

## Presseinformation

Juni 2019

### **NKT standardisiert weltweiten Angebotsprozess mit CPQ-Lösung von camos**

**Stuttgart, 24. Juni 2019** – Die dänische NKT A/S, einer der Weltmarktführer für Kabelsysteme, standardisiert den weltweiten Angebotsprozess mit einer ganzheitlichen CPQ-Lösung (Configure, Price, Quote) der camos Software und Beratung GmbH. Den Go-Live der Anwendung hat NKT in zwei Etappen vorgesehen: 2019 für kleine und mittelgroße Projekte; 2020 für Großprojekte.

NKT beschäftigt weltweit 3.400 Mitarbeiter in 24 Niederlassungen. Diese spielen eine wichtige Rolle bei der Energieversorgung der globalen Gesellschaft - sie bringen den Strom zu den Menschen. Als Anbieter von Komplettlösungen entwickelt, fertigt und vertreibt das Unternehmen Kabel und Garnituren für den Energietransport und bietet Systemlösungen für Stromnetze und Bauvorhaben.

#### **Einheitlicher Angebotsprozess an allen Standorten**

Im März 2017 hat NKT das Hochspannungskabelgeschäft der ABB Group mit einem Unternehmenswert von 712 Millionen Euro einschließlich dem zugehörigen Werk in Schweden übernommen. Mit dieser Akquisition sind die Standorte in Schweden und Deutschland die beiden größten des Unternehmens.

Sebastian Appel, Prozessingenieur für CRM und CPQ, koordiniert bei NKT das Projekt zur Digitalisierung des Angebotsprozesses und beschreibt die Notwendigkeit eines weltweiten Standards: „Durch die Übernahme des Hochspannungskabelgeschäftes der ABB Group sind unsere ohnehin schon standortspezifischen Prozesse in den Bereichen Projektkonfiguration, Kalkulation und Angebotserstellung noch heterogener geworden. Diese müssen wir nun auf einen gemeinsamen Nenner bringen, indem verschiedene Arbeitswelten, Vorgehensweisen und Denkweisen in einer Lösung vereint werden und eine einheitliche Kalkulationsbasis geschaffen wird. Deshalb haben wir uns dazu entschieden, eine CPQ-Lösung als standortübergreifendes Werkzeug für unseren Angebotsprozess einzuführen. Bestehende lokale Softwarelösungen und historisch gewachsene Strukturen aus Excel-Tabellen, Word-Dokumenten und verteilten Datenbanken sollen durch die CPQ-Einführung ausnahmslos ersetzt werden.“

## **Übersichtlicher Angebotsprozess für Großprojekte**

Gerade für Großprojekte, die teilweise im dreistelligen Millionenbereich liegen, ist es das Ziel, den Angebotsprozess zu standardisieren und übersichtlicher zu machen. Ein solches Großprojekt besteht häufig aus bis zu 1.500 Konfigurationselementen – darunter das Kabelsystem selbst, die Logistik- und Installationsleistungen, Finanzierungen, Versicherungen und zahlreiche weitere Leistungen zur Projektrealisierung. Beispielhaft lässt sich hier das Projekt Nord Link nennen: Es ermöglicht über eine Hochspannungs-Gleichstrom-Verbindung mit einer Gesamtlänge von 623 km den Energieaustausch zwischen Norwegen und Deutschland.

Bei der hohen Zahl der unterschiedlichen Konfigurationselemente und Kostenpositionen ist Transparenz über das gesamte Angebot sehr wichtig. Zu jedem Zeitpunkt im Angebotsprozess muss unternehmensweit ersichtlich sein, was zu welchen Kosten geplant und welcher Umsatz zur Kostendeckung notwendig ist; jede Änderung in der Kostenkalkulation muss nachvollziehbar und begründet dokumentiert werden.

## **Automatisierung bei kleinen und mittelgroßen Projekten**

Bei kleineren Projekten unter 2 Millionen Euro Projektvolumen spielt die Automatisierung der Angebotserstellung eine große Rolle, erklärt Sebastian Appel: „Kunden erwarten die Angebote in dieser Größenordnung bereits innerhalb von ein bis zwei Tagen. Bislang ist es für uns ein großer manueller Kraftakt, diesen Zeitvorgaben gerecht zu werden. Hinzu kommt der Kostenaspekt. Denn gerade die kleinen Projekte sind häufig nicht rentabel, wenn an zu vielen Stellen manuell eingegriffen wird. Mit der Einführung des CPQ-Systems sollen manuelle Schritte auf das Minimum reduziert werden.“

## **Entscheidung für die CPQ-Lösung von camos**

NKT hat sich für die CPQ-Lösung von camos entschieden. Diese beseitigt die Datensilos und fasst alle Vorgänge und Datenquellen in einer einzigen Anwendung zusammen - von der Projektkonfiguration bis zum vollständigen Angebotsdokument. In dieser neuen und homogenen Umgebung werden auch alle Workflows einschließlich der Stellvertreterregelungen definiert sein.

Bei der Ausgabe des Angebotsdokuments werden ausschließlich vorgefertigte und freigegebene Textmodule verwendet, um das manuelle Prüfen der Angebotsdokumente auf die Bereiche zu beschränken, die Abweichungen zum Standard aufweisen.

Die Automatisierung im Bereich der Kosten- und Preiskalkulation geht soweit, dass alle manuelle

Eingaben entfallen: Der Verkaufspreis wird als Richtwert vollständig automatisiert und unter Berücksichtigung des gewünschten Deckungsbeitrages ermittelt.

„Als Partner für unsere standortübergreifende Angebots- und Kalkulationslösung haben wir uns für camos entschieden, weil die CPQ-Lösung bereits eine Vielzahl unserer Anforderungen - wie die Mehrsprachigkeit, Auditierbarkeit und ein sehr umfangreiches Regelwerk - im Standard abdeckt. Außerdem gefällt uns, dass Module wie der UI Designer oder der Document Designer es erlauben, auch ohne Programmierkenntnisse User Interfaces und Angebotsdokumente selbst zu erstellen und damit einen hohen Standardisierungsgrad zu erreichen. Darüber hinaus ist bei NKT eine weitere camos Lösung seit über 25 Jahren erfolgreich im Einsatz“, erklärt Sebastian Appel die Gründe für die Anbieterauswahl.

*Umfang: ca. 5.400 Zeichen*

## Über NKT

Seit 1891 ist NKT Pionier der Kabelindustrie und hilft auch heute erfolgreich dabei, den stetig steigenden globalen Strombedarf zu bedienen. Das Unternehmen sorgt mit innovativen Kabelsystemen für den Energietransport auf weltweit höchstem Niveau. Mit Erfahrung und hochmodernen, kosteneffizienten Produktionsstätten schafft NKT das heute besser denn je, immer mit besonderem Fokus auf Erhalt und Regeneration der Umwelt. Das Unternehmen ist der festen Überzeugung, dass es die Zukunft mit seiner „glokalen“ Denkweise und durch vertrauensvolle Partnerschaften positiv mitgestalten kann, indem es Energie in die Welt bringt und Menschen und Haushalten eine nachhaltige Lebensgrundlage sichert.

NKT ist ein globaler und anerkannter Anbieter von schlüsselfertigen AC / DC-Kabellösungen mit Hauptsitz in Dänemark. Mit rund 3.400 Mitarbeiter erreichte das Unternehmen im Jahr 2017 einen Umsatz von 1.428,9 Mio. Euro, das entspricht 1.058 Mio. Euro. in marktüblichen Metallpreisen. NKT gehört zu der NKT A/S, die an der Nasdaq Copenhagen notiert ist.

## 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](mailto:d.kaiser@camos.de)

Internet: [www.camos.de](http://www.camos.de)