

Presseinformation

Januar 2019

CPQ-Lösungsanbieter weiter auf Wachstumskurs

camos blickt auf ein erfolgreiches Jahr 2018 zurück

Stuttgart, 28. Januar 2019 - Die camos Software und Beratung GmbH steigert den Umsatz und Auftragseingang in 2018 erneut. Der CPQ-Lösungsanbieter freut sich über zahlreiche Neukundenprojekte im Maschinen- und Anlagenbau sowie einen hohen Bedarf der Bestandskunden, die in 2018 intensiv in CPQ Erweiterungen und Modernisierungen investierten.

Michael Hüllenkremer, Geschäftsführer bei camos, resümiert: „camos schaut erneut auf ein sehr erfolgreiches Jahr zurück. Das komplette Team hat sehr gut gearbeitet und konnte die geplanten Unternehmensziele übertreffen. Mit dem IT-Dienstleister UDS Urbane Daten-Systeme GmbH und der BearingPoint GmbH konnten wir wertvolle Beratungs- und Implementierungspartner gewinnen.“

Die Anbieter komplexer und variantenreicher Produkte richten ihre Vertriebsprozesse noch stärker am Kunden aus und stellen die Informationen zur Lösung während des gesamten Vertriebsprozesses in digitaler Form zur Verfügung. Gerade in Märkten, deren Produkte zunehmend vergleichbar werden, führt dieser Ansatz zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Auch auf der camos-Agenda für 2019 steht diese kundenorientierte Entwicklung ganz oben: Das Nutzererlebnis der CPQ-Lösung wird weiter verbessert und die 3D-Visualisierung der individuell konfigurierten Produkte noch stärker auf die Kundenbedürfnisse abgestimmt. Damit können camos Kunden im Entscheidungsprozess auch auf visuell-emotionaler Ebene überzeugen.

Auch die Prognose für das Geschäftsjahr 2019 ist für Michael Hüllenkremer sehr positiv: „Die Digitalisierung im B2B-Geschäft schreitet in rasantem Tempo voran. Käufer in diesem Umfeld bevorzugen zunehmend digitale Kanäle für die Informationsbeschaffung und Investitionsentscheidung. Für camos sind das zentrale Impulse, um den Wachstumskurs in 2019 beizubehalten. Unsere CPQ-Lösung ist die Grundlage für digitalisierte Angebots- und Auftragsprozesse. Sie stellt für alle Phasen der Investitionsentscheidung bei komplexen und variantenreichen Produkten die benötigten Informationen zur Verfügung und unterstützt den Vertriebsprozess bis zum gewonnenen Auftrag.“

Umfang: ca. 2100 Zeichen

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](#). [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:

Daniel Kaiser

Marketing & PR Manager

Telefon: +49 711 78066-12

Telefax: +49 711 78066-60

Mobil: +49 178 7806612

E-Mail: d.kaiser@camos.de

Internet: www.camos.de