

# Když firmě narostou křídla: konfigurátor je dnes pro výrobní firmu nutností

**Téměř každá firma používá nějaké softwarové informační řešení. To znamená, že někdy předtím vynaložila spoustu peněz a úsilí do výběru, pořízení a implementace. Od té doby se neustále snaží, aby své řešení přinejmenším udržovala v kondici, ideálně ho rozvíjela. Ale proč to firmy dělají, když je to tak náročné? Protože když to dělat nebudou, ztratí s konkurencí krok. Nebo skončí úplně.**

Na kvalitě informačního řešení totiž velmi záleží. Pro výrobní firmu se skládá z různých „prvků a vazeb“. Těmi prvky obvykle bývají ERP (primární informační systém), APS (pokročilé plánování a rozvrhování výroby), CRM (řízení vztahů se zákazníky), PLM (řízení životního cyklu výrobku), business intelligence a jiné nástroje, ale také lidé, čidla na strojích nebo informační panely. Klíčem k úspěchu, někdy i k přežití, je vybrat dostatečně kvalitní prvky a propojit je vazbami tak, aby jako celek poskytovaly firemním procesům co nejlepší informační podporu. Zodpovědní IT architekti však musejí i potom sledovat trendy v oboru, aby jejich řešení časem nějaký důležitý prvek nechyběl.

Dovedete si například představit, že by dnes na start závodu Formule 1 přijelo auto bez přitlačných křídel? Ještě v 50. letech to bylo normální, neměl je nikdo. V roce 1967 s nimi vyjely první, nejinovativnější týmy. A záhy se křídla stala standardem. Jejich nepoužívání by bylo absurdní. Buď by takové auto muselo jet ve srovnání s ostatními neuvěřitelně pomalu a skončilo by poslední, nebo by mohlo zkusit jet stejně rychle, ale havarovalo by v první zatáčce.

V segmentu výrobních firem s konfigurovatelnými výrobky se takovým standardem, pomyslnými křídly, stávají konfigurátory CPQ (Configure – nakonfiguruji, Price – naceň, Quote – nabídni). Tento prvek určitě nesmí v informačních řešeních předních výrobců chybět. Na českém trhu je dostupný například Infor CPQ, který dodává společnost ITEURO. Firmy, které už CPQ používají, ve svých „závodech“ s konkurencí vyhrávají. Patří k nim třeba výrobce topných těles ISAN Radiátory nebo výrobce průmyslové prádelenské techniky Alliance Laundry CE. A nejen to, bez CPQ si už svoje informační řešení nedokáží představit. Proč?

Důvodů je mnoho a lze je odvodit z funkcí, které CPQ nabízí:

1. **Konfigurace výrobků** – jakmile je do konfigurátoru vloženo know-how o konfigurovatelném produktu, nástroj ho opakovaně sdílí s dealery a obchodním týmem pro intuitivní a bezchybnou tvorbu požadované podoby produktu.

Přínosy:

- Obchodník, který konfiguraci provádí, nemusí být technicky zdatný. Tudíž je levnější a na trhu práce se snáze hledá.
- Technické know-how je z velké části uloženo do modelu. Klesá tak riziko jeho ztráty při odchodu zaměstnanců.
- Výrobní postupy pro různé varianty se nemusejí vytvářet ručně stále dokola. Technologové a konstruktéři se mohou věnovat kreativnější a produktivnější práci – například tvorbě konfiguračních modelů.
- Konfigurace pomocí CPQ je násobně rychlejší. Za stejný čas se dá stihnout vyřešit mnohem více požadavků při stejném počtu lidí.

- Specifikace zákazníka je přesná „na první dobrou“. Odpadá dlouhé upřesňování a ujasňování zadání zakázky.
2. **Vizualizace produktu** – pomáhá uživatelům během konfigurace opticky kontrolovat produkt, jeho funkčnosti a varianty. Umožňuje zobrazit statické vizualizace, generovat dynamické 2D výkresy, 3D modely a fotorealistické obrázky.
  3. **Propracovaný kalkulační systém** – podle předem daných pravidel poskytuje dynamický kalkulátor ceníkové, dealerské i konečné prodejní ceny pro specifikovanou konfiguraci.  
Přínosy:
    - Rychlé a přesné kalkulace jsou k dispozici ihned, i když jsou kalkulační schémata velmi složitá.
  4. **Automatická tvorba dokumentace** – díky konfigurátoru mohou být automaticky vytvářeny kusovníky, výrobní postupy, průvodky, kontrolní listy, balicí listy a jiné dokumenty. Dále vznikají požadavky na materiál (BOM).  
Pro zákazníky jsou automaticky vytvářeny kompletní nabídky ve správném jazyce, s použitím relevantní cenotvorby, s příložením doprovodné dokumentace jako výkresy, 3D modely, bezpečnostní listy, servisní listy, certifikáty pro danou zemi zákazníka a podobně.  
Přínosy:
    - Vytvořené kusovníky a výrobní postupy slouží jako vstup do APS (pokročilého plánování a rozvrhování) pro získání reálného termínu dodání, který lze slíbit v nabídce.
    - Při objednání nakonfigurovaného výrobku jsou požadavky na nákup materiálu vygenerovány bezchybně podle modelu. Tím se předchází ztrátám času, peněz a důvěry zákazníka kvůli záměnám.
    - Tvorba nabídek je rychlejší a tentýž tým jich zpracuje více za shodný čas, čímž se zvyšuje pravděpodobnost prodeje a zvýšení obrátu.
  5. **Obchodní portál** – díky němu jsou už zmíněné nástroje dostupné pro všechny obchodní kanály, včetně dealerů, distributorů a přímého prodeje. Obchodníci nebo klíčoví zákazníci po celém světě mají k CPQ online přístup prostřednictvím zabezpečené webové stránky ze standardního webového prohlížeče, a to včetně tabletů a chytrých telefonů.  
Přínosy:
    - Je zajištěna rychlá a efektivní komunikace na všech úrovních obchodního kanálu, od zákazníka k dealerům, distributorům a výrobcům.
    - Kdokoliv oprávněný může tvořit konfiguraci a nabídku kdekoliv, přitom online a s aktuálními daty.
    - Díky snadnému používání, přesnosti a aktuálnosti je zákaznická zkušenost pozitivní.

### Shrnutí

Konfigurátor CPQ umožňuje výrobním firmám zefektivnit prodej a výrobu svých konfigurovatelných produktů. Pomáhá jim zvýšit tržby, snižovat náklady a zvýraznit svou značku na trhu. Tato softwarová křídla udrží firmu na trati i v ostrých zatáčkách a vysokých rychlostech, kterými je konkurenční prostředí typické. Na českém trhu je dostupný například konfigurátor Infor CPQ. Implementuje jej firma ITEURO a využívají ho například společnosti ISAN Radiátory a Alliance Laundry CE, které jsou lídry svých odvětví.

**Autor:** Petr Šperka, obchodní ředitel společnosti ITEURO