

Presseinformation

März 2020

Komplexe Produkte mit CPQ-Software übersichtlich modelliert

Stuttgart, 20. März 2020 – Für den Erfolg im B2B-Vertrieb spielt das Produktwissen eine große Rolle - vor allem bei komplexen und variantenreichen Produkten. Die Unternehmenspraxis hat hier großen Nachholbedarf.

Produktwissen als zentraler Faktor für erfolgreichen B2B-Vertrieb

Wenn der Vertrieb Lösungen anbieten kann, die die Anforderungen seiner Kunden bestmöglich erfüllen, und wenn die kundenspezifischen Lösungen so konfiguriert sind, dass sie auch ohne Sonderfertigung produzierbar sind, dann wird das Unternehmen im Wettbewerb die Nase vorn haben. Vor dieser Herausforderung stehen vor allem Industrieunternehmen, die technisch komplexe und variantenreiche Produkte wie zum Beispiel Maschinen oder Anlagen verkaufen. Das wird dann gelingen, wenn das Wissen über die modular aufgebauten Produkte zentral und transparent beschrieben ist und die Konfigurationsregeln eindeutig formuliert sind.

Unternehmenspraxis mit Optimierungsbedarf

Dezentrales Produktwissen erschwert die Vertriebsarbeit. Diese schmerzliche Erfahrung machen viele Anbieter komplexer und variantenreicher Produkte: Das Wissen zum Produkt ist auf viele Bereiche verteilt und in Systemen dokumentiert, die keine Schnittstellen zum Vertriebs- oder Produktionsprozess haben. Das erzeugt großen Abstimmungsbedarf und Vertriebsprozesse ziehen sich in die Länge. Die Angebote werden fehleranfällig. Produkte mit individuellen Anpassungen sind die Regel statt die Ausnahme.

Modellierungstool schafft Ordnung

Die camos Software und Beratung GmbH entwickelt eine der führenden Configure-Price-Quote-Lösungen (CPQ) für Angebotserstellung und Produktkonfiguration komplexer und variantenreicher Produkte. Mit camos Develop bilden die Kunden des Softwareanbieters ihr Produkt- und Beziehungswissen bereichsübergreifend an einer zentralen Stelle ab. Das aktuelle Release von camos Develop enthält mit dem camos Modeler ein neues Modul, das die komplette Produktstruktur visualisiert. Das Beziehungswissen wird übersichtlich und nachvollziehbar dargestellt und

Anpassungen können direkt im Produktmodell vorgenommen werden. Für Dietmar Hauptenthal, Vertriebsmanager bei camos, ist dies ein Quantensprung in der Produktmodellierung. Seine Erfahrung aus Kundengesprächen ist es, dass die Modellierung als sehr viel einfacher empfunden wird - und das auch bei komplexen Produkten und Anlagen.

Umfang: ca. 2.400 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