

# DE BRUG TUSSEN SALES EN PRODUCTIE

## DE MEERWAARDE VAN GEÏNTEGREERDE CPQ-OPLOSSINGEN

Ontdek hoe een volledig geïntegreerd CPQ-platform de samenwerking tussen sales en productie transformeert. Versnel verkoopcycli, verminder fouten en verhoog de winstgevendheid door verkoopbeloften te aligneren met de beperkingen van productie.



# Introductie

Maakbedrijven ervaren steeds meer druk om sterk gepersonaliseerde producten snel en foutloos te leveren. Toch leiden misverstanden tussen sales en productie vaak tot dure fouten, vertragingen en ontevreden klanten. Deze factsheet onderzoekt veelvoorkomende uitdagingen in de afstemming tussen verkoopsbeloften en productiecapaciteiten, en toont hoe een geïntegreerde Configure, Price, Quote-oplossing die kloof kan overbruggen.

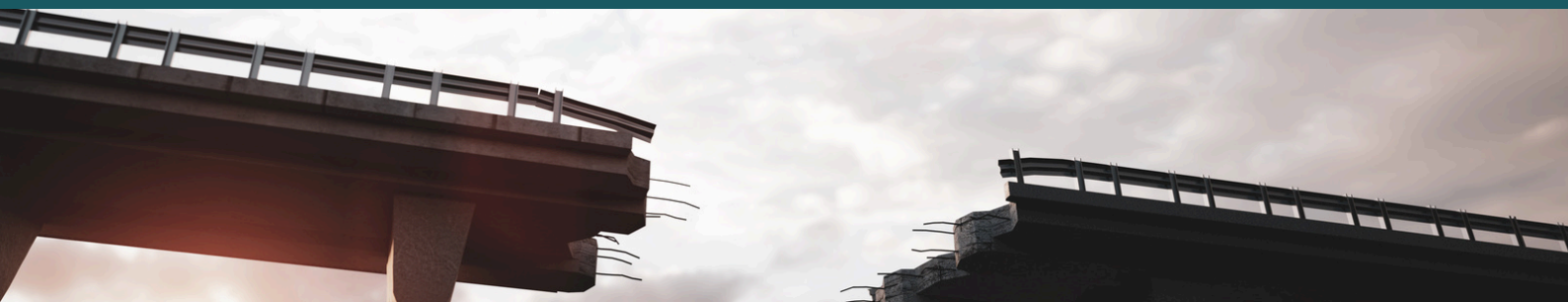
## De kloof waar het misloopt

Verkoopteams proberen van nature om deals binnen te halen door sterk gepersonaliseerde oplossingen aan te bieden die specifiek zijn afgestemd op de behoeften van de klant.

Echter zonder integratie tussen sales en productie kunnen deze beloften leiden tot kostbare fouten en inefficiënties in de productie.

Wanneer er een gebrek is aan duidelijkheid en integratie, worden salesmedewerkers meestal óf te zelfzeker, óf overdreven voorzichtig. Onnodig wachten op goedkeuringen en voortdurende interne afstemming kunnen het verkoopproces ernstig vertragen, wat zowel de efficiëntie als het vertrouwen van het salesteam ondermijnt.

Aan de productiekant is nauwkeurigheid in ontvangen orders cruciaal. Bedrijven voeren vaak uitgebreide dubbele en zelfs drievoudige controles uit om de juistheid van de order te garanderen. Toch introduceren handmatige processen, zoals het kopiëren van orders uit e-mails of spreadsheets, onvermijdelijk fouten en miscommunicatie, wat uiteindelijk leidt tot dure herbewerkingen en ontevreden klanten. Deze processen nemen bovendien onnodig veel tijd in beslag.



## De stuklijst

Het beheren van een stuklijst (BOM) is van nature complex door de gedetailleerde informatie die vereist is voor elke gepersonaliseerde bestelling.

Bedrijven maken vaak fouten wanneer ze uitgebreide componentenlijsten, varianten en afhankelijkheden handmatig beheren. Zonder geïntegreerde systemen kunnen zelfs kleine fouten in de BOM leiden tot dure productieproblemen en aanzienlijke vertragingen.

Door de integratie van CPQ vereenvoudig je deze complexiteit door automatisch de juiste componenten te selecteren en gedetailleerde materiaalberekeningen uit te voeren. Zo sluit elk verkoopvoorstel perfect aan op de werkelijke productiecapaciteiten. Dit elimineert fouten, versnelt het offerteproces en verhoogt de operationele betrouwbaarheid aanzienlijk.

## CPQ als de brug

### 1. Accurate productconfiguraties

CPQ integreert engineeringregels direct in het offerteproces.

Hierdoor verzekert je dat sales biedt dus enkel wat echt mogelijk is.

### 2. Verbeterde communicatie

Gegevens worden gesynchroniseerd tussen sales en productie. Dat voorkomt fouten, versnelt het proces en verhoogt de samenwerking.

### 3. Hogere operationele efficiëntie

Dankzij product- en salesconfiguratie vermijd je manuele tussenkomst. Engineers focussen op innovatie in plaats van op orderherziening.

### 4. Real-time pricing and quoting

CPQ past prijzen dynamisch aan op basis van actuele data. Je offertes kloppen altijd qua kost en marge. *Meer hierover lees je in ons sales factsheet: [Slimmere prijzen, sterkere marges.](#) [Link naar factsheet.](#)*

## Meest voorkomende fouten in stuklijsten

### 1. Datainconsistentie

Manuele invoer in verschillende afdelingen (engineering, aankoop, productie, ontwerp) leidt tot fouten in documenten en productconfiguraties.

### 2. Niet-gestandaardiseerde data

Verschillende benamingen, aantallen of specificaties veroorzaken mismatches en gebrekkige communicatie.

### 3. Meerdere versies van stuklijsten

Designwijzigingen leiden tot versiebeheerproblemen, waardoor teams met achterhaalde info werken en de efficiëntie daalt.

### 4. Slechte systeemintegratie

Zonder realtime koppeling tussen BOM, ERP, PLM en MES ontstaan datasilo's en procesonderbrekingen.

# Verhaal Duport

Duport, een klant gespecialiseerd in geavanceerde bemestingstechnologie, stond precies voor deze uitdagingen. Naarmate het bedrijf internationaal uitbreidde, zorgde het Excel-gebaseerde offertesysteem steeds vaker voor orders die de productieafdeling niet kon uitvoeren zonder uitgebreide controles. Dit leidde tot vertragingen in de productie en dwong de engineeringteams om problemen op te lossen die makkelijk voorkomen hadden kunnen worden met een gecentraliseerd kennissysteem.

## De Merkato Oplossing

Om dit op te lossen schakelde Duport snel over naar Merkato CPQ, en bouwde binnen enkele maanden een robuuste configurator. Met deze geïntegreerde tool konden verkopers – zelfs zonder diepgaande technische kennis – zelfstandig correcte, productieklare offertes samenstellen. Handmatige orderverwerking en controles waren niet langer nodig, terwijl de doorlooptijd van het offertetraject drastisch verkort werd.

## Resultaten

- 1) Onuitvoerbare configuraties volledig uitgesloten.**
- 2) Offerteprocessen versneld, waardoor engineers zich weer kunnen richten op strategische innovatie.**
- 3) Volledige afstemming tussen commerciële beloftes en productiecapaciteit.**

## Duport's Toekomst

Duport heeft intussen een koppeling met hun ERP gerealiseerd via de API's van Merkato, waardoor het bedrijf klaar is voor efficiënte groei, volledige automatisering van het configuratie-tot-productieproces en een versterking van de internationale verkoopcapaciteit. Junior salesmedewerkers kunnen nu snel onboarden en met vertrouwen verkopen. Nieuwe oplossingen bereiken bovendien een veel kortere time-to-market door directe integratie in Merkato CPQ.

# AFSTEMMING TUSSEN SALES EN PRODUCTIE MET MERKATO CPQ

## Meer weten?

Ontdek of jouw bedrijf baat heeft bij CPQ. Volg ons op LinkedIn of surf naar onze website. CPQ slaat niet alleen de brug tussen verkoop en productie, maar optimaliseert je volledige salesproces!

[LinkedIn CPQ Belgium](#)

## Hungry for more?

Hoewel we een softwarebedrijf zijn, geloven we in échte gesprekken. Laten we jouw zakelijke uitdagingen bespreken en samen ontdekken hoe CPQ kan helpen om een efficiëntere, toekomstbestendige organisatie op te bouwen.

[Contact opnemen](#)

## Conclusie

In sectoren met complexe, klantgerichte aanbiedingen leiden manuele of gefragmenteerde processen onvermijdelijk tot kostbare inefficiënties. Door een krachtige CPQ-oplossing zoals Merkato te implementeren, kunnen bedrijven hun sales- en productieteams op één lijn brengen en zorgen voor een nauwkeurig, efficiënt en schaalbaar offertetraject.



**HET TEAM**

