

Presseinformation

August 2019

Go Live bei Siemens - camos führt CPQ-Vertriebslösung für Schaltanlagen ein

Stuttgart, 22. August 2019 – Die Siemens AG beschleunigt durch die Einführung einer CPQ-Lösung ihre Vertriebs- und Angebotsprozesse im Bereich gasisolierte Schaltanlagen (GIS). Die flexible Configure-Price-Quote-Lösung der camos Software und Beratung GmbH sorgt ab sofort für eine digitale Verbindung zwischen den Kunden und der Produktion von Schaltanlagen. Mit Hilfe der Software kann der Vertrieb die hochkomplexen und variantenreichen Schaltanlagen individuell konfigurieren – sogar im Kundengespräch vor Ort. Als Konfigurationsergebnis stehen den Kunden automatisch generierte Angebote und Produktdokumentationen zur Verfügung. Stücklisten werden vom CPQ über eine Schnittstelle an das ERP-System übergeben. Somit wird der durchgängig digitale Prozess vom Angebot bis zur Fertigung unterstützt.

Siemens setzt besonders auf die Schnelligkeit des camos CPQ-Systems und erreicht ein wesentliches Ziel von Beginn an: Die Zeit für die Angebotserstellung für gasisolierte Schaltanlagen wurde auf nur wenige Tage gesenkt. Mit vordefinierten Anlagenkomponenten wird in kürzester Zeit per Drag-and-Drop eine kundenspezifische Gesamtanlage konfiguriert. Ein zusätzlicher Zeitvorteil entsteht, indem camos CPQ als durchgängiges Konfigurations-, Kalkulations- und Angebotstool zeitraubende Systembrüche im Vertriebsprozess weitestgehend abschafft. Außerdem ermöglicht die regelbasierte Konfiguration, dass Siemens in Zukunft seine Kunden im GIS-Bereich noch individueller und intensiver betreuen kann.

„Das camos CPQ Tool ist ein wichtiger Schritt Richtung digitale Angebotserstellung für Hochspannungsschaltanlagen bei Siemens“, sagt Michael Resch, Leiter der Angebotserstellung Hochspannungsschaltanlagen. „Es ist beeindruckend in welcher Zeit wir nun, mit nur einem Tool, die Konfiguration, Kalkulation und die gesamte Angebotsdokumentation erstellen können. Für die neue detaillierte und repräsentative Angebotsdokumentation haben wir bereits von unseren Kunden sehr positive Rückmeldung erhalten.“

Umfang: ca.2.000 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 CRM- und ERP-Systeme (z.B. Salesforce, SAP ERP) ein. Mit ca. 100.000 Named Usern insbesondere im Maschinen- und Anlagenbau ist camos in Europa der bedeutendste Anbieter in diesem Segment.

Weitere Informationen zu Siemens Gas and Power finden Sie unter:

www.siemens.de/energy

Pressekontakt:

Daniel Kaiser

Marketing Manager

Telefon: +49 711 78066-12

Telefax: +49 711 78066-60

E-Mail: d.kaiser@camos.de

Internet: www.camos.de