










FACTSHEET

camos CPQ 365

Angebote erstellen, die Ihre Kunden begeistern.
Configure, Price, Quote für variantenreiche Produkte.

Inhalt

| | | |
|---|--|-----------|
|  | Auf einen Blick | 3 |
|  | camos CPQ-Welt..... | 4 |
|  | Funktionale Highlights | 6 |
|  | Vorteile durch camos CPQ 365..... | 8 |
|  | Modellierung ohne Programmierkenntnisse | 9 |
|  | Der besondere Konfigurationsansatz | 11 |
|  | camos CPQ 365 in der Cloud..... | 12 |

Auf einen Blick

camos CPQ 365 im Überblick

camos CPQ 365 (Configure, Price, Quote) ist eine der führenden CPQ-Lösungen zur Digitalisierung des Vertriebs variantenreicher Produkte. Die Software konfiguriert Produkte exakt nach dem Bedarf der Kunden (Configure), kalkuliert Preise zuverlässig (Price) und erstellt personalisierte Angebote (Quote). Mit camos CPQ 365 bieten Sie kundenspezifische Produkte so zuverlässig, schnell und detailliert an, wie es sonst nur bei Standardprodukten möglich ist.

Wer profitiert von camos CPQ 365?

camos CPQ 365 wurde für mittelständische und große Unternehmen entwickelt, die komplexe Produkte und Dienstleistungen verkaufen – zum Beispiel der Maschinen- & Anlagenbau. Auch Unternehmen, die beratungsintensive Produkte im Internet vertreiben wollen, profitieren von der Lösung.

CPQ-Anwendung für den Omnichannel-Vertrieb

Die Cloud-Software camos CPQ 365 (auch on-premise Installation möglich) bietet alle Funktionen, die im Vertrieb für die Erstellung vollständiger Angebote benötigt werden. Der Vertriebsprozess wird automatisiert und das vertriebsrelevante Produkt- und Angebotswissen zentral bereitgestellt. Die Software kann auch auf mobilen Geräten betrieben werden. Vertriebsmitarbeiter und Händler werden optimal unterstützt. camos CPQ 365 kann aber auch als Headless Lösung eingesetzt werden. Der entscheidende Vorteil: Unternehmen erweitern sehr einfach bestehende Umgebungen wie Websites oder Webshops um CPQ-Funktionen. Die CPQ-Software arbeitet in diesem Fall getrennt von der grafischen Benutzeroberfläche und führt im Hintergrund zum Beispiel die Produktkonfiguration und Preisbildung durch.



Im Gesamtprozess hat camos CPQ 365 seinen Platz zwischen der Opportunity im CRM- und dem Auftrag im ERP-System. Über Standard-APIs kommuniziert die Software mit umgebenden Systemen, wie z.B. ERP-, CRM-, CAD-, PLM- oder BI-Systemen. Dadurch wird der gesamte Prozess von der ersten Erstellung eines Angebotes bis zur Erfassung des Auftrags im ERP-System automatisiert.

CPQ-Systeme gewinnen zum anderen auch für die Leadgenerierung immer mehr an Bedeutung. Dazu wird camos CPQ 365 in Internetportalen eingebunden. Der Kunde erhält schon früh in der Customer Journey maßgeschneidert für seine Anforderungen aussagekräftige Produktinformationen und Budgetangebote. Er wird so für das Produkt begeistert, ohne dass ein persönlicher Kontakt notwendig ist. Die gewonnenen Informationen fließen nahtlos in den weiteren Verkaufsprozess ein.



Quote

Der dritte, wesentliche Bestandteil der Software ist die Angebotserstellung. Dieser unterstützt den Vertrieb dabei, Konfigurationen und Preise automatisch in verbindlichen und überzeugenden Angeboten darzustellen – schnell, fehlerfrei und in ansprechender Gestaltung. Unabhängig von der Dialogsprache können die Angebote in anderen Sprachen erstellt werden. Das Angebot wird als PDF erstellt und kann sofort in einer E-Mail versendet werden.

Neben dem verbindlichen Angebot können auch beliebig andere Dokumente definiert und ausgegeben werden, z.B. technische Spezifikationen, Preisübersichten oder Kurzangebote.

Im camos Document Designer wird das Layout der Angebote und der übrigen Ausgabedokumente an die unternehmensspezifischen Anforderungen angepasst. Zur Gestaltung der Angebote können Layout- und

Formatierungsfunktionen verwendet werden, die aus Microsoft Word bekannt sind.

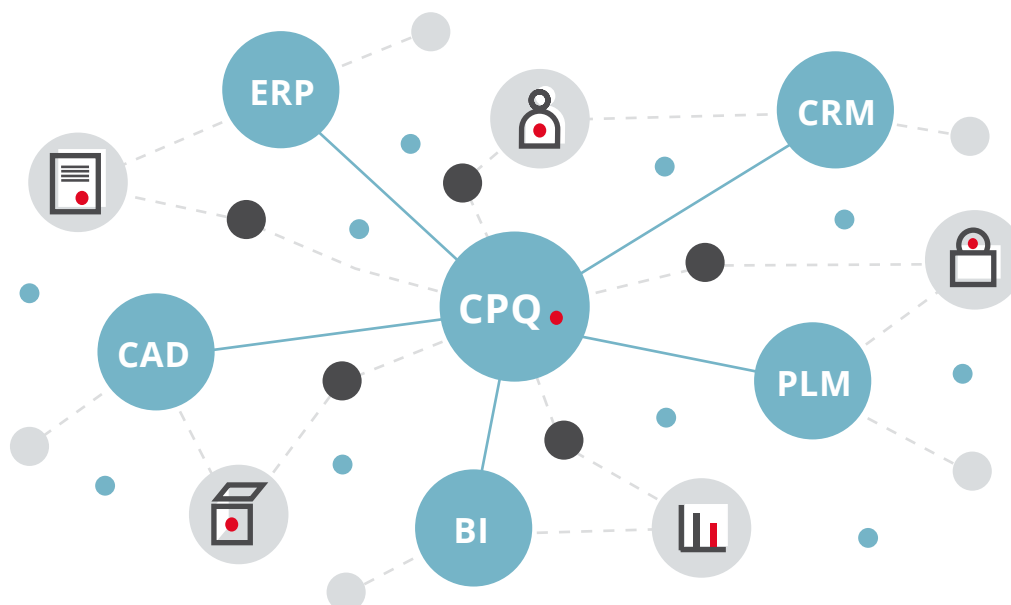


Angebote im Unternehmensdesign.

camos CPQ 365 mit nahtloser Integration

camos CPQ 365 ist die digitale Brücke zwischen Kunde und Produktion. Die Software bindet den Kunden in den Vertriebsprozess ein und liefert die Informationen für die Produktion. Sie ermöglicht damit die reibungslose Abwicklung der wachsenden Nachfrage nach individualisierten Produkten bis hin zu einer Self-Service-Lösung über das Internet auch im B2B-Umfeld.

camos liefert mit camos ConnectCRM und camos ConnectSAP standardisierte Integrationsbausteine für die meisten CRM-Systeme und für die ERP-Systeme von SAP.



Funktionale Highlights

| Funktionen | Beschreibungen |
|--|---|
| Geführte Bedarfsanalyse (Guided Selling) | Gezielte Fragen zum Bedarf des Kunden führen zu optimal ausgewählten und vorkonfigurierten Produkten. |
| Budget Quote im Self-Service | Interessenten erhalten im Anschluss an die geführte Bedarfsanalyse erste Vorschläge für passende Produktvarianten und eine ungefähre Preisindikation in Form eines Budget-Angebots, das im Anschluss mit dem Interessenten im Detail ausgearbeitet werden kann. |
| Flexible Konfiguration | Der Anwender ist während der Konfiguration an keine feste Reihenfolge der Eingaben gebunden. |
| Freie Positionen | Sonderwünsche und kundenspezifische Anpassungen können während der Konfiguration einfach vorgenommen werden. |
|  Optionale und alternative Positionen | Optionale Positionen können festgelegt werden. Darüber hinaus können Angebote zu ihren Positionen eine oder mehrere Alternativen enthalten. Interessenten können sich so für die am besten zu ihren Anforderungen passende Variante entscheiden. |
| Plausibilitäts- & Vollständigkeitsprüfungen | Regelwerk stellt sicher, dass die konfigurierte Variante immer auch technisch realisierbar und vollständig ist. |
| Erklärung von Regelverletzungen | Gründe für nicht erlaubte Konfigurationen und Änderungsempfehlungen werden angezeigt. |
| 3D-Produktvisualisierung | Fortlaufende 3D-Visualisierungen der Produktkonfiguration. |
| Audit-Fähigkeit | Von Nutzern vorgenommene Aktionen und eingegebene Werte sind nachvollziehbar. |
| Green Configuration | Simultan zur Konfiguration wird der Product Carbon Footprint ermittelt und ausgewiesen. |
| Regelbasierte Produktkonfiguration | Vordefinierten Regeln, um Fehler zu vermeiden und die Effizienz zu steigern. |
| KI-Konfigurationsempfehlungen | Empfehlungen für Konfigurationsentscheidungen, die zu den Kundenanforderungen passen. |

| | | |
|-----------------------|--|---|
| P | Flexible Grundlage der Kalkulation | Kalkulation ist mit unterschiedlichen Preislisten oder auf Basis von Herstellkosten möglich. |
| | Umfangreiche Rabattierungsmöglichkeiten | Einzelpositionen oder ganze Positionsgruppen können rabattiert werden. Bei manueller Preisanpassung wird Rabatt auf Positionsebenen berechnet. |
| | Beliebige Zwischensummen | Summenbildung ist auf jeder Ebene möglich. |
| | Intercompany Pricing | Mit Intercompany Pricing lassen sich werksübergreifende Angebote erstellen. |
| | Freigabeworkflows | Sind festgelegte Kriterien (z.B. Rabatthöhe) für ein Angebot erfüllt, werden Entscheidungsträger informiert und erteilen die finale Freigabe. |
| | Flexible Anpassung der Kalkulation Subscription Pricing | Produkte und Dienstleistungen können nutzungsbasiert oder für einen definierten Zeitraum mit regelmäßigen Abrechnungen angeboten werden. |
| | Automatisierte Preiskalkulation | Preise werden simultan zur Konfiguration der Produkte berechnet. |
| | KI-basierte Rabattvorschläge | Empfehlungen für Rabattierungen mit der höchsten Abschlusswahrscheinlichkeit. |
| Feature Based Pricing | Ermöglicht einen Value Based Ansatz bei der Preisermittlung. | |
| Q | Individualisierbares Layout | Angebotsdokumente können perfekt auf das Corporate-Design abgestimmt werden. |
| | Nachhaltigkeitsinformationen | Im Angebot können Umweltauswirkungen des Produktes (z.B. Product Carbon Footprint) ausgegeben werden. |
| | Angebots- oder kundenspezifisch individualisierbare Textbausteine oder Texte | Textebausteine des Angebots als auch Texte zu Positionen können sowohl in den Stammdaten hinterlegt und fehlerfrei verwendet als auch für ein einzelnes Angebot individuell angepasst werden. |
| | Angebote versionieren | Zu jedem Angebot lassen sich beliebig viele Versionen mit optionalen Positionen und Alternativen erzeugen. |
| | Mehrsprachiger Angebotsdruck | Dokumente können in beliebigen Sprachen unter Berücksichtigung länderspezifischer Formatierungen generiert und per E-Mail an den Interessenten versandt werden. |
| | Übersichtlicher Angebotsvergleich | Über den Angebotsvergleich werden in tabellarischer Ansicht Unterschiede deutlich. |
| | Automatisierte Angebotserstellung | Ergebnisse aus Konfiguration und Pricing werden automatisiert in einem Angebot zusammengeführt. |

Vorteile durch camos CPQ 365



Dem Wettbewerb voraus

Durchgängige Informations- und Datenflüsse zwischen CPQ-, CRM-, ERP- und CAD-Systemen verbessern die Qualität Ihrer Angebote und verkürzen die Prozesszeiten. Zeitraubende Routinetätigkeiten und Abstimmungen an den Schnittstellen entfallen. Der Kunde erhält schnell ein aussagekräftiges und fehlerfreies Angebot.



Mehr Umsatz & Gewinn

Die hohe Effizienz im Vertriebsprozess, das optimale Pricing und gezieltes Cross- und Upselling erhöhen Wettbewerbsfähigkeit, Umsatz und Gewinn. Die Herstellkosten werden reduziert, weil durch die Modularisierung der Produktbaukästen Sonderkonstruktionen und nachträgliche Änderungen vermieden werden.



Anpassungsfähigkeit

Vor allem die Anpassungsfähigkeit an kundenspezifische Anforderungen und die hohe Interoperabilität sind wesentliche Alleinstellungsmerkmale.



Hohe Customer Experience

Der visuelle Eindruck des konfigurierten Produktes überzeugt und begeistert den Kunden in seiner Produktentscheidung.



100 % Preis- und Kostentransparenz

Zu jedem Zeitpunkt im Angebotsprozess besteht Klarheit über den angebotenen Umfang, die kalkulierten Kosten und Preise. Preise werden kontrolliert und nachvollziehbar auf Basis verlässlicher Informationen berechnet.



Neue Leads durch Self-Service

Mit CPQ-Software können Ihre Kunden individuell Produkte im Internet als Self-Service konfigurieren. Das sorgt für neue Leads in einer frühen Phase der Customer Journey.

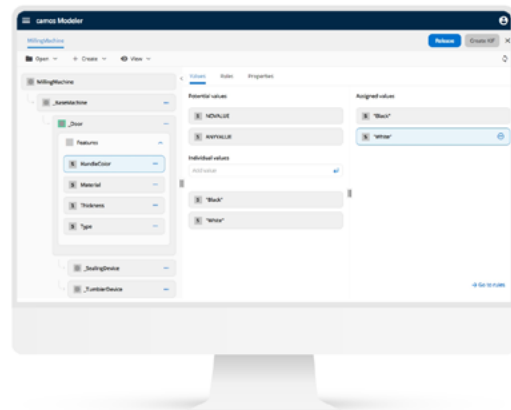
Modellierung ohne Programmierkenntnisse

Wichtige Grundlage jedes modernen CPQ-Systems sind intelligente Produktmodelle, die das Regelwerk für die Konfiguration beinhalten. In diesem Punkt unterscheiden sich CPQ-Systeme zum Teil erheblich. Bei der Modellierung sind Usability, Übersichtlichkeit, Funktionalität und die abbildbare Produktkomplexität wichtige Faktoren für die Leistungsfähigkeit des Produktkonfigurators. Die Modeling Tools von camos CPQ 365 minimieren den Aufwand für die Erstellung und Pflege der Produktmodelle.

Die camos Modeling Tools sind darauf ausgerichtet, die gesamte Basis für eine leistungsfähige Konfiguration ohne Programmierkenntnisse aufzubauen. Modulare Strukturen, konsequente Nutzung objektorientierter Prinzipien, KI-basierte Regelwerke und die integrierte Stammdatenverwaltung sind hierbei wichtige Funktionsbausteine. Aber auch Tools zur Gestaltung der Benutzeroberflächen und der Ergebnislayouts sind Bestandteil der camos-Lösung. Ferner zählen Werkzeuge zum Testen, Übersetzen, Deployment und für das Versionsmanagement dazu.

camos Develop und Modeler

- Objektorientierte Modellierungsumgebung.
- Aufbau und Pflege von Produkt- und Beziehungswissen ohne Programmierkenntnisse.
- Modulare Abbildung auch sehr komplexer Produktstrukturen.
- Paralleles Arbeiten bei umfassenden Produktmodellen.

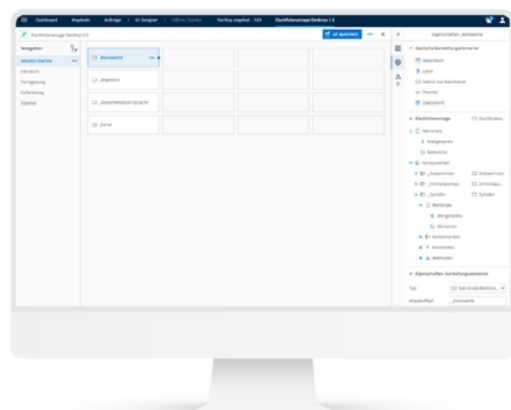


Produktstruktur im camos Modeler.

Mit camos Develop kann die bestehende Funktionalität der CPQ-Lösung angepasst und funktional erweitert werden. camos Develop bietet dafür eine eigene, vollständig integrierte High-Level-Programmiersprache. Mit dieser werden Erweiterungen der Anwendung programmiert. Kundenspezifischen Erweiterungen und Anpassungen sind quasi keine Grenzen gesetzt.

camos UI Designer

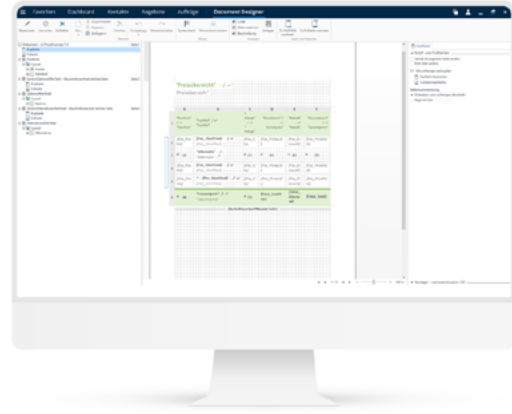
- Aufbau moderner User Interfaces (UIs) für den Produktkonfigurator ohne Programmierkenntnisse.
- Wiederverwendbare UI-Elemente ermöglichen ein homogenes Erscheinungsbild innerhalb der Anwendung – auch auf unterschiedlichen Endgeräten.



UIs mit dem camos UI Designer aufbauen.

camos Document Designer

- Einfache Erstellung von Angebotsvorlagen durch modularen Aufbau.
- Inhalt und Gestaltung ohne Programmierung festlegen.
- Berücksichtigung des Corporate Designs.
- Perfekte Darstellung der konfigurierten Lösung.



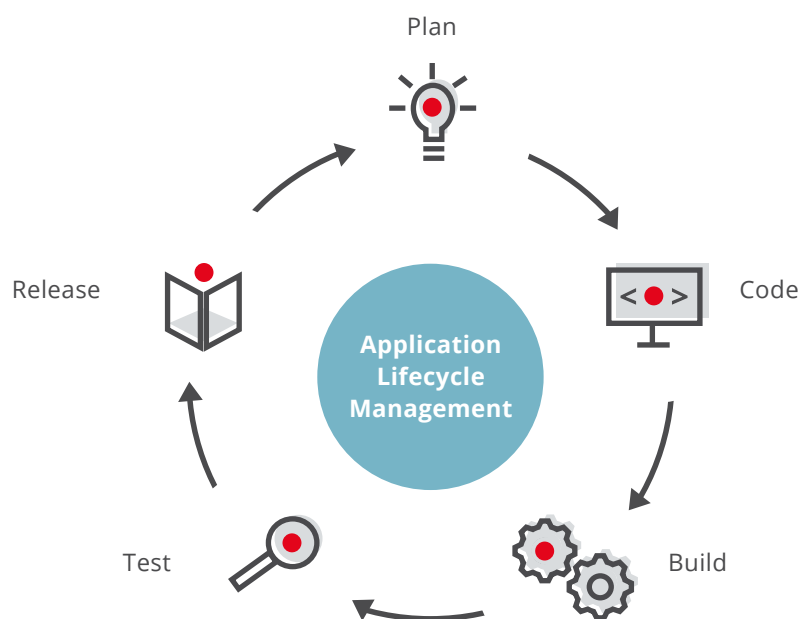
Angebotsvorlagen mit dem camos Document Designer erstellen.

Application Lifecycle Management

Ist die Modellierung für ein Produkt oder eine Komponente abgeschlossen, wird sie mit camos Transport automatisch in eine Test- und nach Freigabe in die Produktivumgebung transportiert. So steht die neue Produktwissensbasis inklusive einer Benutzeroberfläche im Corporate Design für alle definierten Endgeräte und das passende Angebotslayout in der CPQ-Lösung zur Verfügung. Alle Releases werden in einem integrierten Projekt- und Versionsmanagement übersichtlich verwaltet. Änderungen innerhalb eines Produktmodells werden in einem Ticketsystem dokumentiert und bilden so die Grundlage für eine langfristige Pflege und Weiterentwicklung.

Internationalisierbarkeit

Der internationale Einsatz von camos CPQ 365 wird mit integrierten Tools bestens unterstützt. camos Translate ermöglicht das Übersetzen in verschiedene Dialogsprachen. Relevante Texte werden mit diesem Tool exportiert und können in einer komfortablen Verwaltungsumgebung übersetzt werden, bei Bedarf auch mehrere Sprachen von verschiedenen Übersetzern parallel an verschiedenen Orten. Auch länderspezifische Maßeinheiten und Währungen sind in camos CPQ 365 einfach verwendbar. Sie gewinnen wertvolle Zeit und Flexibilität.

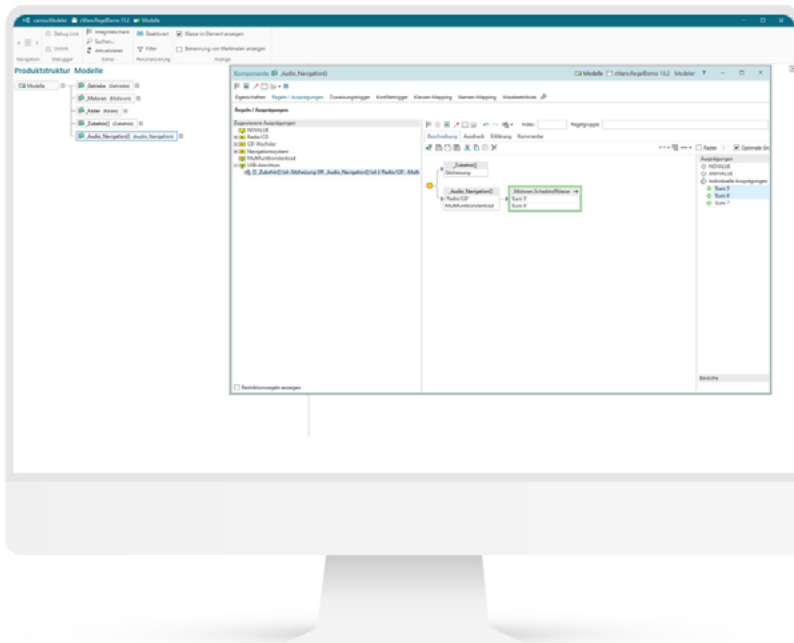


Der besondere Konfigurationsansatz

Mit dem KI-basierten Expertensystem-Ansatz von camos muss die Vielzahl der Varianten nicht im Vorfeld angelegt werden. Das individuelle und technisch realisierbare Produkt entsteht Schritt für Schritt erst im Konfigurationsprozess unter Berücksichtigung der hinterlegten Regeln. Das Konfigurationsmodell enthält die Daten über die möglichen Produkte, Komponenten, Merkmale sowie die Konfigurationsregeln. Die Regeln entscheiden darüber, welche Komponenten, Merkmale und Ausprägungen jeweils (noch) möglich sind. Diese werden dann entweder vom System automatisch zugewiesen oder können vom Benutzer ausgewählt werden.

Da schrittweise konfiguriert wird, funktioniert dieses Modell auch bei sehr großen Konfigurationen von Systemen und Anlagen performant. Diese Art der Konfiguration erlaubt es zudem, an jeder Stelle freie, manuelle Positionen einzufügen, die nicht im Konfigurator vor-

gesehen, aber aufgrund eines Kundenwunsches notwendig sind. Insbesondere im Engineer-to-Order (ETO) ist die Verwendung von freien Positionen unverzichtbar. Die meisten anderen CPQ-Systeme setzen auf einen Variantenmanagement-Ansatz. Dabei werden alle möglichen Varianten, d.h. alle erlaubten Kombinationen von Funktionen und Merkmalsausprägungen in tabellarischer Form dargestellt. Im Konfigurationsprozess wird dann entsprechend den Anforderungen des Kunden eine passende Variante ausgewählt bzw. vorgeschlagen. Allerdings stößt dieser Ansatz vor allem bei variantenreichen Produkten, wie Maschinen- und Anlagen an seine Grenzen, weil nicht alle Varianten in einem geschlossenen Baukasten im Vorfeld definiert werden können. Vom Standard abweichende Kundenwünsche, die im Engineering zu klären sind, müssen aber regelmäßig berücksichtigt werden.



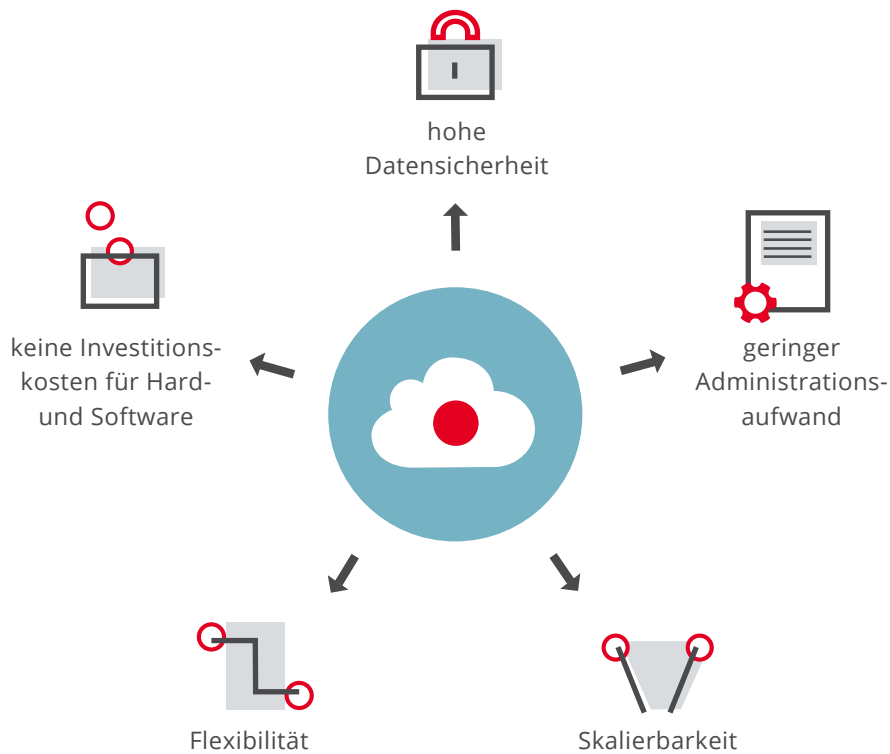
Das technisch realisierbare Produkt entsteht schrittweise unter Berücksichtigung der Regeln.

camos CPQ 365 in der Cloud

camos CPQ 365 kann on-premise oder als Cloud-Lösung betrieben werden. Der Vertrieb profitiert in beiden Lösungen gleichermaßen. camos CPQ 365 gibt ihm die notwendige Mobilität durch die Verfügbarkeit im Internet.

Vertriebsmitarbeiter und Händler bekommen immer und überall aktuelle Informationen. Sogar dem Interessenten selbst steht über das Internet der Zugriff auf das digitale Verkaufssystem und damit das gesamte Vertriebswissen offen: Er konfiguriert sein individuelles Produkt einfach selbst und initiiert den Auftragsprozess. Mit der Cloud-Lösung bietet camos eine Komplettlösung

aus Infrastruktur, Software und Services aus einer Hand. camos CPQ 365 in der Cloud zeichnet sich besonders dadurch aus, dass die Lösung auch mit kundenspezifischen Vertriebsprozessen integriert in der jeweiligen IT-Landschaft eingesetzt werden kann. Jedes Unternehmen erhält die auf seine Anforderungen angepasste Lösung und optimierte IT-Infrastruktur, ohne auf die Vorteile der Cloud zu verzichten. Die camos Cloud-Lösung bietet somit alle Vorteile einer SaaS-Lösung bei gleichzeitig unbegrenzten Customizing-Möglichkeiten und der hohen Datensicherheit einer On-premise-Lösung.



camos CPQ 365 in der Cloud ist damit bestens geeignet für den Vertrieb komplexer B2B-Produkte. Selbst für nicht standardisierte Maschinen und Anlagen, die kundenindividuell angeboten werden (Engineer-to-Order), können aussagekräftige Angebote generiert und Freigabeworkflows automatisiert werden.

camos CPQ 365 wird bei unseren Hosting-Partnern ausschließlich in deutschen, zertifizierten Rechenzentren oder auf Wunsch auch international gehostet. Für jeden Kunden werden eine eigene Datenbank und Applikationsinstanz zur Verfügung gestellt. Damit wird ein Höchstmaß an Sicherheit für die gespeicherten Daten sowie eine stets hohe Verfügbarkeit und Performance gewährleistet.

Das spricht für camos

- Über 200 camos Kunden in 15 Jahren: führender Anbieter für B2B-Unternehmen in Europa.
- Mit über 75 % der Kunden besteht die Partnerschaft über 10 Jahre hinaus.
- Namhafte Kunden mit technisch komplexen Produkten wie Siemens, KONE, Festo oder DMG Mori nutzen die Software weltweit.
- camos „nimmt seine Kunden an die Hand“ und unterstützt von der Beratung bei der Implementierung bis zum persönlichen Support und der Durchführung von Updates.

Über 200 Kunden setzen auf camos

200 internationale Kunden profitieren vom großen Funktionsumfang der camos Standardlösung und von ihrer hohen Anpassbarkeit an individuelle Anforderungen. Besonders geschätzt wird die Flexibilität der Lösung bei der Modellierung der Produkte, der Gestaltung der Oberflächen und der Integration in die IT-Systemlandschaft. Die Möglichkeiten im Customizing unterscheidet die camos-Lösung von anderen CPQ-Systemen.



HAVER & BOECKER

“Heute erstellen die Mitarbeiter ein Angebot in drei Stunden. Früher hat das bei umfangreichen Anfragen bis zu zwei Tage in Anspruch genommen.

Ann-Kristin Kaltefleiter-Jürgens, Leiterin der Vertriebssteuerung



Schindler

“Wir haben mit der Software von camos nicht nur eine CPQ-Lösung realisiert, mit der wir für den Moment den Maßstab in unserer Branche setzen. Wir haben damit auch eine solide Grundlage, um digitale Innovationen der kommenden Jahre einzubinden.

Urs Singer, Business Process Manager bei Schindler IT Services AG

Kontaktieren Sie uns für eine Demo



Daniel Kaiser
+49 711 78066-12
d.kaiser@camos.de



camos Software und Beratung GmbH
Friedrichstraße 14
70174 Stuttgart, Germany

camos.
A GENII COMPANY