Nach der Installation von CPQ müssen Sie das Modul konfigurieren, damit CPQ mit CAS genesisWorld zusammenarbeiten kann. Diese Konfiguration nehmen Sie in dem Programm **CPQ Config** vor.



In der **CPQ Config** können Sie den Port für CPQ anpassen und sowohl die URL als auch den Hostnamen des Applikationsservers eintragen. Wenn Sie mehrere Applikationsserver einsetzen, müssen Sie die URL und den Hostnamen von jedem Applikationsserver eintragen.

Wenn Sie mit dem Programm **CPQ Config** eine Einstellung eintragen, müssen Sie immer alle Felder ausfüllen. Wenn Sie z. B. nur einen Applikationsserver eintragen und den Standardport 12000 unverändert lassen möchten, müssen Sie den Port trotzdem eintragen.

Sie können die Konfiguration bei Bedarf nachträglich ändern. Bei einer Änderung müssen ebenfalls immer alle Felder ausgefüllt werden. Anschließend müssen Sie CPQ neu starten, damit die geänderte Konfiguration übernommen werden kann.

### CPQ Config starten

Das Konfigurationsprogramm **CPQ Config** starten Sie am schnellsten im Startmenü von Microsoft Windows.

- ✓ Klicken Sie in der Programmgruppe **CPQ** auf **CPQ Config**.

Zwei Fenster öffnen sich. Wenn Sie eines dieser Fenster schließen, wird das Programm **CPQ Config** geschlossen.

### Port für CPQ festlegen

Im Standard läuft CPQ auf Port 12000. Wenn dieser Port bereits belegt ist, können Sie CPQ nicht starten und müssen den Port für CPQ deshalb ändern.

Beachten Sie, dass Sie den Port immer eintragen müssen. Dies gilt auch dann, wenn Sie den Standardport verwenden möchten. Der Standardport für CPQ ist Port 12000.

- ✓ Tragen Sie im Feld **CPQ Port** einen Port ein, der noch nicht belegt ist.

## Applikationsserver eintragen

Damit CPQ korrekt in CAS genesisWorld eingebunden werden kann, ist die Angabe der URL und des Hostnamens des Applikationsservers erforderlich. Wenn Sie mehrere Applikationsserver einsetzen, müssen Sie diese Angaben für jeden Applikationsserver vornehmen.

- ✓ Klicken Sie auf **Add CAS genesisWorld Server**.
- ✓ Im Feld **gW Server** tragen Sie die URL des Applikationsservers ein, z. B. `https://hostname.domain.de:8080/genesisrest.svc/v4.0`

Die Angabe **genesisrest.svc/v4.0** ist unbedingt erforderlich.

- ✓ Im Feld **key** tragen Sie den Hostnamen des Applikationsservers ein.

Den Hostnamen des Applikationsservers können Sie herausfinden, indem Sie auf dem Applikationsserver die Eingabeaufforderung von Microsoft Windows öffnen und **hostname** eingeben.

- ✓ Wenn Sie mehrere Applikationsserver einsetzen, können Sie mehrfach auf **Add CAS genesisWorld Server** klicken und anschließend die erforderlichen Daten eingeben.

## 2.3 Windows-Dienst installieren

Wenn Sie CPQ im Hintergrund laufen und bei einem Rechnerstart automatisch starten lassen möchten, können Sie das Modul als Microsoft Windows-Dienst installieren und entsprechend konfigurieren.

Wenn Sie den Windows-Dienst nicht verwenden möchten, müssen Sie CPQ nach jedem Rechnerstart manuell starten. CPQ wird in diesem Fall in der Konsole von Microsoft Windows gestartet. Das Konsolenfenster darf nicht geschlossen werden, weil CPQ sonst beendet wird.

Wir empfehlen die Verwendung des Windows-Diensts.

- ✓ Klicken Sie in der Programmgruppe **CPQ** auf **Install CPQ Service**.

Der Dienst wird im Hintergrund installiert.

- ✓ Nach der Installation können Sie den Windows-Dienst im Fenster **Dienste** von Microsoft Windows nach Ihren Wünschen konfigurieren.

Der Dienst für CPQ heißt **Wildfly**.

## 2.4 CPQ in CAS genesisWorld einbinden

Nach der Installation müssen Sie den CPQ Manager in die Management Konsole einbinden, damit Sie Ihre Vertriebsprodukte verwalten können.

Der CPQ Client ist in der Management Konsole bereits vorkonfiguriert. Eine Änderung der Konfiguration ist nur erforderlich, wenn Sie für CPQ einen anderen Port als 12000 verwenden oder einen Hostnamen anstelle von localhost eintragen möchten.

### 2.4.1 CPQ Manager einrichten

Damit Sie den CPQ Manager in der Management Konsole öffnen können, muss die URL des CPQ Managers in die Management Konsole eingebunden werden. Dafür legen Sie mit einem Texteditor eine neue Datei mit den entsprechenden Informationen an und speichern die Datei in dem Ordner, in dem auch die Management Konsole installiert ist. Üblicherweise ist das der Ordner `..\Client`.

- ✓ Öffnen Sie einen Texteditor.
- ✓ Tragen Sie die folgenden Zeilen ein:

```
[Settings]
URL=http://localhost:12000/cpq?tenant=V:Production
```

**URL** ist der Pfad zu Ihrer Installation von CPQ. Wenn Sie localhost eingeben, können Sie den CPQ Manager nur auf dem Rechner starten, auf dem CPQ installiert wurde. Wenn ein Zugriff von anderen Rechnern möglich sein soll, dann tragen Sie anstelle von localhost den entsprechenden Hostnamen ein.

- ✓ Speichern Sie die Datei im Ordner `..\Client` unter dem Namen **MerlinCPQ.ini**

Wenn Sie jetzt die Management Konsole neu starten, können Sie anschließend mit dem CPQ Manager arbeiten, siehe Kapitel "Administration mit dem CPQ Manager" auf Seite 12.


### 2.4.2 CPQ Client einrichten

Die URL für den CPQ Client wird in der Management Konsole verwaltet. Diese Einstellung gilt sowohl für die Einbindung in CAS genesisWorld als auch für die Einbindung in CAS genesisWorld Web.

Nachdem Sie die Lizenzen für CPQ eingetragen haben, ist eine Beispiel-URL für den CPQ Client bereits eingetragen. Passen Sie diese URL an Ihre Bedürfnisse an, indem Sie den Hostnamen localhost durch Ihren Hostnamen ersetzen und den passenden Port eintragen.

- ✓ Öffnen Sie die Management Konsole.

✓ Öffnen Sie den Bereich **Sonstiges** und dort den Ordner **CPQ Configurator**.

 Klicken Sie auf die Schaltfläche, um die **CPQ Adresse** zu ändern.

Die Standardadresse für den CPQ Client lautet  
<http://localhost:12000/CASConfiguratorMerlin/>

## 3 Administration mit dem CPQ Manager

---

Mit dem CPQ Manager legen Sie neue Vertriebsprodukte an, verwalten Abhängigkeiten zwischen den enthaltenen Produkten und legen Vorlagen für Angebotsdokumente an.

Der CPQ Manager ist derzeit nur auf Englisch verfügbar.

Für die Arbeit mit dem CPQ Manager ist die Lizenz CPQ Manager erforderlich. Zusätzlich müssen die entsprechenden Benutzer Administratoren von CAS genesisWorld sein. Dafür muss die Option **Administrator** in der **Benutzerverwaltung** der Management Konsole für die entsprechenden Benutzer gesetzt sein. Beachten Sie, dass Administratoren alle Einstellungen für CAS genesisWorld ändern dürfen.

Alle im CPQ Manager vorgenommenen Änderungen sind für andere Administratoren oder Anwender erst nach dem Speichern verfügbar.

Wenn Sie in der Management Konsole den Bereich wechseln oder die Management Konsole schließen und Ihre Änderungen nicht gespeichert haben, gehen alle Änderungen seit dem letzten Speichern verloren.


Sie speichern Ihre Änderungen, indem Sie auf **Configurator** und anschließend auf **Publish workspace** klicken, siehe Kapitel "Änderungen speichern" auf Seite 29.

### CPQ Manager starten

✓ Öffnen Sie die Management Konsole.

✓ Klicken Sie auf **CPQ**.

### 3.1 Vertriebsprodukte und Kategorien

 Im Register **Catalog** legen Sie Vertriebsprodukte an und ordnen diese in Kategorien ein.

#### 3.1.1 Kategorien

Kategorien helfen Ihnen, Ihre Vertriebsprodukte zu strukturieren. Wenn Sie viele verschiedene Produkte anbieten, ist eine Einsortierung in Kategorien empfehlenswert.

Die Kategorien werden auch im CPQ Client angezeigt.

## Kategorien anlegen und bearbeiten

**+** Klicken Sie im Register **Catalog** auf **New product category**.

Die neue Kategorie wird sofort mit der Bezeichnung **Product category** angelegt.

✓ Klicken Sie auf den Namen der Kategorie, um einen eigenen Namen einzugeben.

## Kategorien verwalten

**■** Mit Klick auf das Symbol vor einer Kategorie können Sie die Kategorie ausklappen und bei Bedarf untergeordnete Kategorien eintragen.

✓ Wenn Sie auf eine Kategorie klicken, werden auf der rechten Seite des Fensters alle in der Kategorie vorhandenen Vertriebsprodukte angezeigt.

✓ Mit Klick auf **Products** lassen Sie im rechten Fenster alle Produkte anzeigen. Dabei werden auch die Produkte angezeigt, die in Kategorien eingeordnet wurden.

## Kategorien löschen

**🗑️** Klicken Sie hinter einer Kategorie auf die Schaltfläche, um die Kategorie zu löschen.

### Hinweise

Gelöschte Kategorien lassen sich nicht wiederherstellen.

Alle in der Kategorie vorhandenen Vertriebsprodukte werden beim Löschen der Kategorie in die Hauptkategorie **Products** verschoben.

### 3.1.2 Vertriebsprodukte


Vertriebsprodukte sind die Produkte, die im CPQ Client gewählt werden und somit zu Verkaufschancen hinzugefügt werden können. Vertriebsprodukte setzen sich in der Regel aus mehreren Produkten zusammen, für die im CPQ Manager bestimmte Vorgaben wie Struktur und Regeln festgelegt werden können.

**■ ■ ■ ■** Vertriebsprodukte legen Sie im Register **Catalog** an.



## Vertriebsprodukte anlegen

✓ Öffnen Sie bei Bedarf eine Kategorie.

Vertriebsprodukte lassen sich nicht nachträglich in eine Kategorie verschieben. Öffnen Sie deshalb die gewünschte Kategorie vor dem Anlegen des Vertriebsprodukts.

-  Klicken Sie auf die Schaltfläche, um ein neues Vertriebsprodukt anzulegen.
- ✓ Geben Sie den Namen des neuen Vertriebsprodukts ein und speichern Sie Ihre Eingabe.


## Vertriebsprodukt konfigurieren

-  Die Struktur des Vertriebsprodukts legen Sie im Register **Feature structure** fest, siehe Kapitel "Struktur" auf Seite 14.
-  Die Regeln für das Vertriebsprodukt legen Sie im Register **Rules** fest, siehe Kapitel "Regeln verwalten" auf Seite 19.

## Vertriebsprodukt umbenennen

- ✓ Klicken Sie auf den Namen eines Vertriebsprodukts und geben Sie den neuen Namen ein.

## Vertriebsprodukt löschen

-  Klicken Sie auf diese Schaltfläche, um ein Vertriebsprodukt zu löschen.


Ein gelöscht Vertriebsprodukt kann nicht wiederhergestellt werden.

Alle in den Registern **Feature structure** und **Rules** vorgenommene Einstellungen für dieses Vertriebsprodukt werden ebenfalls unwiderruflich gelöscht.

In CAS genesisWorld gespeicherte Produkte werden nicht gelöscht.

Bereits angelegte Vertriebsprodukte werden nicht aus CAS genesisWorld gelöscht, Anwender können allerdings Angebote mit gelöschten Vertriebsprodukten im CPQ Client nicht mehr bearbeiten.

## 3.2 Struktur

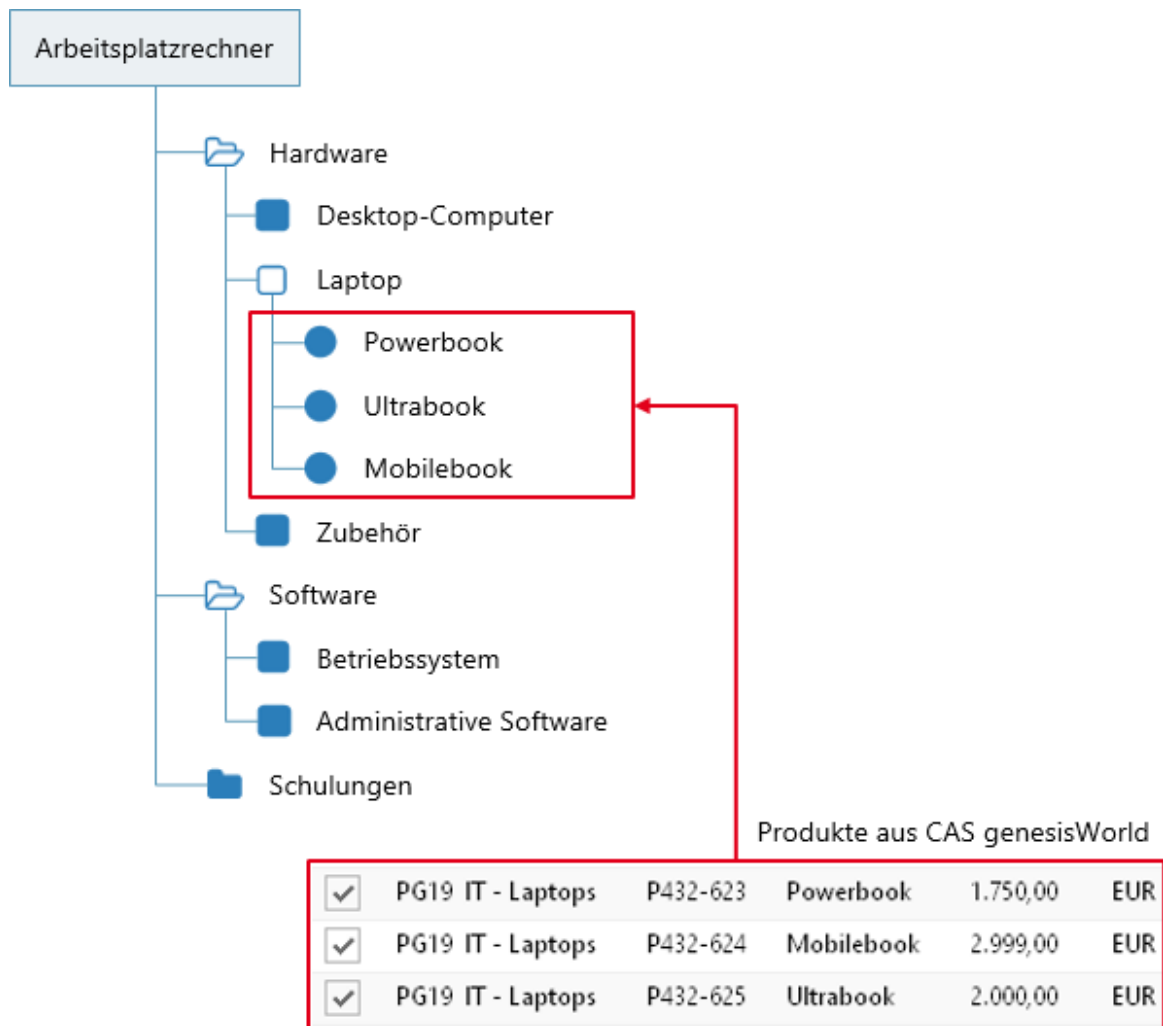
-  Im Register **Feature structure** legen Sie den Aufbau eines Vertriebsprodukts fest.

Vertriebsprodukte gliedern Sie, indem Sie Merkmale und Ausprägungen festlegen. Ausprägungen sind in der Regel die Produkte, die in CAS genesisWorld gespeichert sind. Zusätzlich sind freie Eingaben im CPQ Manager möglich.

## Beispiel

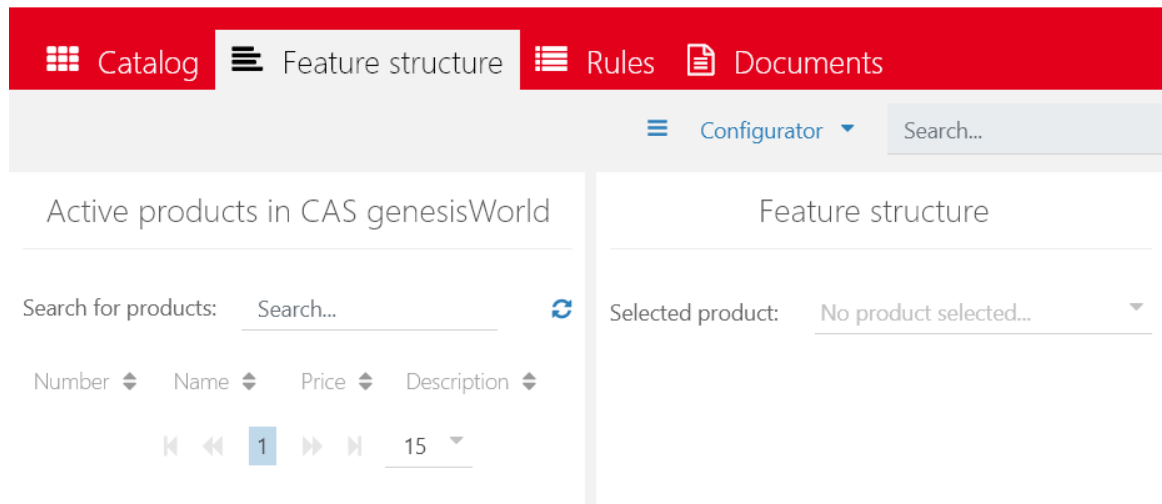
Im Beispiel sehen Sie die vereinfachte Darstellung der Struktur eines Vertriebsprodukts mit dem Namen Arbeitsplatzrechner. Im Ordner Hardware sind 3 Merkmale vorhanden:

Desktop-Computer, Laptop und Zubehör. Das Merkmal Laptop enthält die Ausprägungen Powerbook, Ultrabook und Mobilebook. Diese Ausprägungen sind Produkte, die in CAS genesisWorld vorhanden sind.




### 3.2.1 Aufbau des Registers Feature structure

## CPQ Manager



#### Active products in CAS genesisWorld

Auf der linken Seite des Fensters können Sie in CAS genesisWorld nach den Produkten suchen, die Sie für Ihr Vertriebsprodukt verwenden möchten.

 Wenn Sie das Feld leer lassen und auf die Schaltfläche klicken, werden alle in CAS genesisWorld gespeicherten Produkte angezeigt.

#### Feature structure

Auf der rechten Seite sehen und konfigurieren Sie die Struktur des Vertriebsprodukts.

✓ Wählen Sie im Feld **Selected product** das Vertriebsprodukt, für das Sie die Struktur festlegen möchten.

Zur Wahl stehen alle Vertriebsprodukte, die im Register **Catalog** angelegt wurden.

### 3.2.2 Produkte suchen und hinzufügen

Die Struktur Ihres Vertriebsprodukts gestalten Sie, indem Sie im Register **Feature structure** Merkmale und Ausprägungen festlegen. Ausprägungen werden in CPQ die Produkte genannt, die in CAS genesisWorld gespeichert sind und aus denen sich das Vertriebsprodukt zusammensetzt. Diese Produkte können über das Suchfeld gefunden werden.



## Produkte suchen

Für die Suche können Sie die Stellvertreterzeichen % und \* verwenden.

Durchsucht werden nur die Felder, die im Desktop-Client von CAS genesisWorld in den **Einstellungen** im Register **Suche** für Produkte festgelegt wurden.

- Wenn Sie alle Produkte finden möchten, können Sie das Suchfeld einfach leer lassen und auf die Schaltfläche für die Suche klicken. Ein Stellvertreterzeichen muss für diesen Fall nicht eingegeben werden.
- Wenn Sie eine bestimmte zusammenhängende Buchstabenfolge finden möchten, müssen Sie kein Stellvertreterzeichen eingeben. Beispiel: Mit dem Suchbegriff "lap" finden Sie das Produkt "Laptop".
- Wenn Sie Produkte mit bestimmten, nicht aufeinanderfolgenden Buchstaben finden möchten, müssen Sie ein % eingeben. Beispiel: Mit dem Suchbegriff "l%p" finden Sie das Produkt "Laptop" und das Produkt "Schulung 4 Personen".

Für die Suche gelten die Filtereinstellungen, die in der Management Konsole für Produkte festgelegt werden können. Gefunden werden nur die Produkte, die von den Filtereinstellungen berücksichtigt werden. Sie können diese Filtereinstellungen in der Management Konsole im Bereich **Sonstiges** und dort auf der Seite **Produkte** prüfen.

Zusätzlich gelten die Einstellungen für das Suchmuster, die in den **Einstellungen** des Desktop-Clients von CAS genesisWorld vorgenommen werden können.

- ✓ Geben Sie Ihren Suchbegriff in das Feld **Search for products by name** ein und drücken Sie die Enter-Taste.

## Produkte zur Struktur hinzufügen

- ☰ Mit dieser Schaltfläche fügen Sie im Register **Feature structure** Produkte per Drag & Drop zur Struktur hinzu.

CPQ unterstützt nur die Basiswährung, die in der Management Konsole für CAS genesisWorld eingestellt wurde. Wenn in CAS genesisWorld Produkte in verschiedenen Währungen vorhanden sind, können nur die Preise von Produkten in der Basiswährung übernommen werden.

Wenn Sie beispielsweise Euro als Basiswährung eingetragen haben und ein Produkt mit einer Preisinformation in Pfund Sterling (GBP) übernehmen möchten, dann wird zwar das Produkt in die Feature structure übernommen, aber nicht der Preis.

### 3.2.3 Struktur festlegen

Damit Sie die Struktur für ein Vertriebsprodukt festlegen können, muss zuerst das Vertriebsprodukt angelegt worden sein.

- ☐ Ein Vertriebsprodukt legen Sie im Register **Catalog** an, siehe Kapitel "Vertriebsprodukte und Kategorien" auf Seite 12.

## Vertriebsprodukt strukturieren

- ☰ Die Struktur des Vertriebsprodukts legen Sie im Register **Feature structure** fest.

- ✓ Wählen Sie im Feld **Selected product** das Vertriebsprodukt, für das Sie die Struktur festlegen möchten.

Beachten Sie, dass die Reihenfolge der Ordner, Merkmale und Ausprägungen aktuell nicht geändert werden kann. Die Struktur wird in der Reihenfolge gespeichert, in der Sie die Ordner, Merkmale und Ausprägungen eingeben.

- + Mit **New feature folder** legen Sie einen neuen Ordner an.

Dieser Ordner dient nur der optischen Strukturierung. Für Ordner können keine Regeln festgelegt werden.

- + Mit **New feature** legen Sie ein neues Merkmal an, z. B. Laptop.

Ein Merkmal enthält in der Regel mehrere Ausprägungen, zwischen denen Anwender beim Erstellen des Angebots wählen können. Für Merkmale sind Regeln möglich.

- ☰ Produkte aus CAS genesisWorld legen Sie per Drag & Drop als Ausprägung an. Ziehen Sie dabei das Produkt aus der Liste auf der linken Seite an die gewünschte Stelle der Merkmalstruktur.

Für Ausprägungen sind Regeln möglich.

- + Mit **New attribute** können Sie eine Ausprägung eingeben, die nicht als Produkt in CAS genesisWorld vorhanden ist.

Für diese Art von Ausprägungen können keine Preise eingestellt werden. Preise sind nur für in CAS genesisWorld gespeicherte Produkte möglich.

- ✓ Mit Klick auf eine Schaltfläche vor einem Ordner oder einem Merkmal können Sie das entsprechende Element ausklappen, um anschließend untergeordnete Elemente hinzuzufügen.

📁 Klicken Sie auf die Schaltfläche vor einem Ordner, um die Inhalte des Ordners anzuzeigen oder zu verbergen.

☑ Klicken Sie auf die Schaltfläche vor einem Merkmal, um die Ausprägungen für dieses Merkmal anzuzeigen oder zu verbergen.

● Eine Ausprägung lässt sich nicht ausklappen, da keine untergeordneten Elemente vorhanden sein können.

## Bezeichnungen ändern

Beim Anlegen neuer Ordner, Merkmale und Ausprägungen werden automatisch die Bezeichnungen der jeweiligen Art des Elements eingetragen. Diese Bezeichnungen können Sie ändern, indem Sie auf eine Bezeichnung klicken und einen neuen Text eingeben.


Wenn Sie die Bezeichnung einer Ausprägung ändern, wird die Bezeichnung des in CAS genesisWorld gespeicherten Produkts nicht geändert. Wenn Sie eine Bezeichnung eines Produkts dauerhaft ändern möchten, müssen Sie diese Änderung in CAS genesisWorld vornehmen. Bei einer Änderung in CAS genesisWorld werden allerdings nicht die Bezeichnungen der Ausprägungen bereits angelegter Vertriebsprodukte in CPQ geändert.

## Funktionen für Merkmale und Ausprägungen

Für Merkmale und Ausprägungen sind verschiedene Funktionen verfügbar.


 Mit dieser Schaltfläche legen Sie fest, dass ein Merkmal ein Pflichtfeld ist.

Pflichtfeld bedeutet, dass eine der Ausprägungen des Merkmals im CPQ Client gewählt werden muss.

 Mit dieser Schaltfläche schalten Sie zwischen Einfachauswahl und Mehrfachauswahl um. Diese Einstellung ist nur für Merkmale möglich.

Mit dieser Einstellung legen Sie fest, ob Anwender nur eine oder gleich mehrere Ausprägungen wählen dürfen.

 Bei einer Mehrfachauswahl werden im CPQ Client alle Ausprägungen als Optionsfelder angezeigt.

 Bei einer Einfachauswahl wird im CPQ Client eine Dropdown-Liste mit allen Ausprägungen angezeigt.

 Mit dieser Schaltfläche löschen Sie einen Ordner, ein Merkmal oder eine Ausprägung.

Der gewählte Ordner, das Merkmal oder die Ausprägung wird unwiderruflich gelöscht.

Wenn Sie ein übergeordnetes Element löschen, dann werden auch alle untergeordneten Elemente gelöscht. Wenn Sie also z. B. einen Ordner löschen, der mehrere Merkmale und Ausprägungen enthält, dann werden auch diese Merkmale und Ausprägungen gelöscht. Bereits festgelegte Regeln für das Merkmal oder die Ausprägung werden ebenfalls gelöscht.

Beim Löschen einer Ausprägung wird das entsprechende Produkt nur aus der Struktur des Vertriebsprodukts entfernt, aber nicht aus CAS genesisWorld gelöscht.

## 3.3 Regeln verwalten

 Im Register **Rules** legen Sie die Regeln für Vertriebsprodukte fest.

Mit den Regeln legen Sie fest, wie die einzelnen Elemente des Vertriebsprodukts im CPQ Client miteinander kombiniert werden dürfen.

Für jedes Merkmal und jedes Attribut können Sie mehrere Regeln eintragen und auf diese Weise Regeln miteinander kombinieren.

## CPQ Manager

The screenshot displays the CPQ Manager interface. At the top, there is a red navigation bar with four tabs: 'Catalog', 'Feature structure', 'Rules', and 'Documents'. Below this is a secondary bar with 'Configurator' and a search field. The main area is split into two panels. The left panel, titled 'Feature structure', shows a tree view for the selected product 'Arbeitsplatzrechner'. It lists 'Hardware' with sub-items: 'Desktop-Computer' (containing 'Client Computer S' at €499.00 and 'Client Computer M' at €899.00) and 'Laptop' (containing 'Laptop' at €1,250.00, 'Powerbook' at €1,750.00, 'Mobilebook' at €1,200.00, and 'Ultrabook' at €2,000.00). The right panel, titled 'Simple rule editor', shows a table for defining rules. The table has three columns: 'Feature element', 'Operator', and 'Feature element'. The first row is empty, with prompts 'Drop a feature or an attribute.' and a 'Select a...' dropdown. Below the table is a pagination control showing '1' of 15 items.

### Feature structure

Im Bereich **Feature structure** sehen Sie die zuvor festgelegte Struktur für das gewählte Vertriebsprodukt. Dort können Sie bei Bedarf Änderungen an der Struktur vornehmen und z. B. Pflichtfelder setzen oder Mehrfachauswahl erlauben.

Neue Produkte aus CAS genesisWorld zum Vertriebsprodukt hinzufügen ist nur im Register **Feature structure** möglich, siehe Kapitel "Struktur" auf Seite 14.

### Simple rule editor

Im Bereich **Simple rule editor** legen Sie die Regeln fest. Dazu ziehen Sie ein Merkmal oder eine Ausprägung mit der Maus auf das jeweilige Feld und legen anschließend den Operator fest.

Die hier eingestellten Regeln wirken sich auf die Konfiguration des Vertriebsprodukts im CPQ Client aus. Beispielsweise können Sie einstellen, dass Desktop-Computer nicht mit

Laptops kombiniert werden dürfen. Wenn jetzt ein Anwender im CPQ Client einen der Desktop-Computer wählt, wird die Auswahl für Laptops automatisch deaktiviert. Umgekehrt darf auch kein Desktop-Computer mehr gewählt werden, wenn ein Laptop gewählt wurde.

Beim Erstellen der Regeln dürfen verschiedene Elemente wie Merkmale und Ausprägungen kombiniert werden, aber nicht immer. In manchen Fällen sind nur Ausprägungen mit anderen Ausprägungen kombinierbar, in anderen wiederum nur Merkmale und Ausprägungen. Welche Kombinationen möglich sind, lesen Sie in der Beschreibung der jeweiligen Operatoren.

Für jedes Merkmal und jede Ausprägung können jeweils mehrere Regeln festgelegt werden.

Für Ordner sind keine Regeln möglich. Ordner dienen ausschließlich der optischen Gestaltung der Struktur.






Die eingetragenen Regeln werden immer anhand der linken Spalte automatisch alphabetisch sortiert.

## Änderungen speichern

Damit Ihre Änderungen für andere Administratoren und Anwender zugänglich sind, müssen Sie diese Änderungen veröffentlichen, siehe Kapitel "Änderungen speichern" auf Seite 29.

### 3.3.1 Beispiel für Regeln

Im folgenden Screenshot sehen Sie ein Beispiel für die Einstellungen der Regeln.

Feature element	Operator	Feature element
● Betriebssystem für Server	activates	■ Schulungen für Administratoren 
● Betriebssystem für Server	set mandatory	■ Schulungen für Administratoren 
● Betriebssystem für Workstation	not with	■ Administrative Software 
● Client Computer S	only with	● Betriebssystem für Workstation 
● Laptop	set default	● USB Maus 
Drop a feature or an attribute.	Select an operator...	Drop a feature or an attribute.

Diese Regeln haben die folgenden Auswirkungen auf die Konfiguration des Vertriebsprodukts durch Anwender:

- Wenn die Ausprägung Betriebssystem für Server gewählt wurde, wird das Merkmal Schulung für Administratoren aktiviert.

Das Merkmal Schulung für Administratoren inklusive aller Ausprägungen wird erst dann angezeigt, wenn zuvor ein Betriebssystem für Server gewählt wurde.

- Wenn die Ausprägung Betriebssystem für Server gewählt wurde, muss zwingend eine Schulung für Administratoren gewählt werden.

Das Merkmal Schulung für Administratoren wird zum Pflichtfeld.

- Wenn die Ausprägung Betriebssystem für Workstation gewählt wurde, kann keine Administrative Software gewählt werden.

Umgekehrt gilt dasselbe: Wenn ein Anwender eine Administrative Software wählt, kann er die Ausprägung Betriebssystem für Workstation nicht mehr wählen.

- Wenn die Ausprägung Client Computer S gewählt wurde, kann als Betriebssystem nur Betriebssystem für Workstation gewählt werden.
- Wenn die Ausprägung Laptop gewählt wurde, wird die Ausprägung USB Maus automatisch ebenfalls gewählt.

Die Wahl der Ausprägung USB Maus ist nicht verpflichtend und kann bei Bedarf ohne Auswirkungen geändert werden.

### 3.3.2 Operatoren

Im CPQ Manager sind mehrere Operatoren verfügbar, mit denen Sie die Regeln festlegen. Diese Operatoren können in der Regel mit Merkmalen und Ausprägungen verwendet werden. Manche Operatoren sind allerdings nur für Merkmale oder Ausprägungen verfügbar.

Für jedes Merkmal und jede Ausprägung sind mehrere Regeln einstellbar. Die Verwendung mehrerer Regeln für einzelne Merkmale oder Ausprägungen kann zu unerwünschten Auswirkungen führen. Wir empfehlen deshalb, die Regeln im CPQ Client zu testen.

#### Not with

**Not with** (nicht mit) bedeutet, dass das Element auf der rechten Seite im CPQ Client nicht mit dem Element auf der linken Seite kombiniert werden darf.

Diese Regel gilt in beide Richtungen.

Dieser Operator kann mit Merkmalen und Ausprägungen verwendet werden.

#### Beispiele

- Betriebssystem für Workstation **not with** ■ Administrative Software

Die Ausprägung Betriebssystem für Workstation darf nicht mit dem Merkmal Administrative Software kombiniert werden und umgekehrt.

### ■ Desktop-Computer **not with** ■ Laptop

Das Merkmal Desktop-Computer darf nicht mit dem Merkmal Laptop kombiniert werden und umgekehrt.

## Implies

**Implies** (impliziert) bedeutet, dass das Element auf der rechten Seite automatisch einbezogen wird, wenn das Element auf der linken Seite im CPQ Client gewählt wird.

Diese Regel gilt von links nach rechts.

Dieser Operator kann mit Merkmalen und Ausprägungen verwendet werden.

### Beispiele

#### ● Datenbank-Software **implies** ■ Schulungen für Administratoren

Wenn die Ausprägung Datenbank-Software gewählt wird, wird eine Ausprägung des Merkmals Schulungen für Administratoren gesetzt.

Da in diesem Fall ein Merkmal auf der rechten Seite steht und für dieses Merkmal mehrere Ausprägungen möglich sind, erhält der Anwender beim Wählen der Ausprägung Datenbank-Software die Aufforderung, eine Schulung zu wählen. Dieser Vorgang ist zwingend erforderlich. Wenn der Anwender diesen Vorgang abbricht, wird das Attribut Datenbank-Software wieder aus seiner Konfiguration entfernt.

#### ● Betriebssystem für Server **implies** ● Datenbank-Software

Wenn die Ausprägung Betriebssystem für Server gewählt wird, wird auch die Ausprägung Datenbank-Software automatisch gewählt.

Wenn der Anwender die Auswahl der Ausprägung Datenbank-Software rückgängig macht, muss auch die Auswahl der Ausprägung Betriebssystem für Server rückgängig gemacht werden.

## Corresponds

**Corresponds** (entspricht) bedeutet, dass das Element auf der rechten Seite automatisch einbezogen wird, wenn das Element auf der linken Seite gewählt wurde und umgekehrt.

Diese Regel ist eine Erweiterung der Implies-Regel und gilt in beide Richtungen.

Dieser Operator kann mit Merkmalen und Ausprägungen verwendet werden.

### Beispiele

#### ● Datenbank-Software **corresponds** ■ Schulungen für Administratoren

Wenn die Ausprägung Datenbank-Software gewählt wird, wird eine Ausprägung des Merkmals Schulungen für Administratoren gesetzt.

Umgekehrt gilt: Wenn eine Ausprägung des Merkmals Schulungen für Administratoren gesetzt wird, wird die Ausprägung Datenbank-Software ebenfalls gesetzt.

Da in diesem Fall ein Merkmal auf der rechten Seite steht und für dieses Merkmal mehrere Ausprägungen möglich sind, erhält der Anwender beim Wählen der Ausprägung Datenbank-Software die Aufforderung, eine Schulung zu wählen. Dieser Vorgang ist zwingend erforderlich. Der Anwender kann dies bei Bedarf abbrechen, dann wird das Attribut Datenbank-Software allerdings wieder aus seiner Konfiguration entfernt.

#### ● Betriebssystem für Server **corresponds** ● Datenbank-Software

Wenn die Ausprägung Betriebssystem für Server gewählt wird, wird auch die Ausprägung Datenbank-Software automatisch gewählt und umgekehrt.

Wenn der Anwender die Auswahl einer der beiden Ausprägungen rückgängig macht, muss auch die Auswahl der anderen Ausprägung rückgängig gemacht werden.

## Only with

**Only with** (nur mit) bedeutet, dass das Element auf der linken Seite nur gemeinsam mit dem Element auf der rechten Seite gewählt werden darf.

Diese Regel gilt in beide Richtungen.

Dieser Operator kann nur mit Ausprägungen verwendet werden.

### Beispiel

#### ● Client Computer S **only with** ● Betriebssystem für Workstation

Wenn die Ausprägung Client Computer S gewählt wird, wird automatisch die Ausprägung Betriebssystem für Workstation gewählt.

Wenn der Anwender die Ausprägung Betriebssystem für Workstation wieder entfernt, wird die Wahl der Ausprägung Client Computer S automatisch wieder rückgängig gemacht.

## Activates

**Activates** (aktiviert) bedeutet, dass das Element auf der rechten Seite erst dann im CPQ Client verfügbar ist, wenn zuvor das Element auf der linken Seite gewählt wurde.

Diese Regel gilt von links nach rechts.

Dieser Operator kann mit Merkmalen und Ausprägungen verwendet werden. Auf der rechten Seite dürfen nur Merkmale stehen, keine Ausprägungen.

### Beispiel

#### ● Betriebssystem für Server **activates** ■ Schulungen für Administratoren



Wenn die Ausprägung Betriebssystem für Server gewählt wurde, wird das Merkmal Schulungen für Administratoren angezeigt.

Wenn die Auswahl der Ausprägung Betriebssystem für Server wieder entfernt wird, wird das komplette Merkmal Schulungen für Administratoren wieder ausgeblendet und eine bereits erfolgte Wahl einer Ausprägung wird aus der Konfiguration entfernt.

## Set default

**Set default** (setze Standard) bedeutet, dass das Element auf der rechten Seite automatisch als Standard gesetzt wird, wenn das Element auf der linken Seite im CPQ Client gewählt wurde. Die automatisch als Standard gesetzten Elemente lassen sich im CPQ Client wieder abwählen und sind nicht verpflichtend.

Diese Regel gilt von links nach rechts.

Dieser Operator kann nur mit Ausprägungen verwendet werden.

### Beispiel

● Laptop **set default** ● USB Maus

Wenn die Ausprägung Laptop gewählt wurde, wird automatisch die Ausprägung USB Maus gewählt.

Die Ausprägung USB Maus kann vom Anwender bei Bedarf ohne Auswirkungen geändert werden.

## Set mandatory

**Set mandatory** (schalte verpflichtend) bedeutet, dass das Element auf der rechten Seite zwingend gewählt werden muss, wenn im CPQ Client das Element auf der linken Seite gewählt wurde.

Diese Regel gilt von links nach rechts.

Dieser Operator kann mit Merkmalen und Ausprägungen verwendet werden. Auf der rechten Seite dürfen nur Merkmale stehen, keine Ausprägungen. Dadurch kann der Anwender frei zwischen allen Ausprägungen wählen, die für dieses Merkmal vorhanden sind. Wenn Sie die Ausprägung fest vorgeben möchten, dann verwenden Sie den Operator **implies**.

### Beispiel

● Betriebssystem für Server **set mandatory** ■ Schulungen für Administratoren

Wenn die Ausprägung Betriebssystem für Server gewählt wurde, muss auch eine Ausprägung des Merkmals Schulungen für Administratoren gewählt werden. Welche der vorhandenen Ausprägungen gewählt werden muss, ist nicht fest vorgegeben.

### 3.4 Angebotsvorlagen verwalten

 Angebotsvorlagen legen Sie im Register **Documents** an.

Im Register **Documents** finden Sie auch eine Beispielvorlage, die Sie herunterladen und als Basis für Ihre eigenen Vorlagen verwenden können.

Angebotsvorlagen sind aktuell nur auf Deutsch verfügbar. Wenn Sie Angebote in anderen Sprachen erstellen möchten, können Sie die Beispielvorlage herunterladen und entsprechend übersetzen. Beachten Sie jedoch, dass der Inhalt des Platzhalters %%STANDARD\_EXT\_Datum%% auf Deutsch ausgegeben wird.

#### Funktionen für Vorlagen im CPQ Manager

 Mit **Upload** laden Sie eine Angebotsvorlage in den CPQ Manager.

Wenn Sie hinter einer bestehenden Angebotsvorlage auf die Schaltfläche für den Upload klicken, wird die bestehende Vorlage durch die neu hochgeladene Vorlage ersetzt.

 Mit **Download** speichern Sie eine Angebotsvorlage auf Ihrem Rechner.

 Mit **Delete** entfernen Sie eine Angebotsvorlage.

Die Angebotsvorlage wird unwiderruflich gelöscht.

#### Beispielvorlage herunterladen und anpassen

 Klicken Sie hinter **Download CAS example document template** auf die Schaltfläche für den Download.


- ✓ Öffnen Sie die heruntergeladene Vorlage mit Microsoft Word.
- ✓ Passen Sie das Layout, die Farben, die Schriftart und Bilder für Ihren Bedarf an.

Die im Dokument enthaltenen Platzhalter sollten nicht gelöscht werden. Dies betrifft vor allem die Platzhalter in der Tabelle, in der das Angebot angezeigt wird. Wenn Sie in dieser Tabelle Platzhalter löschen, kann das Angebot ggf. nicht mehr korrekt gedruckt werden.

Platzhalter erkennen Sie an den %%-Zeichen vor und nach dem Platzhalter, z. B. %%STANDARD\_EXT\_FIRMA%%.

Bilder sollten in die Angebotsvorlage eingebettet werden, damit die Bilder bei jedem Anwender angezeigt werden.

## Angebotsvorlage hochladen

 Klicken Sie auf die Schaltfläche für den Upload, um eine eigene Angebotsvorlage hochzuladen.

- ✓ Wählen Sie das Dokument auf Ihrem Rechner und bestätigen Sie den Upload.

Ihre Angebotsvorlage steht jetzt im CPQ Manager zur Verfügung.

## Name der Angebotsvorlage ändern

Beim Hochladen des Microsoft Word-Dokuments wird der Name des Dokuments als Name der Angebotsvorlage übernommen. Diesen Namen können Sie ändern. Der Name ist im CPQ Client für Anwender sichtbar, wenn Anwender ein Dokument für ihr Angebot erstellen.

- ✓ Klicken Sie auf den Namen der Angebotsvorlage.
- ✓ Geben Sie einen neuen Namen ein und drücken Sie die Enter-Taste.

## Änderungen speichern

Damit Ihre Änderungen für andere Administratoren und Anwender zugänglich sind, müssen Sie diese Änderungen veröffentlichen, siehe Kapitel "Änderungen speichern" auf Seite 29.

### 3.4.1 Mögliche Platzhalter

Folgende Platzhalter sind möglich.

#### Felder aus CAS genesisWorld

Die Inhalte dieser Felder werden aus der Verkaufschance und aus dem mit der Verkaufschance verknüpften Ansprechpartner übernommen.

Platzhalter	Bedeutung
%%STANDARD_EXT_Firma%%	Name der Firma aus dem Feld <b>Kunde</b> der Verkaufschance
%%STANDARD_EXT_Vorname%%	Vorname des Ansprechpartners
%%STANDARD_EXT_Name%%	Nachname des Ansprechpartners
%%STANDARD_EXT_Strasse%%	Straße des Ansprechpartners
%%STANDARD_EXT_PLZ%%	Postleitzahl des Ansprechpartners

%%STANDARD_EXT_Ort%%	Ort des Ansprechpartners
%%STANDARD_EXT_ADDRESSLETTER%%	Briefanrede des Ansprechpartners
%%STANDARD_EXT_Datum%%	Datum aus dem Feld <b>Ende</b> der Verkaufschance
%%STANDARD_EXT_Ansprechpartner%%	Ansprechpartner aus dem Feld <b>Verantwortlicher</b> der Verkaufschance

## Felder für Vertriebsprodukte

<b>Platzhalter</b>	<b>Bedeutung</b>
%%ELEMENT_Anzahl%%	Anzahl der Produkte
%%ELEMENT_ItemName%%	Name des Vertriebsprodukts
%%ELEMENT_Einzelpreis%%	Einzelpreis des Produkts
%%ELEMENT_RabattAbsolut%%	Rabatt Absolut
%%ELEMENT_PreisRabattiert%%	Preis nach Abzug des Rabatts
%%ELEMENT_Artikelnummer%%	Produktnummer
%%ELEMENT_Name%%	Name eines Elements des Vertriebsprodukts

## Weitere Platzhalter

In der Angebotsvorlage sind weitere Platzhalter vorhanden, die für das Layout der Tabelle von Bedeutung sind. Wir empfehlen, diese Platzhalter unverändert zu lassen.

Platzhalter für das Tabellenlayout sind:

- %%DEFINE+TABLENAME\_KombiTabelle%%
- %%DEFINE+TABLEHEADER%%
- %%DEFINE+ROWFOR\_ITEM+ROWDEPTH\_1%%
- %%DEFINE+ROWFOR\_ITEMDETAIL%%
- %%DEFINE+ROWFOR\_SUM%%.

### 3.5 Änderungen speichern

Alle Änderungen, die Sie im CPQ Manager vornehmen, werden zunächst temporär im CPQ Manager gespeichert. Damit Benutzer die neuen Vertriebsprodukte im CPQ Client einsetzen oder weitere Administratoren Ihre Änderungen sehen können, müssen Sie Ihre Änderungen veröffentlichen.

Wenn Sie in der Management Konsole den Bereich wechseln oder die Management Konsole schließen und Ihre Änderungen im CPQ Manager vorher nicht gespeichert haben, gehen alle Änderungen seit dem letzten Speichern verloren.

Wenn Sie Änderungen im CPQ Manager vornehmen und ein Benutzer im CPQ Client gerade das entsprechende Vertriebsprodukt bearbeiten möchte, erhält der Benutzer einen Hinweis und muss das Vertriebsprodukt neu laden.

☰ Öffnen Sie das Menü **Configurator** und klicken Sie auf **Publish workspace**.

Die Änderungen sind jetzt für alle Benutzer des CPQ Managers und CPQ Clients verfügbar.

### 3.6 CPQ-Daten sichern

Für CPQ wird eine gesonderte Datenbank angelegt. Die im CPQ Manager angelegten Vertriebsprodukte werden nicht in der Datenbank von CAS genesisWorld gespeichert.

Die Datenbank für CPQ wird auf dem Rechner gespeichert, auf dem auch CPQ installiert ist. Sie finden die Datenbank im Ordner C:\ProgramData\CAS-Software\CPQ\wildfly\standalone\data\h2.

Für eine Sicherung der Datenbank empfehlen wir, diesen Ordner in Ihre Backup-Strategie aufzunehmen.

## 4 CPQ Client

---

Im CPQ Client erstellen Anwender in Verkaufschancen individuelle Angebote.

### Gut zu wissen

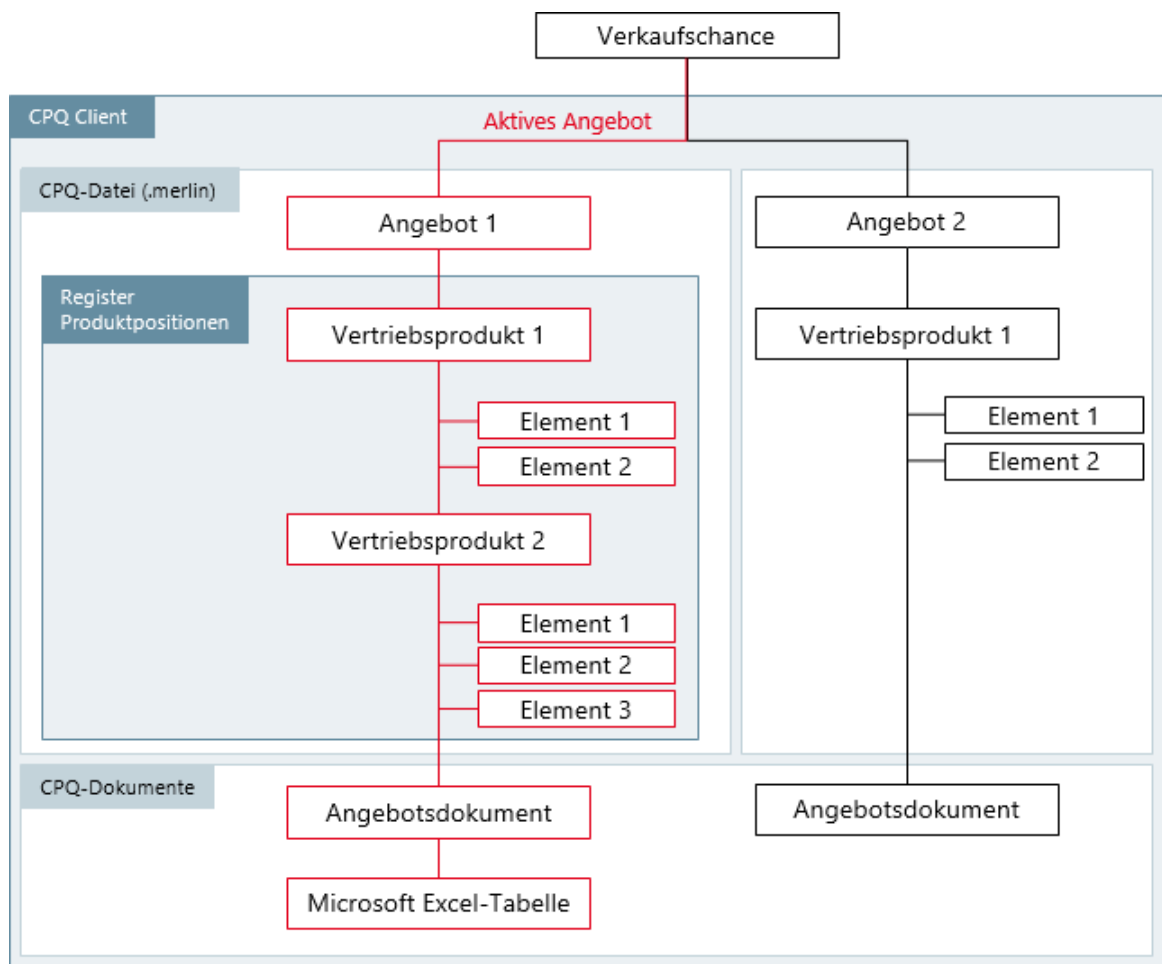
- Für CPQ ist eine Lizenz notwendig.

Benutzer mit Lizenz für CPQ können keine Verkaufschancen bearbeiten, die ohne Lizenz für CPQ angelegt wurden. Dies betrifft auch Verkaufschancen, die ein Benutzer vor der Zuweisung der Lizenz für CPQ selbst angelegt hat.

Benutzer ohne Lizenz für CPQ können Verkaufschancen mit CPQ-Vertriebsprodukten nicht bearbeiten.

- CPQ muss von einem Administrator eingerichtet und gestartet worden sein. Wenden Sie sich an Ihren Administrator, wenn Sie den CPQ Client nicht starten können.
- Der CPQ Client ist im Desktop-Client von CAS genesisWorld und in CAS genesisWorld Web verfügbar und funktioniert in beiden Anwendungen gleich.
- In den mobilen Apps ist der CPQ Client nicht verfügbar. Anwender mit Lizenz für den CPQ Client können in den mobilen Apps Verkaufschancen anlegen, aber keine Produkte hinzufügen.
- Mit CPQ können Angebote nur mit der Basiswährung erstellt werden. Wenn Sie in CAS genesisWorld eine von der Basiswährung abweichende Standardwährung eingestellt haben, wird für Verkaufschancen trotzdem die Basiswährung berücksichtigt.

#### 4.1 Aufbau einer Verkaufschance mit CPQ



Mit dem CPQ Client können Sie Angebote zu Verkaufschancen erstellen. Diese Angebote werden komplett im CPQ Client verwaltet.

Nachdem ein Angebot im CPQ Client gespeichert wurde, wird in CAS genesisWorld ein Dokument-Datensatz angelegt und mit der Verkaufschance verknüpft. Die im Dokument-

Datensatz enthaltene Datei wird im CPQ-Format (.merlin) gespeichert und kann nur mit dem CPQ Client geöffnet und bearbeitet werden.

Die einzelnen Elemente des Angebots werden als Produktpositionen im gleichnamigen Register der Verkaufschance gespeichert. Diese Produktpositionen lassen sich im Register **Produktpositionen** nur lesend anzeigen, aber nicht ändern. Änderungen nehmen Sie im Register **CPQ** vor.

Für eine Verkaufschance können mehrere Angebote vorhanden sein. Jedes dieser Angebote wird im CPQ-Format in CAS genesisWorld gespeichert und mit der Verkaufschance verknüpft. Wenn mehrere Angebote vorhanden sind, werden im Register **Produktpositionen** der Verkaufschance nur die Elemente des aktuellen Angebots angezeigt. Das aktuelle Angebot ist immer das Angebot, das zuletzt im CPQ Client gespeichert wurde.

Im CPQ Client können Datei wie Angebotsdokumente im .docx- oder .pdf-Format und Microsoft Excel-Tabellen generiert werden. Diese Dokumente werden anschließend automatisch mit der Verkaufschance verknüpft und sind in der Akte vorhanden. Sowohl die Dokumente aktiver Angebote als auch die Dokumente inaktiver Angebote sind in der Akte vorhanden.

## 4.2 CPQ Client starten

Den CPQ Client starten Sie in einer Verkaufschance.

Wenn Sie eine neue Verkaufschance erstellt haben, müssen Sie die Verkaufschance zuerst speichern, bevor Sie mit der Konfiguration des Vertriebsprodukts beginnen können.

Dieser Schritt ist notwendig, weil sonst keine Produktpositionen erstellt werden können. Außerdem kann Ihr fertig erstelltes Vertriebsprodukt nicht mit der Verkaufschance verknüpft werden, wenn die Verkaufschance noch nicht gespeichert wurde.

### CAS genesisWorld

- ✓ Klicken Sie in einer Verkaufschance auf das Register **CPQ**, um mit der Konfiguration Ihres Vertriebsprodukts zu beginnen.

### CAS genesisWorld Web

- + Klicken Sie in einer Verkaufschance im Block **Alle Angebote** auf die Schaltfläche, um ein neues Angebot hinzuzufügen.

In CAS genesisWorld Web können Sie den CPQ Client nur im Lesemodus einer Verkaufschance starten.

Wenn für eine Verkaufschance schon Angebote angelegt sind, können Sie das Angebot direkt aus der Verkaufschance öffnen. Klicken Sie dazu einfach im Block **Alle Angebote** auf das entsprechende Angebot.

### 4.2.1 Sprache ändern

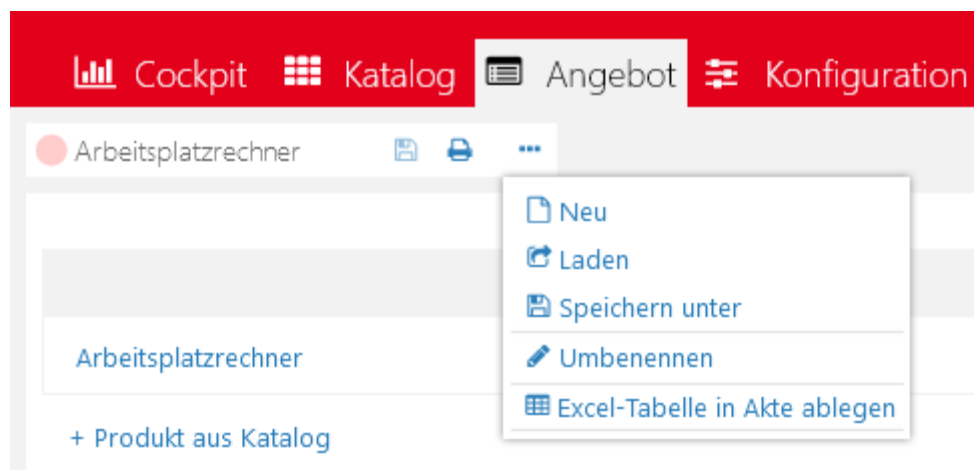
Der CPQ Client steht in den Sprachen Deutsch, Englisch und Französisch zur Verfügung.

Die eingestellte Sprache gilt aktuell nur temporär und wird nicht gespeichert.

- ✓ Klicken Sie oben rechts auf die aktuell eingestellte Sprache.
- ✓ Wählen Sie die gewünschte Sprache aus dem Menü.

## 4.3 Funktionen der Toolbar

Die Toolbar ist in jedem Register des CPQ Clients verfügbar.



Die Funktionen in der Toolbar variieren, je nachdem, ob bereits ein Angebot geöffnet ist oder nicht.

### Aktionsmenü verwenden


Die Schaltflächen sind teilweise direkt in der Toolbar verfügbar und teilweise im Aktionsmenü. Wo genau die Schaltflächen angezeigt werden, ist unter anderem davon abhängig, ob bereits ein Angebot geladen ist oder nicht.

- Mit dieser Schaltfläche öffnen Sie das Aktionsmenü.



## Angebot laden

Angebote laden Sie am schnellsten, in dem Sie im Register Cockpit auf das entsprechende Angebot klicken. Alternativ können Sie die Schaltfläche **Laden** in der Toolbar verwenden.

 Klicken Sie auf die Schaltfläche **Laden**, um ein bereits vorhandenes Angebot zu öffnen.

Ein Fenster mit einer Übersicht aller vorhandenen Angebote zu dieser Verkaufschance öffnet sich.

Bei jedem Speichern eines Angebots wird im entsprechenden Dokumenten-Datensatz eine neue Version des Dokuments angelegt. Wenn Sie einen älteren Stand eines Angebots laden möchten, können Sie hier die entsprechende Version laden.

 Klicken Sie in der Zeile mit dem gewünschten Angebot erneut auf **Laden**.

## Angebot anlegen

Wenn Sie ein neues Angebot anlegen, während bereits ein Angebot geöffnet ist, werden noch nicht gespeicherte Änderungen an dem geöffneten Angebot verworfen.

 Mit **Neu** öffnen Sie das Register **Katalog**, in dem Sie ein neues Angebot für die Verkaufschance anlegen können.

## Bezeichnung eines Angebots ändern

Die Bezeichnung eines Angebots wird nur intern in CAS genesisWorld angezeigt. Sie sehen diese Bezeichnung im CPQ Client und im **Stichwort** der aus CPQ generierten Dokumente zu diesem Angebot.

✓ Klicken Sie in der Toolbar auf den Namen des Angebots und geben Sie einen neuen Namen ein.

## Angebot speichern

Wenn Sie ein Angebot speichern, werden in der Verkaufschance verschiedene Änderungen durchgeführt.

- Die im Angebot enthaltenen Elemente werden als Produktpositionen in der Verkaufschance gespeichert.
- Die Felder **Gesamt** und **Gesamt (gewichtet)** werden automatisch berechnet.


Der **Deckungsbetrag** wird von CPQ nicht unterstützt und somit auch nicht automatisch berechnet.

- Das Angebot wird als Dokument im CPQ-Format angelegt und mit der Verkaufschance verknüpft.

Wenn das Dokument bereits vorhanden ist, wird beim Speichern eine neue Version des Dokuments angelegt.

Sie können in einer Verkaufschance mehrere Angebote anlegen. Das zuletzt gespeicherte Angebot gilt als aktuelles Angebot. Das bedeutet, dass die Elemente dieses Angebots als Produktpositionen in der Verkaufschance vorhanden sind.

Damit Ihre Änderungen vollständig gespeichert werden, müssen Sie Ihr Angebot im CPQ Client speichern. Das Speichern der Verkaufschance in CAS genesisWorld ist nicht ausreichend, um Änderungen an der CPQ-Konfiguration zu speichern.

 Mit dieser Schaltfläche speichern Sie die aktuelle Konfiguration in CAS genesisWorld.


- Wenn Sie das Angebot unter einem neuen Namen speichern möchten, dann öffnen Sie das Aktionsmenü und wählen **Speichern unter**.

Beim Speichern unter einem neuen Namen wird das Angebot mit den aktuellen Einstellungen dupliziert und unter dem neuen Namen als Dokument-Datensatz angelegt. Das Angebot mit dem alten Namen bleibt erhalten und ist weiterhin mit der Verkaufschance verknüpft. Wenn Sie das Angebot mit dem alten Namen nicht mehr benötigen, können Sie dieses Angebot im Register **Akte** der Verkaufschance löschen.

## Angebot in ein Dokument übertragen

Für Ihre Angebote können Sie sowohl Microsoft Word-Dokumente als auch Microsoft Excel-Tabellen generieren.

 Mit **Dokument generieren und in der Akte ablegen** erstellen Sie ein druckbares Angebotsdokument.

 Mit **Excel-Tabelle in Akte ablegen** übertragen Sie die Daten des Angebots in eine Microsoft Excel-Tabelle.

Die Daten des Angebots werden bei beiden Dokumentenarten automatisch übernommen, siehe Kapitel "Dokumente generieren" auf Seite 45.

## 5 Angebot erstellen

---


Das Angebot erstellen Sie anhand der Regeln, die Administratoren in der Management Konsole für CPQ einstellen können. Mit diesen Regeln legen Administratoren beispielsweise fest, welche Elemente des Vertriebsprodukts miteinander kombiniert werden dürfen.

Wenn Sie eine neue Verkaufschance erstellt haben, müssen Sie die Verkaufschance zuerst speichern, bevor Sie mit der Konfiguration des Vertriebsprodukts beginnen können.


Dieser Schritt ist notwendig, weil sonst keine Produktpositionen erstellt werden können. Außerdem kann Ihr fertig erstelltes Vertriebsprodukt nicht mit der Verkaufschance verknüpft werden, wenn die Verkaufschance noch nicht gespeichert wurde.

- Im ersten Schritt legen Sie im Register **Cockpit** ein neues Angebot an, siehe Kapitel "Register Katalog" auf Seite 35.
- Anschließend wählen Sie im Register **Katalog** das Vertriebsprodukt für Ihr Angebot, siehe Kapitel "Register Katalog" auf Seite 35.
- Im Register **Konfiguration** wählen Sie die Zusammenstellung Ihres Angebots, siehe Kapitel "Register Konfiguration" auf Seite 41.
- Im Register **Angebot** prüfen Sie das Angebot und lassen bei Bedarf ein Angebotsdokument generieren, siehe Kapitel "Register Angebot" auf Seite 36.

## 5.1 Register Cockpit

 Im Register **Cockpit** erstellen oder wählen Sie das Angebot, das Sie konfigurieren möchten.

### Neues Angebot erstellen


 Klicken Sie auf diese Schaltfläche, um ein neues Angebot zu generieren.

### Vorhandenes Angebot öffnen

Im Desktop-Client von CAS genesisWorld werden vorhandene Angebote beim Start des CPQ Clients nicht automatisch geöffnet.

- ✓ Im Desktop-Client öffnen Sie ein Angebot, indem Sie im Register **Cockpit** des CPQ Clients auf das gewünschte Angebot klicken.
- ✓ In CAS genesisWorld Web öffnen Sie ein Angebot, indem Sie im Block **Alle Angebote** der zum Lesen geöffneten Verkaufschance auf das gewünschte Angebot klicken.

## 5.2 Register Katalog

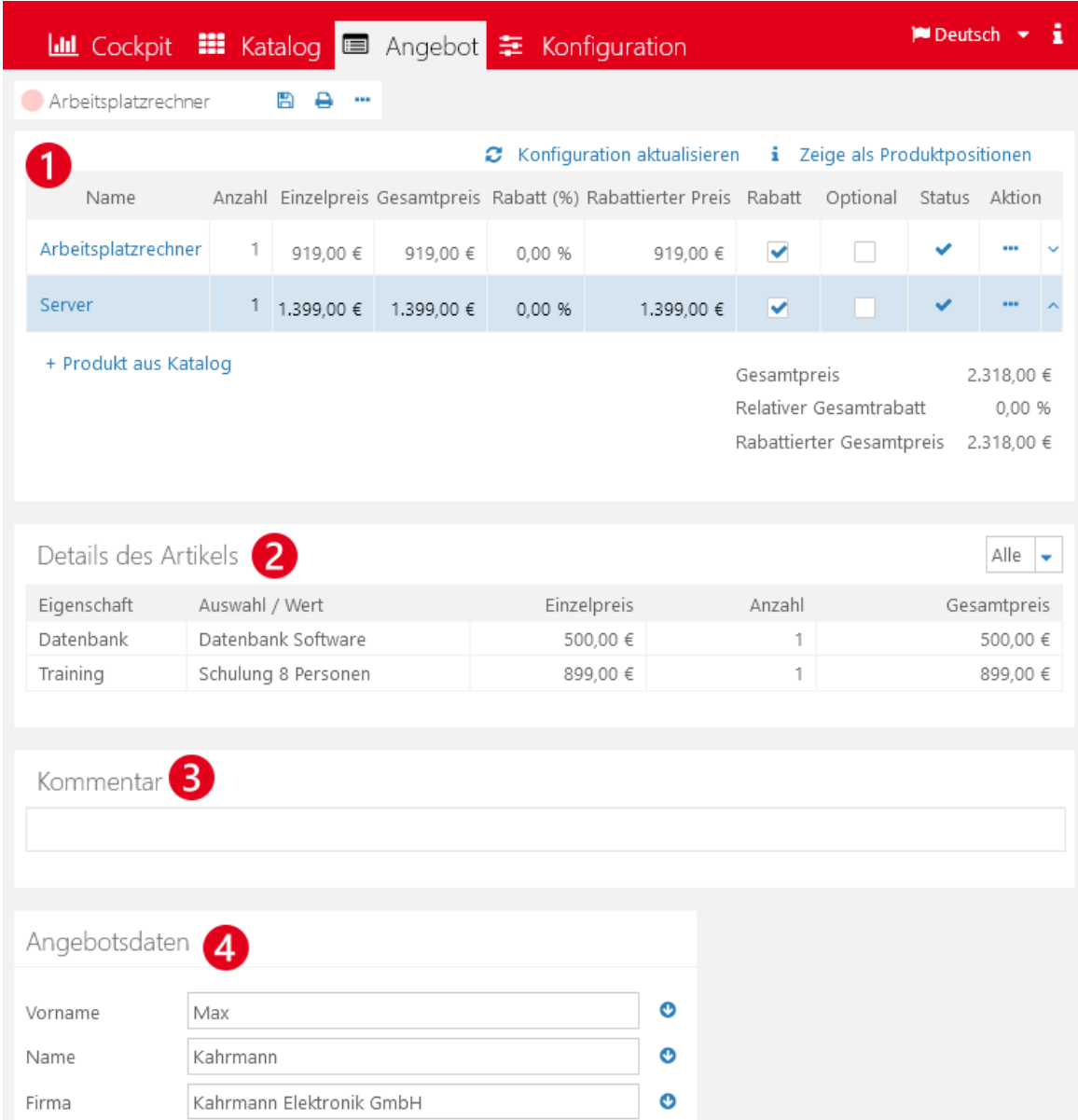
 Im Register **Katalog** wählen Sie das Vertriebsprodukt für Ihr Angebot.

- ✓ Klicken Sie auf das gewünschte Vertriebsprodukt, um mit der Zusammenstellung Ihres Angebots zu beginnen.

Das Vertriebsprodukt wird im Register **Konfiguration** geöffnet.

## 5.3 Register Angebot

 Im Register **Angebot** verwalten Sie das Angebot.



The screenshot shows the 'Angebot' register in a CPQ system. The top navigation bar includes 'Cockpit', 'Katalog', 'Angebot', and 'Konfiguration'. The main content area is divided into several sections:

- Section 1:** A table of configured products. The table has columns for Name, Anzahl, Einzelpreis, Gesamtpreis, Rabatt (%), Rabattierter Preis, Rabatt, Optional, Status, and Aktion. Two items are listed: 'Arbeitsplatzrechner' and 'Server'. Below the table, there are summary statistics: Gesamtpreis (2.318,00 €), Relativer Gesamtrabatt (0,00 %), and Rabattierter Gesamtpreis (2.318,00 €).
- Section 2:** 'Details des Artikels' showing a table of selected options. The table has columns for Eigenschaft, Auswahl / Wert, Einzelpreis, Anzahl, and Gesamtpreis. Two options are listed: 'Datenbank' (Datenbank Software, 500,00 €) and 'Training' (Schulung 8 Personen, 899,00 €).
- Section 3:** 'Kommentar' with an empty text input field.
- Section 4:** 'Angebotsdaten' with three input fields: 'Vorname' (Max), 'Name' (Kahrman), and 'Firma' (Kahrman Elektronik GmbH).

### 1 Angebot bearbeiten

Im oberen Bereich des Registers **Angebot** sehen Sie einen Überblick über die konfigurierten Vertriebsprodukte. Für diese Vertriebsprodukte sind verschiedene Funktionen vorhanden, siehe Kapitel "Funktionen im Register Angebot" auf Seite 37.

## 2 Details des Artikels

Wenn Sie in der Liste der Vertriebsprodukte in die Zeile eines Vertriebsprodukts klicken, werden im Bereich **Details des Artikels** alle enthaltenen Elemente angezeigt.

Wenn Sie die Bezeichnung des Vertriebsprodukts anklicken, öffnet sich das Register **Konfiguration**.

## 3 Kommentar

Hier können Sie einen internen Kommentar eingeben. Dieser Kommentar wird beim Laden eines Angebots in der Liste aller Angebote angezeigt. Außerdem wird dieser Kommentar in das Register **Versionen** der CPQ-Datei übernommen.

## 4 Angebotsdaten

Im Bereich **Angebotsdaten** sehen Sie verschiedene Daten, die beim Drucken in das Dokument übertragen werden.

Die Angebotsdaten werden automatisch aus verschiedenen Quellen aus CAS genesis-World übernommen, bei Bedarf können Sie diese Daten überschreiben.


Aus der Verkaufschance wird das Feld **Ende** in das Feld **Datum** übernommen und das Feld **Verantwortlicher** in das Feld **Ansprechpartner**.


Aus dem verknüpften Ansprechpartner werden die Felder **Vorname**, **Name**, **Firma**, **Straße**, **PLZ**, **Ort** und **Briefanrede** übernommen. Dabei werden die Felder der Firmenanschrift berücksichtigt.

Der Ansprechpartner muss mit der Verknüpfungsart **Ansprechpartner** mit der Verkaufschance verknüpft sein, damit die Daten korrekt übernommen werden können.

Wenn mehrere Kontakte mit der Verknüpfungsart Ansprechpartner mit der Verkaufschance verknüpft worden sind, wird immer der zuletzt verknüpfte Ansprechpartner berücksichtigt.

Erklärung der Symbole

 Dieses Symbol bedeutet, dass die Daten in diesem Feld automatisch aus CAS genesisWorld übernommen wurden.

 Dieses Symbol bedeutet, dass die Daten manuell in dieses Feld eingegeben wurden.

### 5.3.1 Funktionen im Register Angebot

Im Register **Angebot** sind verschiedene Funktionen verfügbar.

## Details zu einem Vertriebsprodukt anzeigen

- ✓ Klicken Sie in der Tabelle in die Zeile eines Vertriebsprodukts, um Details zu diesem Vertriebsprodukt anzeigen zu lassen.

Wenn Sie auf den Namen des Vertriebsprodukts klicken, wird das Vertriebsprodukt im Register **Konfiguration** geöffnet.

- i** Mit Klick auf **Zeige als Produktpositionen** öffnen Sie ein Fenster, in dem alle zum Angebot gehörenden Produktpositionen angezeigt werden.

Diese Produktpositionen sehen Sie auch im Register **Produktpositionen** der Verkaufschance, nachdem ein Angebot im CPQ Client gespeichert wurde.

## Details eines Vertriebsprodukts als Microsoft Excel-Datei speichern

- ☰ Öffnen Sie das Aktionsmenü.

-  Klicken Sie auf **Excel-Detailtabelle in Akte ablegen**.

Das Microsoft Excel-Dokument enthält alle Elemente des entsprechenden Vertriebsprodukts. Das Dokument wird in CAS genesisWorld gespeichert und mit der Verkaufschance verknüpft. Sie können das Dokument in der Akte der Verkaufschance öffnen.

Wenn Sie das vollständige Angebot als Microsoft Excel-Dokument speichern möchten, dann verwenden Sie die Funktion in der Toolbar des Registers **Angebot**, siehe Kapitel "Dokumente generieren" auf Seite 45.

## Feldwerte ändern

Den **Namen** des Vertriebsprodukts, die **Anzahl** und den **Rabatt** können Sie im Register **Angebot** ändern.

- ☰ Den **Namen** des Vertriebsprodukts ändern Sie, indem Sie im Aktionsmenü auf **Umbenennen** klicken und einen neuen Namen eingeben.
- ✓ Die **Anzahl** können Sie direkt in der Tabelle ändern. Klicken Sie dazu auf die aktuell eingetragene Anzahl und tragen Sie einen neuen Wert ein.

Im Feld **Anzahl** sind nur ganze Zahlen möglich. Wenn Sie eine Dezimalzahl eingeben, wird der Wert nach dem Komma automatisch gelöscht.

- ✓ Den Wert im Feld **Rabatt (%)** können Sie ebenfalls in der Tabelle ändern, indem Sie in die Zelle klicken und einen neuen Wert eingeben.

Damit Sie den Rabatt ändern können, muss in der Tabelle die Option **Rabatt** aktiviert sein.

Der rabattierte Preis wird automatisch berechnet, wenn Sie einen Rabatt in % eingeben. Alternativ können Sie im Feld **Rabattierter Preis** einen neuen Wert eingeben, dann wird der Rabatt in % automatisch berechnet.

In den beiden Feldern für den Rabatt sind jeweils Dezimalzahlen möglich. Wenn Sie eine Zahl eingeben, die mehr als 2 Stellen hinter dem Komma hat, wird der Wert automatisch auf eine Zahl mit 2 Nachkommastellen gerundet.

- ✓ Wenn Sie ein Vertriebsprodukt als **Optional** markieren, wird das Vertriebsprodukt im Angebot angezeigt, aber nicht im Gesamtpreis berechnet.

Optionale Produkte werden außerdem in der Verkaufschance nicht als Produktpositionen angelegt.

## Weitere Vertriebsprodukte hinzufügen

Zu Ihrem Angebot können Sie weitere Vertriebsprodukte hinzufügen oder bereits vorhandene Vertriebsprodukte duplizieren.

- ✓ Klicken Sie auf **Produkt aus Katalog**, wenn Sie ein weiteres Vertriebsprodukt aus dem Katalog konfigurieren möchten.

Das Vertriebsprodukt öffnet sich im Register **Konfiguration**, so dass Sie sofort mit dem Konfigurieren beginnen können.

- ⋮ Klicken Sie im Aktionsmenü eines Vertriebsprodukts auf **Duplizieren**, wenn Sie dieses Vertriebsprodukt kopieren möchten.

Das Vertriebsprodukt wird mit allen Einstellungen kopiert und in Ihrem Angebot eingefügt.

## Reihenfolge der Vertriebsprodukte ändern


Wenn Ihr Angebot mehrere Vertriebsprodukte umfasst, können Sie die Reihenfolge der Vertriebsprodukte im Angebot ändern.

- ◇ Klicken Sie in einer Zeile mit einem Vertriebsprodukt auf eine der Schaltflächen, um die Reihenfolge zu ändern.

## Mögliche Werte in der Spalte Status

- ✓ Dieses Symbol bedeutet, dass das Vertriebsprodukt vollständig konfiguriert wurde. Sie sehen dieses Symbol immer dann, wenn alle Pflichtfelder ausgefüllt wurden.
- ⚠ Dieses Symbol bedeutet, dass das Vertriebsprodukt nicht vollständig konfiguriert wurde. Das ist immer dann der Fall, wenn nicht alle Pflichtfelder ausgefüllt wurden.

Klicken Sie auf den Namen des Vertriebsprodukts, um die Konfiguration zu vervollständigen.

 Dieses Symbol bedeutet, dass das Vertriebsprodukt erneut geprüft werden muss, weil die Konfiguration nicht mehr aktuell ist.

Wenn die Konfiguration neu geprüft werden muss, sind keine Einstellungen am Vertriebsprodukt möglich, bis die Prüfung durchgeführt wurde.

Mit **Konfiguration aktualisieren** führen Sie die Prüfung durch, siehe Kapitel "Konfiguration aktualisieren" auf Seite 40.

## Optionspakete

Für Vertriebsprodukte sind Optionspakete möglich. Mithilfe von Optionspaketen können Sie abweichende Konfigurationen für das gleiche Vertriebsprodukt anlegen und gemeinsam mit Ihrem Kunden entscheiden, welches Optionspaket optimal ist, siehe Kapitel "Optionen und Optionspakete" auf Seite 44.

### 5.3.2 Konfiguration aktualisieren

Im CPQ Client können Sie bereits gespeicherte Vertriebsprodukte und Angebote bei Bedarf bearbeiten. Beim Bearbeiten stehen die gleichen Funktionen wie beim Anlegen eines Angebots zur Verfügung. Unter bestimmten Umständen können allerdings manche Funktionen für die Bearbeitung gesperrt sein.

Wenn nicht alle Schaltflächen verfügbar sind, dann prüfen Sie folgendes:

- Ist ein Angebot geöffnet?
- Ist das geöffnete Angebot aktuell?

## Angebot aktualisieren

Wenn ein Angebot nicht mehr aktuell ist, können Sie einzelne Bestandteile des Angebots nicht bearbeiten.

Ein Angebot kann unter anderem aus den folgenden Gründen nicht mehr aktuell sein:

- Der Administrator hat Änderungen am Vertriebsprodukt vorgenommen.
- An der Verkaufschance wurden Änderungen durchgeführt, wie z. B. eine Änderung des **Verantwortlichen** oder des Felds **Ende**.
- Ein Ansprechpartner wurde verknüpft oder der verknüpfte Ansprechpartner wurde geändert.
- Die Felder für die Angebotsdaten wurden im CPQ Client geändert.



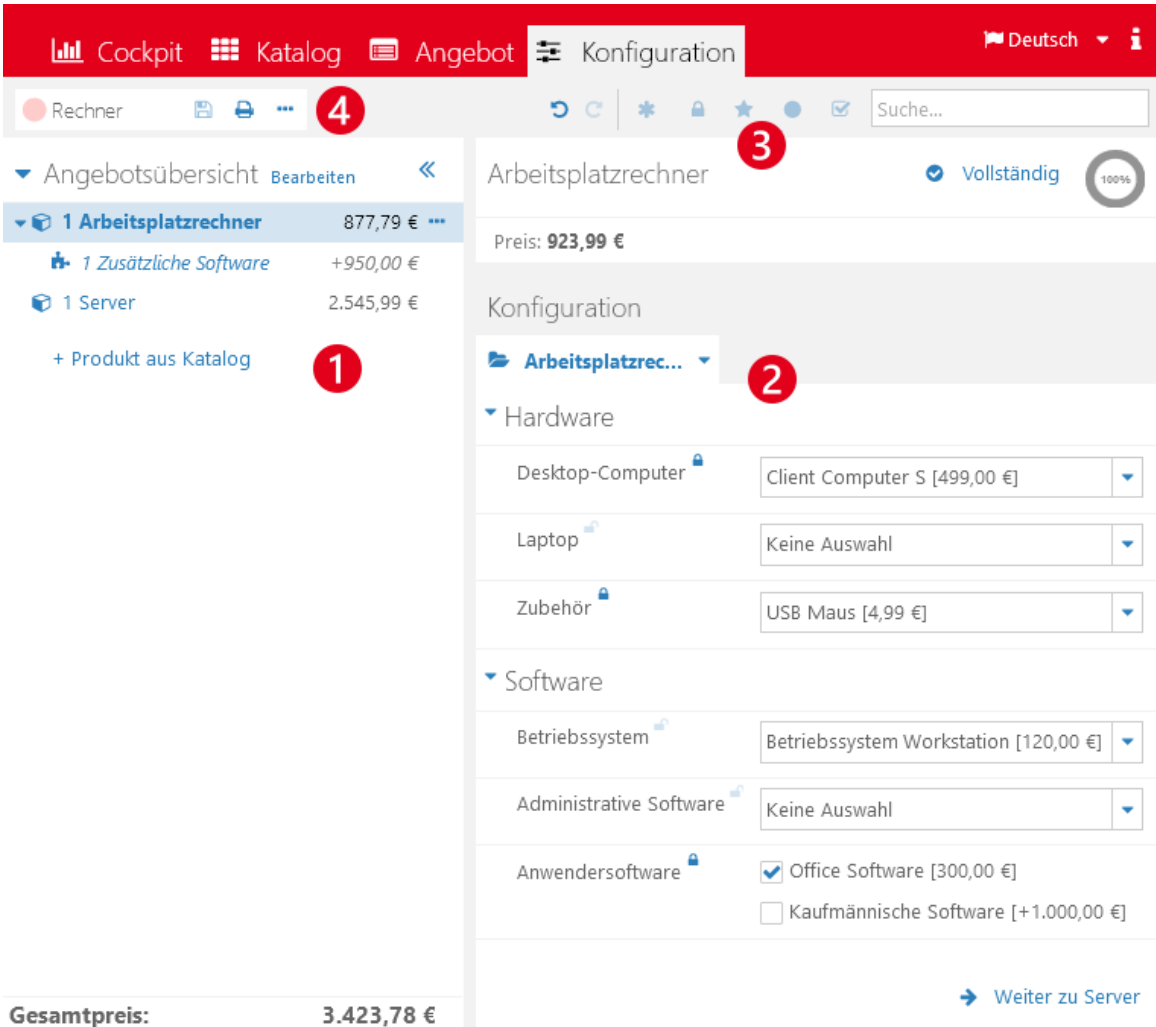
Wenn das Angebot nicht mehr aktuell ist, wird im CPQ Client im Register **Angebot** die Schaltfläche **Konfiguration aktualisieren** angezeigt.

 Klicken Sie auf **Konfiguration aktualisieren**, um das Angebot neu berechnen zu lassen.

Anschließend können Sie das Angebot wieder bearbeiten.

## 5.4 Register Konfiguration

 Im Register **Konfiguration** stellen Sie Ihr Vertriebsprodukt zusammen.



The screenshot shows the CPQ Client interface in the 'Konfiguration' register. The top navigation bar includes 'Cockpit', 'Katalog', 'Angebot', and 'Konfiguration'. The left sidebar shows the 'Angebotsübersicht' (Offer Overview) with a total price of 3.423,78 € and a list of items: 1 Arbeitsplatzrechner (877,79 €), 1 Zusätzliche Software (+950,00 €), and 1 Server (2.545,99 €). The main area displays the configuration for 'Arbeitsplatzrechner' (Price: 923,99 €). The configuration is divided into 'Hardware' and 'Software' sections. Hardware options include Desktop-Computer (Client Computer S [499,00 €]), Laptop (Keine Auswahl), and Zubehör (USB Maus [4,99 €]). Software options include Betriebssystem (Betriebssystem Workstation [120,00 €]), Administrative Software (Keine Auswahl), and Anwendersoftware (Office Software [300,00 €] and Kaufmännische Software [+1.000,00 €]). A 'Weiter zu Server' button is visible at the bottom right.

### 1 Angebotsübersicht

Im Bereich **Angebotsübersicht** sehen Sie die gewählten Vertriebsprodukte und können bei Bedarf weitere Vertriebsprodukte hinzufügen. Außerdem können Sie verschiedene Einstellungen für die Vertriebsprodukte vornehmen.

- ⋮ Mit dieser Schaltfläche hinter einem Vertriebsprodukt öffnen Sie das Aktionsmenü, in dem Sie weitere Funktionen zu dem Vertriebsprodukt finden.
- ⚙ Mit **Option hinzufügen** können Sie abweichende Konfigurationen des Vertriebsprodukts anlegen, siehe Kapitel "Optionen anlegen" auf Seite 44.
- ✎ Mit **Umbenennen** können Sie einen anderen Namen für Ihr Vertriebsprodukt vergeben. Dabei ändern Sie nicht den Namen des Vertriebsprodukts in der Datenbank, sondern nur den Anzeigenamen in Ihrer Konfiguration.
- ⬆ Mit **Anzahl ändern** erhöhen oder reduzieren Sie die Anzahl der Vertriebsprodukte für dieses Angebot.
- 📄 Mit **Duplizieren** legen Sie eine Kopie des Vertriebsprodukts an. Dabei werden alle Einstellungen und Optionen übernommen.
- 🗑 Mit **Löschen** entfernen Sie das Vertriebsprodukt aus Ihrer Konfiguration.  
Das Vertriebsprodukt wird inklusive aller Einstellungen und eventuell vorhandenen Optionspaketen unwiderruflich gelöscht.
- ✓ Mit **Produkt aus Katalog** fügen Sie ein weiteres Vertriebsprodukt zu Ihrer Konfiguration hinzu.

## 2 Konfiguration vornehmen

Im Bereich **Konfiguration** stellen Sie das Angebot zusammen. Dabei können umfangreiche Regeln eine Rolle spielen. Diese Regeln legt der Administrator in der Management Konsole fest.


Anhand der Symbole hinter einer Option erhalten Sie weitere Informationen zur Bearbeitung.


- ✳ Mit diesem Symbol gekennzeichnete Felder sind Pflichtfelder. Pflichtfelder können von Administratoren anhand von Regeln festgelegt werden. Das bedeutet, dass ein Feld nach der Auswahl einer bestimmten Option zum Pflichtfeld werden kann.
- 🔒 Dieses Symbol kennzeichnet Felder, die Sie oder ein anderer Anwender beim Bearbeiten der Konfiguration gewählt haben. Sobald eine Option gewählt wurde, wird das Symbol angezeigt.  
  
Felder mit diesem Symbol sind für das System gesperrt. Das bedeutet, dass Ihre Eingaben nicht automatisch vom System überschrieben werden können. Wenn z. B. durch die Wahl einer anderen Option eine Regel ausgelöst wird, die ein gesperrtes Feld ändern würde, erhalten Sie eine Meldung und können entscheiden, wie Sie verfahren möchten.
- ★ Dieses Symbol kennzeichnet Felder, die in der Konfiguration zuletzt geändert wurden.

 Dieses Symbol ist der Konfiguration von Optionen vorhanden und kennzeichnet Felder, deren Einstellungen für die gewählte Option geändert wurden.

### 3 Status der Konfiguration

Oberhalb der Konfiguration sehen Sie den Status Ihrer Konfiguration.


 **Vollständig** bedeutet, dass alle Pflichtfelder ausgefüllt wurden. Wenn für ein Vertriebsprodukt keine Pflichtfelder vorhanden sind, wird **Vollständig** auch dann angezeigt, wenn noch keine Elemente gewählt wurden.

 **Unvollständig** bedeutet, dass noch nicht alle Pflichtfelder ausgefüllt wurden. Wenn Sie das Wort **Unvollständig** anklicken, sehen Sie im Bereich **Konfiguration** alle Pflichtfelder, die noch ausgefüllt werden müssen.

Das Symbol **Unvollständig** wird zusätzlich im Bereich **Angebotsübersicht** vor dem entsprechenden Vertriebsprodukt angezeigt.

In der Symbolleiste stehen verschiedene Funktionen zur Verfügung.

 Mit diesem Symbol machen Sie Ihre letzte Änderung rückgängig.

 Mit diesem Symbol stellen Sie die letzte Änderung wieder her.

#### Filtereinstellungen


Mit den Filtereinstellungen lassen Sie in der Konfiguration nur die für Sie wesentlichen Arten von Feldern anzeigen. Sie können die Filtereinstellungen miteinander kombinieren, die Filter werden dabei mit "oder" verknüpft.

Die Symbole haben die folgenden Bedeutungen:

 Unvollständige Pflichtfelder anzeigen

 Gesperrte Felder anzeigen

 Zuletzt geänderte Felder anzeigen

 Überschriebene Preise und Ausprägungen anzeigen

 Ausgegraute Ausprägungen ausblenden

Mit diesem Symbol blenden Sie alle Ausprägungen aus, die aktuell nicht einstellbar sind.

### 4 Toolbar

Mit den Funktionen der Toolbar können Sie die Konfiguration speichern, ein Angebot drucken und vieles mehr, siehe Kapitel "Funktionen der Toolbar" auf Seite 32.

## 6 Optionen und Optionspakete

---


Optionen sind abweichende Konfigurationen eines Vertriebsprodukts. Indem Sie Optionen konfigurieren, können Sie während eines Verkaufsgesprächs schnell die gewünschte Konfiguration eines Vertriebsprodukts übernehmen.

Optionen bieten sich vor allem dann an, wenn sich ein Kunde noch nicht entscheiden kann und gerne einen umfassenden Überblick über seine Möglichkeiten hätte.

Sie legen die Optionen im Register **Konfiguration** an. Die daraus entstehenden Optionspakete können Sie im Register **Angebot** anwenden.

In Angebotsdokument werden Optionspakete nicht übernommen. In Microsoft Excel-Tabellen, die für das ganze Angebot generiert werden, werden Vertriebsprodukte übernommen, siehe Kapitel "Dokumente generieren" auf Seite 45.

### 6.1 Optionen anlegen

 Optionen legen Sie im Register **Konfiguration** an.

Falls noch kein Vertriebsprodukt angelegt wurde, müssen Sie zunächst ein Vertriebsprodukt anlegen und die Basiskonfiguration für dieses Vertriebsprodukt vornehmen. Optionen können nur zu bereits konfigurierten Vertriebsprodukten hinzugefügt werden.

Zu jedem Vertriebsprodukt können Sie mehrere Optionspakete hinzufügen.

### Optionen hinzufügen

⋮ Öffnen Sie das Aktionsmenü des gewünschten Vertriebsprodukts.

 Wählen Sie **Option hinzufügen**.

✓ Geben Sie einen Namen für das Optionspaket ein und klicken Sie auf **OK**.

Das Optionspaket wird unterhalb des Vertriebsprodukts angelegt. Die Konfiguration des Vertriebsprodukts wird dabei übernommen.

✓ Konfigurieren Sie das Optionspaket nach Ihren Wünschen.

 **Speichern** Sie Ihre Änderungen.

### Funktionen für Optionen

Im Aktionsmenü für Optionen sind 2 Funktionen verfügbar.

 Mit **Umbenennen** können Sie einen anderen Namen für ein Optionspaket vergeben.

 Mit **Löschen** entfernen Sie das Optionspaket aus der Konfiguration.

Das Optionspaket wird unwiderruflich gelöscht.

## 6.2 Optionspakete anwenden


 Im Register **Angebot** übernehmen Sie Optionspakete für Ihr Vertriebsprodukt.


Die vorhandenen Optionspakete werden im Register **Angebot** unterhalb des Vertriebsprodukts angezeigt. In der Tabelle sehen Sie die abweichenden Preise, die sich durch die unterschiedlichen Konfigurationen der einzelnen Optionspakete ergeben.

### Details anzeigen

- ✓ Die einzelnen Bestandteile eines Optionspakets sehen Sie, indem Sie in die Zeile eines Optionspakets klicken.

Die enthaltenen Elemente werden im Bereich **Details des Artikels** angezeigt.

 Durch das Optionspaket hinzukommende Elemente erkennen Sie an diesem Symbol.

 Durch das Optionspaket wegfallende Elemente erkennen Sie an diesem Symbol.

- ✓ Wenn Sie auf den Namen des Optionspakets klicken, öffnet sich das Optionspaket im Register **Konfiguration**.

### Optionspaket übernehmen

 Öffnen Sie das Aktionsmenü der Option, die Sie übernehmen möchten.

 Klicken Sie auf **Optionspaket anwenden**.

Alle Inhalte des Optionspakets werden in das Vertriebsprodukt übernommen. Dabei werden die bisherigen Inhalte des Vertriebsprodukts unwiderruflich überschrieben.

Das übernommene Optionspaket wird gelöscht. Alle anderen Optionspakete bleiben erhalten.

## 7 Dokumente generieren

---

Im CPQ Client können Sie für Ihr Angebot zwei verschiedene Arten von Dokumenten generieren.

- Microsoft Word oder PDF: druckfertige Angebote
- Microsoft Excel: Detailinformationen zum Angebot

## Allgemeine Informationen

- Die Dokumente werden im Dokumentenarchiv von CAS genesisWorld gespeichert und mit der Verkaufschance verknüpft. Sie können diese Dokumente in der Akte der Verkaufschance öffnen.
- Jedes Dokument wird in der Regel nur einmal in CAS genesisWorld angelegt. Wenn ein Dokument wiederholt aus CPQ generiert wird, werden Versionen des Dokuments angelegt. Bei Bedarf können Sie im Register **Versionen** eines Dokuments eine ältere Version wiederherstellen.
- Wenn mehrere Dokumentvorlagen in CPQ vorhanden sind, können mehrere Dokumente in CAS genesisWorld gespeichert werden. Für Microsoft Word-Dokumente wird für jede gewählte Dokumentenvorlage jeweils ein Dokument angelegt.
- Der Name des Dokuments setzt sich immer aus dem Namen der Dokumentenvorlage und dem Namen des Angebots zusammen, z. B. "Standard-Vorlage: Arbeitsplatzrechner".

Für Microsoft Excel-Dokumente sind keine Dokumentvorlagen verfügbar. Das Stichwort für diese Dokumente setzt sich wie folgt zusammen: Name der zuletzt verwendeten Dokumentenvorlage für Microsoft Word-Dokumente und Name des Angebots. Wenn noch kein Microsoft Word-Dokument generiert wurde, wird der Name der Dokumentenvorlage verwendet, die alphabetisch an erster Stelle steht.

Da bei jedem Generieren eines Microsoft Excel-Dokuments der Name der zuletzt verwendeten Dokumentenvorlage für Angebotsdokumente als Präfix eingetragen wird, können unter Umständen mehrere Excel-Dateien in der Akte vorhanden sein.

### 7.1 Angebote generieren

Das fertig zusammengestellte Angebot können Sie in ein druckbares Dokument übertragen. Die Daten des Angebots werden dabei automatisch übernommen.

Vorhandene Optionspakete werden nicht in das Angebotsdokument übernommen.

Die Funktion für das Generieren des Angebots finden Sie in der Toolbar des CPQ Clients, siehe Kapitel "Funktionen der Toolbar" auf Seite 32.

 Klicken Sie in der Toolbar auf **Dokument generieren und in der Akte ablegen**.

- ✓ Wählen Sie im Feld **Dokumentenart** die Vorlage für das Dokument.

Wenn nur eine Vorlage vorhanden ist, wird diese Vorlage fest eingetragen und lässt sich nicht ändern.


Die Vorlagen legt der Administrator im CPQ Manager an.

- ✓ Wählen Sie das **Ausgabeformat**.

Mögliche Ausgabeformate sind .docx und .pdf

- ✓ Geben Sie bei Bedarf einen **Kommentar** ein.

Der Kommentar wird im Datensatz des Dokuments im Register **Versionen** angezeigt.

-  Klicken Sie auf **Dokument generieren und in Akte ablegen**, wenn Sie einen neuen Dokumentdatensatz anlegen möchten.

Der Dokumentdatensatz wird automatisch angelegt, in CAS genesisWorld gespeichert und mit der Verkaufschance verknüpft. Sie können das Dokument anschließend im Register **Akte** der Verkaufschance öffnen.

Wenn Sie das Dokument nicht in der Akte speichern möchten, klicken Sie alternativ auf **Vorschau herunterladen**.

## 7.2 Microsoft Excel-Tabellen generieren

Die Daten eines Angebots können Sie in Microsoft Excel-Dateien speichern. Dafür stehen 2 Funktionen zur Verfügung.

- Wenn Sie alle Daten des Angebots in einer Tabelle speichern möchten, dann wählen Sie die Funktion **Excel-Tabelle in Akte ablegen** in der Toolbar.
- Wenn Sie die Daten eines Vertriebsprodukts oder einer Option in einer Tabelle speichern möchten, dann wählen Sie die Funktion **Excel-Detailtabelle in Akte anlegen** im Register **Angebot**. Sie finden diese Option im Aktionsmenü des gewünschten Vertriebsprodukts.

### Daten eines Angebots in Tabelle speichern

Wenn Sie ein Angebot in einer Tabelle speichern, werden alle Daten des Angebots in verschiedenen Arbeitsblättern des Microsoft Excel-Dokuments gespeichert.

Die Daten des Angebots können Sie in ein Microsoft Excel-Dokument übertragen. Die Produktpositionen werden mit Preis- und Rabattinformationen in das Dokument übernommen.

-  Klicken Sie auf **Excel-Tabelle in der Akte ablegen**.

Das Dokument wird automatisch mit der Verkaufschance verknüpft und kann über die Akte der Verkaufschance geöffnet werden.

### Daten eines Vertriebsprodukts in Tabelle speichern

Die Daten eines einzelnen Vertriebsprodukts können Sie ebenfalls in einer Microsoft Excel-Tabelle speichern.

-  Öffnen Sie das Register **Angebot**.

⋮ Öffnen Sie das Aktionsmenü eines Vertriebsprodukts.

📊 Wählen Sie **Excel-Detailtabelle in der Akte ablegen**.

Das Dokument wird automatisch mit der Verkaufschance verknüpft und kann über die Akte der Verkaufschance geöffnet werden.