

Presseinformation

November 2018

29. camos Usermeeting im Maritim Hotel in Stuttgart

Unterstützung der Customer Journey im B2B Handel durch CPQ-Lösungen

Stuttgart, 22. November 2018 – Steigende Erwartungen an den Vertrieb komplexer und individueller Lösungen führen zu höheren Anforderungen an den digitalen Konfigurations- und Angebotsprozess. Vor diesem Hintergrund haben sich CPQ-Lösungen zu einem strategischen Werkzeug für den gesamten Lebenszyklus der Lösungen und Produkte entwickelt. Das digitale Produktmodell bildet als Abbild der Kundenlösung zunehmend die Grundlage für den gesamten Wertschöpfungsprozess. Auf dem 29. Usermeeting von camos waren diese Entwicklung und ihre Konsequenzen das zentrale Thema. Eingeladen hatte das Software- und Beratungsunternehmen die Anwender seiner CPQ-Lösungen (Configure Price Quote) am 7. und 8. November 2018 in das Maritim Hotel in Stuttgart. Die mehr als 200 Gäste und Mitarbeiter erlebten zahlreiche Fachvorträge, mit vielen Möglichkeiten für den Austausch und das Networking. Abgerundet wurde die Veranstaltung durch das Abendprogramm mit „Den Physikanten“, die den Teilnehmern die Welt der Physik unterhaltsam näher brachten.

In seiner Eröffnungsrede gab Geschäftsführer Michael Hüllenkremer einen Überblick, welche Auswirkungen die fortschreitende Digitalisierung auf den Vertrieb im B2B hat und welche Lösungen camos CPQ in Zukunft bereitstellt, um die Transformation hin zum digitalen Vertriebsprozess erfolgreich zu gestalten. „Der Vertrieb der Zukunft wird nur erfolgreich sein, wenn es gelingt, den Kunden durch eine perfekte Customer Journey jederzeit die gewünschte Information zu bieten. camos CPQ ist die perfekte Lösung, die Elemente des modernen B2B Vertriebs auf der Basis eines Systems sicherzustellen: von der Mobilität im Verkauf, über die Visualisierung der individuellen Lösung für den Kunden bis zum Omnichannel Vertrieb.“ so Michael Hüllenkremer.

BearingPoint: Neue Geschäftsmodelle im Service auf der Basis des Digital Twin

Die zunehmende Bedeutung der Konfiguration für den gesamten Lebenszyklus der Lösungen und Produkte beschrieb Sven Gehrmann, Senior Manager bei BearingPoint in seinem Vortrag anhand von neuen Servicemodellen. Das digitale Produktmodell als Abbild der Kundenlösung bildet die Grundlage für den gesamten Wertschöpfungsprozess. Dies ist besonders für Unternehmen

interessant, die neue Geschäfts- und Servicemodelle für ihre Maschinen- und Anlagen anbieten wollen.

NKT und Schaeffler: Zwei von vielen Praxisbeispielen

In Ihrem Vortrag präsentierten Sebastian Appel (Senior Process Engineer CRM & CPQ) und Sebastian Schönberger (Process Engineer CPQ) bei NKT, wie Großprojekte in der Energieversorgung mit sehr hohem Investitionsvolumen (> eine Milliarde Euro) standortübergreifend exakt konfiguriert und kalkuliert werden können. Als erster Kunde für das neue camos Costing and Pricing Modul stellten die Referenten begeistert vor, wie einfach es ist Kosten und Marge für das Projekt bereits in der Angebotsphase transparent zu machen.

Einen eindrucksvollen Überblick vermittelten Bettina Berlet, Projektkoordinatorin CAE-Integration bei Schaeffler und Thomas Schulz, Interaction Design Experte, Agentur Siegmund über das Redesign der Benutzerführung und des UIs der Produktkonfiguratoren bei Schaeffler. Im Mittelpunkt des Projekts stand die deutliche Verbesserung der User Experience. Wesentliche Projektziele waren die Implementierung eines geführten Konfigurationsprozesses und die Erhöhung der Akzeptanz bei den Nutzern durch die Vereinfachung der Abläufe in der Anwendung.

camos erweitert die CPQ-Lösung um neue Module für den digitalen Angebotsprozess

Unsere Kunden passen den Vertriebsprozess der veränderten Customer Journey in ihren Märkten an. Der Online-Vertriebskanal gewinnt dabei auch für komplexe Produkte an Bedeutung. Informationen zur individuellen Lösung müssen jederzeit zur Verfügung stehen. Die Visualisierung der Konfiguration spielt eine wichtige Rolle. camos stellt mit dem neuen Modul, camos visual configuration' das optimale Werkzeug für die 3D-Visualisierung von konfigurierbaren Lösungen und Produkten vor.

Je individueller die Lösungen werden, desto wichtiger ist die integrierte Kalkulation der Kosten und Preise. Mit dem ‚camos Costing and Pricing‘ Modul steht den camos CPQ-Anwendern eine Lösung zur Abbildung ihrer Kalkulation zur Verfügung, die im Konfigurationsprozess stets den richtigen Preis auf Basis der korrekten Kosten ermittelt.

„Mit camos CPQ bieten wir den Anwendern eine Lösung zur Abbildung aller Anforderungen an ihren digitalen Angebots- und Auftragsprozess. Dies ist für uns der wichtigste Aspekt bei der Weiterentwicklung der Anwendungen und der Plattform. Die Nutzer profitieren von Modulen für jede Phase im Angebotsprozess und können somit hervorragend auf Kundenbedürfnisse reagieren.“
erklärt Michael Hüllenkremer.

Über die camos Software und Beratung GmbH

Die camos Software und Beratung GmbH mit Sitz in Stuttgart entwickelt mit [camos Quotation](#) und [camos Configurator](#) eine der führenden CPQ-Softwarelösungen (Configure Price Quote) für Angebotserstellung und [Produktkonfiguration](#) im B2B-Markt. camos ist kompetenter Partner für die individuelle Konzeption, Implementierung, Integration und Einführung von [CPQ-Lösungen](#) für den Vertrieb. [Namhafte Kunden](#) mit technisch komplexen Produkten wie Siemens, KONE, Liebherr oder MAN setzen die Software weltweit sowohl mobil im Außendienst als auch inhouse integriert in ERP-Systeme (z.B. SAP ERP) ein. Mit ca. 100.000 Named Usern insbesondere im Maschinen- und Anlagenbau ist camos in Europa der bedeutendste Anbieter in diesem Segment.

Ihr Pressekontakt:

Birgit Pester

Telefon: +49 711 78066-10

Telefax: +49 711 78066-60

E-Mail: b.pester@camos.de

Internet: www.camos.de