



W H I T E P A P E R

# Angebotskonfigurator im B2B

*Wie Unternehmen ihren Vertrieb automatisieren und qualifizierte Leads rund um die Uhr generieren*

configento.app · 2025

## Inhalt

- 1 Einleitung: Das Problem mit manuellen Angeboten
- 2 Was ist ein Angebotskonfigurator?
- 3 Angebotskonfigurator vs. Produktkonfigurator
- 4 Wie funktioniert ein Angebotskonfigurator?
- 5 Vorteile für B2B-Unternehmen
- 6 Für welche Branchen ist er geeignet?
- 7 ROI: Was kostet manuelle Angebotserstellung wirklich?
- 8 Checkliste: Ist ein Angebotskonfigurator das Richtige für mich?
- 9 Einführung: So gelingt der Start
- 10 Fazit & nächste Schritte

# 1. Einleitung: Das Problem mit manuellen Angeboten

Wer im B2B-Vertrieb tätig ist, kennt das Problem: Ein Interessent fragt an, der Vertrieb nimmt die Anforderungen auf, kalkuliert intern, erstellt ein Dokument — und schickt es Tage später per E-Mail. Bis dahin hat der Interessent möglicherweise bereits bei einem Wettbewerber gekauft.

Manuelle Angebotsprozesse sind langsam, fehleranfällig und nicht skalierbar. Sie binden Vertriebskapazitäten, die an anderer Stelle dringend gebraucht werden. Und sie sind für den Interessenten unbefriedigend: Wer heute ein Produkt konfigurieren will, erwartet eine sofortige Rückmeldung — so wie er es aus dem B2C-E-Commerce kennt.

*„Unternehmen die Angebote in unter einer Stunde versenden, haben eine 7-fach höhere Chance auf einen Abschluss als solche, die länger als 24 Stunden brauchen.“  
— Harvard Business Review*

Die gute Nachricht: Der Angebotskonfigurator löst dieses Problem — vollständig automatisiert, ohne Programmieraufwand, und ohne dass der Vertrieb bei jeder Anfrage eingreifen muss.

Dieses Whitepaper erklärt wie ein Angebotskonfigurator funktioniert, für welche Branchen und Unternehmenstypen er geeignet ist, und wie der Einstieg gelingt.

## 2. Was ist ein Angebotskonfigurator?

Ein Angebotskonfigurator ist eine webbasierte Anwendung, die Interessenten Schritt für Schritt durch die Konfiguration eines individuellen Angebots führt — direkt auf der Unternehmenswebseite, ohne dass ein Vertriebsmitarbeiter eingreifen muss.

Der Prozess funktioniert so:

- Der Interessent öffnet den Konfigurator auf der Webseite des Anbieters
- Er beantwortet geführte Fragen zu seinen Anforderungen (Typ, Maße, Ausstattung, Menge etc.)
- Der Konfigurator berechnet den Preis in Echtzeit bei jeder Auswahl
- Ungültige Kombinationen werden automatisch ausgeblendet — das Regelwerk verhindert Fehler
- Am Ende gibt der Interessent seine Kontaktdaten ein
- Das fertige Angebot wird automatisch als PDF erstellt und per E-Mail versandt
- Der Vertrieb erhält die vollständige, qualifizierte Anfrage sofort

Das Ergebnis: Vollständige Anfragen ohne Rückfragen, sofortige Reaktionszeit, und ein Vertriebsteam das sich auf Abschlüsse konzentrieren kann statt auf Dateneingabe.

---

### Was ein Angebotskonfigurator nicht ist

Ein Angebotskonfigurator ist kein CRM-System, keine Buchhaltungssoftware und kein ERP. Er ist der digitale Ersatz für das erste Beratungsgespräch — der Moment in dem Anforderungen aufgenommen und ein erster Preis kommuniziert wird. Er arbeitet ideal als Ergänzung zu bestehenden Systemen.

### 3. Angebotskonfigurator vs. Produktkonfigurator

Beide Begriffe werden oft verwechselt. Der entscheidende Unterschied liegt im Ergebnis der Konfiguration:

| Merkmal              | Vergleich                                                                                            |
|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ergebnis             | Produktkonfigurator: Kauf / Warenkorb<br>Angebotskonfigurator: PDF-Angebot / Lead                    |
| Preismodell          | Produktkonfigurator: Festpreis, sofort kaufbar<br>Angebotskonfigurator: Richtpreis oder Anfragepreis |
| Typische Nutzung     | Produktkonfigurator: B2C, Webshop<br>Angebotskonfigurator: B2B, beratungsintensiv                    |
| Vertrieb involviert? | Produktkonfigurator: Nein Angebotskonfigurator:<br>Ja, nach der Anfrage                              |
| Komplexität          | Produktkonfigurator: Mittel Angebotskonfigurator:<br>Hoch                                            |

Viele Unternehmen setzen beide ein: Ein Produktkonfigurator für Standardprodukte im Webshop, ein Angebotskonfigurator für individuelle oder komplexe Produkte die einen Vertriebsschritt erfordern.

configento.app unterstützt beide Anwendungsfälle — auf derselben Plattform, ohne zusätzliche Systeme.

## 4. Wie funktioniert ein Angebotskonfigurator?

### 4.1 Geführte Konfiguration

Statt einem leeren Kontaktformular bekommt der Interessent eine strukturierte Konfigurationsstrecke. Jede Frage führt logisch zur nächsten. Das Regelwerk sorgt dafür, dass nur sinnvolle Kombinationen möglich sind — wie ein erfahrener Berater der im Gespräch die richtigen Folgefragen stellt.

### 4.2 Echtzeit-Preisberechnung

Bei jeder Auswahl wird der Preis sofort neu berechnet. Grundlage können sein:

- Feste Preislisten (Excel- oder CSV-Import)
- Preismatrizen (z.B. Breite × Höhe × Material)
- Individuelle Formeln (z.B. Fläche × Materialpreis + Montageaufschlag)
- Kombinationen aus allen drei

Der Interessent sieht transparent was sein individuelles Produkt kostet — ohne auf ein manuelles Angebot warten zu müssen.

### 4.3 Automatische PDF-Erstellung

Nach Abschluss der Konfiguration und Eingabe der Kontaktdaten erstellt das System automatisch ein professionelles PDF-Dokument mit allen gewählten Merkmalen, dem berechneten Preis und den Unternehmensdaten des Anbieters. Das PDF wird in Sekunden per E-Mail versandt — an den Interessenten und an den Vertrieb.

### 4.4 Regelwerk und Abhängigkeiten

Das Herzstück eines leistungsstarken Angebotskonfigurators ist das Regelwerk. Es steuert welche Optionen in Abhängigkeit von anderen Auswahlen verfügbar, gesperrt oder automatisch vorausgefüllt werden. Beispiele:

- Schallschutz-Verglasung ist nur bei Außentüren verfügbar, nicht bei Innentüren
- Bestimmte Materialien erfordern einen Mindestaufpreis
- Maße außerhalb des Standardbereichs lösen einen Hinweis aus

Das Regelwerk verhindert Fehler in der Anfrage und stellt sicher dass der Vertrieb immer valide, umsetzbare Anfragen erhält.

## 5. Vorteile für B2B-Unternehmen

### 5.1 Vertrieb entlasten

Der größte unmittelbare Nutzen: Vertriebsmitarbeiter verbringen weniger Zeit mit der Aufnahme und Ausarbeitung von Anfragen. Stattdessen erhalten sie vollständige, qualifizierte Leads — und können ihre Zeit für Beratung und Abschluss nutzen.

*Vitali Fribus, Geschäftsführer Steel-Interior: „Wir erstellen Angebote jetzt in 5 Minuten statt 2 Stunden. Der Angebotskonfigurator hat unseren Vertriebsprozess komplett verändert.“*

### 5.2 24/7 Verfügbarkeit

Ein Angebotskonfigurator arbeitet rund um die Uhr. Interessenten aus anderen Zeitzonen, die abends recherchieren, oder die schlicht nicht warten wollen — alle erhalten sofort eine Rückmeldung. Das erhöht die Anzahl qualifizierter Anfragen ohne zusätzlichen Personalaufwand.

### 5.3 Höhere Lead-Qualität

Anfragen über einen Konfigurator sind vollständig. Maße, Material, Menge, Ausstattung — alles ist bekannt bevor der erste Kontakt stattfindet. Das eliminiert Rückfragen und verkürzt den Vertriebszyklus erheblich.

### 5.4 Fehlerreduktion

Manuelle Angebotserstellung ist fehleranfällig: falsche Preise, übersehene Aufpreise, ungültige Kombinationen. Das Regelwerk eines Angebotskonfigurators macht diese Fehler strukturell unmöglich.

### 5.5 Skalierbarkeit

Ein manueller Angebotsprozess skaliert linear: mehr Anfragen bedeuten mehr Personalaufwand. Ein Angebotskonfigurator skaliert ohne Mehrkosten — 10 oder 1.000 Anfragen pro Tag kosten gleich viel.

## 6. Für welche Branchen ist ein Angebotskonfigurator geeignet?

Ein Angebotskonfigurator ist überall dort sinnvoll, wo Produkte individuell konfigurierbar sind und der Preis von mehreren Variablen abhängt. Die wichtigsten Branchen:

| Branche             | Typische Merkmale                       | Beispiel                         |
|---------------------|-----------------------------------------|----------------------------------|
| Türen & Fenster     | Maß, Material, Verglasung, Farbe        | Haustür nach Maß mit Preismatrix |
| Sonnenschutz        | Breite, Höhe, Stoff, Antrieb            | Plissee online konfigurieren     |
| Maschinenbau        | Leistungsklasse, Ausstattung, Zubehör   | Technisches Angebot ohne Berater |
| Möbel & Einrichtung | Maß, Holzart, Oberfläche, Beschläge     | Maßschrank mit Sofortpreis       |
| Bauelemente         | Typ, Maß, Norm, Montage                 | Fertigarage konfigurieren        |
| Elektrotechnik      | Leistung, Schutzklasse, Ausführung      | Schaltschrank-Angebot            |
| Druck               | Format, Auflage, Papier, Veredelung     | Druckprodukt mit Sofortpreis     |
| Haustechnik         | Heizleistung, Ausstattung, Installation | Wärmepumpe anfragen              |

Gemeinsam ist diesen Branchen: Die Produkte sind zu komplex für einen einfachen Webshop-Kauf, aber einfach genug um in einem geführten Konfigurator strukturiert erfasst zu werden.

## 7. ROI: Was kostet manuelle Angebotserstellung wirklich?

Die versteckten Kosten manueller Angebotsprozesse werden oft unterschätzt. Eine einfache Kalkulation zeigt das Potenzial:

| Kostenposition                        | Beispielkalkulation                                 |
|---------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| Ø Zeit pro Angebot                    | 45 Minuten Vertrieb + 30 Min. Innendienst           |
| Ø Kosten pro Stunde                   | 60 €/h (Vertrieb) + 35 €/h (Innendienst)            |
| Kosten pro Angebot                    | 45 € + 17,50 € = 62,50 €                            |
| 100 Angebote/Monat                    | 6.250 € / Monat = 75.000 € / Jahr                   |
| Abschlussquote 20 %                   | Kosten pro gewonnenem Auftrag: 312 €                |
| Mit Konfigurator (80 % automatisiert) | Kosten pro Angebot: ~12,50 € → 18.750 €/Jahr        |
| Einsparung                            | ~56.250 € / Jahr — plus Kapazität für mehr Anfragen |

*Unternehmen die einen Angebotskonfigurator einführen, amortisieren die Investition typischerweise innerhalb von 3–6 Monaten.*

## 8. Checkliste: Ist ein Angebotskonfigurator das Richtige für mich?

Beantworten Sie die folgenden Fragen. Je mehr Sie mit „Ja“ beantworten, desto größer ist der Nutzen eines Angebotskonfigurators für Ihr Unternehmen.

- ☐ Unsere Produkte haben mehrere konfigurierbare Merkmale (Maß, Material, Farbe, Ausstattung...)
- ☐ Der Preis hängt von der individuellen Konfiguration ab
- ☐ Unser Vertrieb verbringt viel Zeit mit der Erstellung von Angeboten
- ☐ Wir erhalten häufig unvollständige oder ungenaue Anfragen
- ☐ Interessenten müssen auf ein Angebot warten (mehr als 4 Stunden)
- ☐ Wir erhalten Anfragen außerhalb der Bürozeiten die wir erst am nächsten Tag bearbeiten
- ☐ Unsere Abschlussquote könnte höher sein wenn Anfragen qualifizierter wären
- ☐ Wir möchten mehr Anfragen bearbeiten ohne mehr Personal einzustellen
- ☐ Wir haben eine Webseite und möchten sie aktiver zur Lead-Generierung nutzen
- ☐ Wir nutzen noch keine digitale Lösung für den Angebotsprozess

7–10 Ja: Ein Angebotskonfigurator ist für Sie ein klarer strategischer Schritt.

4–6 Ja: Der Nutzen ist vorhanden — ein Pilotprojekt mit einer Produktgruppe lohnt sich.

0–3 Ja: Prüfen Sie ob zunächst ein Produktkonfigurator oder Preiskalkulator der richtige Einstieg ist.

## 9. Einführung: So gelingt der Start

### Schritt 1: Produktgruppe definieren

Beginnen Sie nicht mit Ihrem komplexesten Produkt, sondern mit dem Produkt das am häufigsten angefragt wird und eine klare Merkmalsstruktur hat. Ein guter Pilot hat 5–10 Merkmale, eine klare Preisstruktur und repräsentiert einen signifikanten Teil Ihrer Anfragen.

### Schritt 2: Preisstruktur dokumentieren

Sammeln Sie Ihre Preislisten, Aufpreistabellen und Preismatrizen in strukturierter Form (Excel oder CSV). Je sauberer die Preisdaten, desto schneller ist der Konfigurator einsatzbereit.

### Schritt 3: Regelwerk definieren

Schreiben Sie auf welche Kombinationen ungültig sind und welche Abhängigkeiten zwischen Merkmalen bestehen. Ihr erfahrenstes Vertriebsmitglied weiß diese Regeln — befragen Sie es systematisch.

### Schritt 4: KI-Agent nutzen

Mit dem KI-Agenten von configento.app können Sie Ihre Produktdaten direkt hochladen — Preislisten, Datenblätter, Produktbeschreibungen. Der KI-Agent generiert automatisch den Konfigurator-Entwurf. Sie überprüfen und verfeinern, der KI-Agent übernimmt die Schwerstarbeit.

### Schritt 5: Testen und live gehen

Spielen Sie den Konfigurator intern durch, prüfen Sie Preisberechnungen und Regelwerk, und binden Sie ihn dann per HTML5-Snippet auf Ihrer Webseite ein — oder direkt in Magento, Shopware oder Shopify.

*Mit configento.app und dem KI-Agenten ist der erste Angebotskonfigurator in weniger als einer Stunde einsatzbereit — ohne Programmierung, ohne Agentur.*

## 10. Fazit & nächste Schritte

Der Angebotskonfigurator ist keine Zukunftstechnologie — er ist eine bewährte Lösung die B2B-Unternehmen heute nutzen um ihren Vertrieb zu automatisieren, ihre Lead-Qualität zu steigern und rund um die Uhr erreichbar zu sein.

Die wichtigsten Erkenntnisse dieses Whitepapers:

- Manuelle Angebotsprozesse kosten mehr als die meisten Unternehmen realisieren
- Ein Angebotskonfigurator automatisiert den aufwändigsten Teil des Vertriebsprozesses
- Die Lead-Qualität steigt, weil Interessenten vollständige Anfragen erstellen
- Der ROI ist in der Regel innerhalb von 3–6 Monaten erreicht
- Der Einstieg ist mit modernen Tools wie configento.app einfacher als erwartet

Der nächste Schritt ist einfach: Testen Sie configento.app 14 Tage kostenlos und sehen Sie wie schnell Ihr erster Angebotskonfigurator live geht.

**configento.app kostenlos testen:** <https://configento.app/testen>

Live-Demo: <https://configento.app/demo/tueren>



---

configento.app ist ein Produkt der justSelling GmbH · [www.configento.app](http://www.configento.app)