



## Detailinfos zu den Vorträgen camos Usermeeting 2022.

### Keynote: Modern Work & innovative Technologien als Gamechanger für den Vertriebsprozess

Wir leben in turbulenten Zeiten: Corona, Lieferkettenprobleme und Krieg in der Ukraine sorgen für disruptive Veränderungen in der Arbeitswelt. Welche sind das und wie sollten Unternehmen ihnen begegnen? Wie helfen Modern Work und innovative Technologien dabei, die Chancen dieses Veränderungsprozesses bestmöglich zu nutzen? Wie können dadurch im Vertrieb mehr Leads erzielt, Produkte effizienter angeboten und darüber hinaus mehr Umsatz erzielt werden? Das beantwortet Stefan Eller (Geschäftsführer) in seiner Keynote.

*itmX GmbH*

### Implementierung der neuen Konfigurationsplattform und Integration in die Festo Omnichannel-Strategie

Patrick Deuscher (Leiter IT Sales Operations & CPQ) gibt Einblicke in das Projektvorgehen zur Implementierung einer neuen Konfigurationsplattform. Er stellt den Modellierungsansatz vor und erläutert, wie die nahtlose Integration des Konfigurators in die Festo E-Commerce und Omnichannel-Tools gelungen ist.

*Festo SE & Co. KG*

## CPQ@Magirus – Highlights from Zero to Go Live

Martin Mögel (Head of Tender- & Order Engineering) und Dr. Florian Dambietz (CPQ-Business Process Expert) blicken auf das erste CPQ-Projektjahr zurück und präsentieren ihre Highlights. Sie erfahren, wie mit einem Vorprojekt für eine konfigurationsgerechte Produktarchitektur bei Magirus das optimale Fundament für das Projekt und die Modellierung in camos Develop geschaffen wurde. Außerdem erfahren Sie, wie Vorbelegungen auf der obersten Konfigurationsebene für ein ganzes Produkt als Ausgangspunkt für Budgetangebote genutzt und Produkte nach Norm und entsprechend des Magirus-Standards auf Knopfdruck konfiguriert werden. Der Engineer-to-Order-Workflow und die Vorstellung eines eigenentwickelten Klassifizierungstools runden den Vortrag ab.

*Magirus GmbH*

## Smart Sales – Mobiles CPQ als Vertriebsbooster

Karl Schulz (Business Development Consultant) präsentiert, wie es BD Rowa gelungen ist, mit camos CPQ Produkte und Angebote smart, mobil und im direkten Austausch mit den Interessenten zu konfigurieren. Sie erfahren, wie damit bereits früh in der Customer Journey ein begeisterndes und für die Kaufentscheidung ausschlaggebendes Kundenerlebnis geschaffen wird.

*Becton Dickinson Rowa Germany GmbH*

## Mit neuer Produkt- und Angebotskonfiguration zu durchgängigen und transparenten Prozessen für Vertrieb, Produktmanagement und Kalkulation

Manuel Keilich (Leiter Prozessmanagement & Business Applications) stellt die Integration und das Zusammenspiel von CPQ und SAP vor.

Die Teilnehmer erfahren, wie die große Variantenvielfalt bei der Brückner Maschinenbau GmbH & Co. KG durch optimierte interne Prozesse und automatisierte Schnittstellen effizient handlebar wird.

*Brückner Maschinenbau GmbH & Co. KG*

## Digital Sales mit dem Liebherr Earthmoving Configurator: Baumaschinen intuitiv über die Unternehmenswebsite konfigurieren

Oliver Autenrieth (Head of Competence Center Sales) und Jochen Baur (Head of Portfoliomanagement Sales) zeigen auf, wie Liebherr den individuellen Kunden-Anforderungen mit maßgeschneiderten Erdbewegungs- und Materialumschlagsmaschinen begegnet, die sich aus über 1.000 Ausstattungsmerkmalen zusammensetzen und auf Basis von camos konfiguriert werden. Die Teilnehmer erhalten Einblicke, wie Liebherr seinen Kunden und Interessenten mit dem Liebherr Earthmoving Configurator ermöglicht, Baumaschinen intuitiv über die Unternehmenswebsite im Self-Service-Verfahren zu konfigurieren und sich digital tiefgreifend über die Produkte zu informieren.

*Liebherr Hydraulikbagger GmbH / Liebherr-EMtec GmbH*