

business process ideas & solutions

bpi solutions

bpi focus

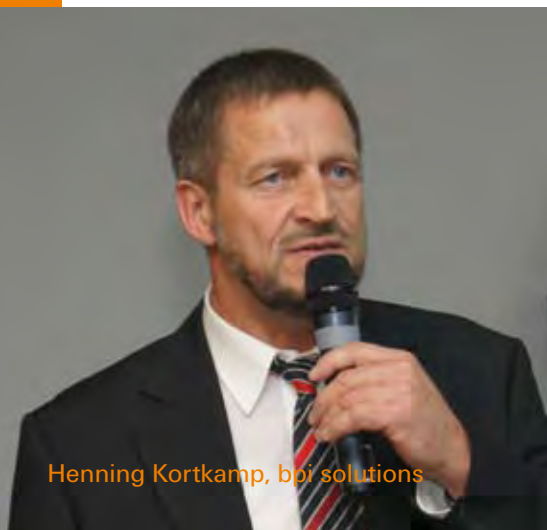


bpi focus Nr. 15 / Juni 2010

bpi forum 2010 -
ein Rückblick in Bildern verbunden mit unserem
Dank an Referenten und Teilnehmer

Weitere Informationen unter www.bpi-solutions.de/forum

solutions
bpi



Henning Kortkamp, bpi solutions

bpi forum 2010 - Make it happen

„Make it happen – Voneinander lernen, heißt miteinander Erfolg haben“ lautete das Motto des 9. bpi forums, das am 20. Mai 2010 über 170 Besucher in die SchücoArena zog. Die von bpi solutions ausgerichtete Veranstaltung wartete mit praxiserprobten Anwenderberichten und hochinteressanten Vorträgen zu neuen Entwicklungen auf.

Namhafte Unternehmen wie Messe Düsseldorf GmbH, Nolte-Möbel GmbH & Co. und Verbraucherzentrale Nordrheinwestfalen demonstrieren sehr überzeugend, welche Potentiale durch IT-Lösungen im Auftrags- und Vertragswesen, Controlling, Vertrieb und Service zum wirtschaftlichen Nutzen der Unternehmen freigesetzt werden. Begleitet wurden die Vorträge von einem abwechslungsreichen Rahmenprogramm und einer Partnerausstellung, auf der sich die Teilnehmer über unterstützende Werkzeuge führender Hersteller informierten.

Voneinander lernen, heißt miteinander Erfolg haben

Henning Kortkamp, Geschäftsführer, bpi solutions gmbh & co. kg, begrüßte die Gäste und blickte in seiner Einführung auf die Themen und

Veranstaltungen der letzten Jahren zurück. Er stellte Referenten und Geschäftspartner vor und skizzierte mit einigen Sätzen das Unternehmen sowie die Geschäftsbereiche der bpi solutions. Abschließend gab er einen Ausblick auf das beeindruckende Tagungsprogramm.

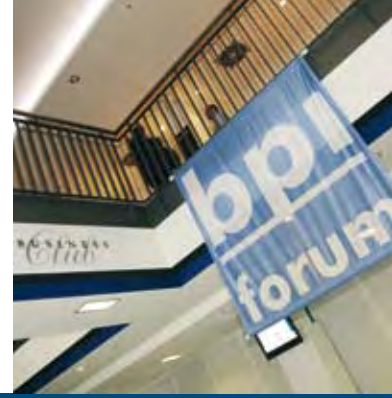
Strategien für die Zukunft

Zum Einstieg in das Vortragsprogramm forderte Claudia Meyer, Vertriebspartner der Pro Futura, die Teilnehmer zum Nachdenken und Umdenken beim Klimawandel auf. Als Vertriebspartnerin für Pro Futura gab sie einen Überblick, welche Dimension der Klimawandel bereits heute umfasst. Sie stellte Lösungen zu Klimaschutzstrategien vor und illustrierte an Informations- und Betreuungsprojekten wie durch Schutzgebiete und CO₂-Speicherung der Klimawandel positiv beeinflusst werden kann.

Neue Perspektiven bei inboxx hyparchiv

Bernd Hoeck, Director Marketing & Sales, GFT inboxx GmbH lieferte Antworten auf die Fragen, wie die Entwicklung von inboxx hyparchiv weitergeht. Die Teilnehmer erfuhren, wie nach dem Zusammengehen von GFT inboxx und DataGlobal





Claudia Meyer, Pro Futura

inboxx hyparchiv durch die Storage und Information Management Technologien von DataGlobal profitieren wird. Die vorhandenen Lösungen beider Unternehmen werden sich zukünftig ergänzen. Damit werden Unternehmen in die Lage versetzt erstmalig ihren gesamten Dateienbestand automatisiert sowie anwendungs- und speicherort-unabhängig zu klassifizieren.

Ferner beschrieb Hoeck die wesentlichen Neuerungen der Version inboxx hyparchiv V9. Der Schwerpunkt liegt auf der Performancesteigerung und der Optimierung der Langzeitarchivierung. Neben vielen Verbesserungen im Details gefielen den Anwendern insbesondere die erweiterte Skalierbarkeit und die neue Jukebox-Steuerung.



Bernd Hoeck, GFT inboxx



bpi forum 2010 - Make it happen

Storage Management und Archivierung

Seinen Vortrag über die Storage-Management und Archivierung begann Marco Vögele, Manager Sales & Product Marketing, PoINT Software & Systems GmbH mit den speziell für inbox hyparchiv verfügbaren Jukebox Management. Er schilderte die Herausforderungen vor denen Unternehmen heute stehen: Verringerung des Management-Aufwandes, Zeit- und Kostenreduzierung sowie permanente Verfügbarkeit der Daten. Und Vögele lieferte die Antworten wie das Zusammenspiel von PoINT Storage Manager und inbox hyparchiv diese Aufgabenstellung sowohl in technischer Hinsicht (Optimierung der Speicherinfrastruktur, mehrstufiges Speichern, effiziente Nutzung des Primärspeichers und Erfüllung von Compliance Anforderungen) als auch in wirtschaftlicher Hinsicht (Einsparungen bei Verwaltungsaufwand, Dritt- und Sachkosten) löst.

Modernes Vertragsmanagement

Jan Schatz, International Business Development, bei OPTIMAL SYSTEMS Gesellschaft für innovative Computertechnologien mbH stellte in seinem Referat zum Vertragsmanagement eine durch-

gängige Lösung von der Erstellung bis zur Ablage der Vertragswerke vor. Die Herausforderung, so Schatz, stellt sich für Unternehmen vor allem in der Beachtung vertraglicher Fristen. In vielen Unternehmen gehen Verträge schlichtweg „verloren“, da der Überblick über Art und Anzahl der Verträge nicht mehr gegeben ist.

Die vorgestellte Lösung OS Contract verkürzt nicht nur die Durchlaufzeiten durch strukturierte Prozesse, sondern trägt zu höherer Qualität und größerer Rechtssicherheit auf Grund von automatisierten Vorlage- und Freigabeprozessen bei. Qualifizierte Vertragsverwaltung integriert sich in Archiv, DMS, Workflow, Groupware und Capturing. Somit vermeidet Vertrags-Management juristische Streitigkeiten und spart rund 5 % der Gesamtbetriebskosten.

Ganzheitliches Beschwerdemanagement zur Steigerung der Kundenzufriedenheit

Den Beitrag zum ganzheitlichen Beschwerdemanagement teilten sich die beiden Referenten Marie Burgard, Channel Manager, Insiders Technologies GmbH und Andreas Mucke, Head of Business Development, Inspire Technologies GmbH, auf. Die beiden Experten zeigten sehr



Andreas Mucke,
Inspire Technologies



Marco Vögele, PoINT Software & Systems



Jan Schatz, OPTIMAL SYSTEMS

anschaulich Ziele und Nutzen des Beschwerdemanagements auf bevor sie sich den Prozessen und dem fachlichen Ablauf widmeten. Mit dem Beschwerdemanagement auf der Basis von BPM inspire & insiders smartFIX werden von der Beschwerdeerfassung über die Verteilung und Bearbeitung bis zur Auswertung sämtliche Prozessschritte abgebildet. Beschwerden werden

als besondere Ausprägungen von Dokumenten betrachtet. Diese werden analysiert, klassifiziert und in den definierten Workflow weitergereicht. Vorkonfigurierte Best Practice Beschwerdemanagement-Prozesse und erprobte Templates ermöglichen die schnelle Implementierung. Individuelle Anpassungen sind mit geringem Aufwand zu realisieren.



Marie Burgard,
Insiders Technologies

bpi forum 2010 - Make it happen



Holger Dobiczek, active online

Manfred Schmoll, active online

Verkaufsunterstützung durch visuelle Planung

Holger Dobiczek, Geschäftsführer, und Manfred Schmoll, Sales Manager bei active online GmbH, präsentierten sehr anschaulich wie mit virtueller Produktpräsentation Käufer beraten und unterhalten werden. In vielen praktischen Beispielen zeigten Sie auf, wie Akzeptanz durch höchste Qualität erzielt wird. Mit Dekorvielfalt, Farben und Designs, Konfiguratoren für Polsterstoffe sowie Magnettafelplaner werden für Kunden Erlebniswelten geschaffen. Der Einsatz der visuellen Planung ist sowohl auf Messen, am PoS, als auch im Internet hochinteressant. Denn damit kann der Kunde bereits zu Hause seinen Wünschen Formen und Farben geben unter Berücksichtigung seiner ganz individuellen räumlichen Situation. Die Erfahrungswerte von active online zum Einsatz der visuellen Verkaufsunterstützung: Unternehmen agieren schneller am Markt und stärken ihre Marktposition.

Entspannte Atmosphäre und lukullische Köstlichkeiten

Nach diesem ersten Vortragsblock am Vormittag stärkten sich die Gäste bei einem kulinarischen

Mittagessen. Wer sich gerne ein paar Schritte bewegen wollte, nahm am unterhaltsamen Stadionrundgang teil. Von den Sky-Offices mit perfektem Panorama auf das Spielfeld bis zum Blick in die Spielerkabinen - von nahezu alle interessanten Stationen konnten sich die Besucher einen persönlichen Eindruck verschaffen.

Parallel nutzen andere Teilnehmer mit großer Begeisterung die Möglichkeit mit einer original „Anschütz“-Biathlonwaffe auf der Simulations-Schießanlage über die 50m Distanz die meisten Treffer zu platzieren. Doppel-Olympia-Sieger Frank-Peter Roetsch wurde wiederholt aufgefordert, seine Treffsicherheit unter Beweis zu stellen, was ihm immer wieder glänzend gelang.

Deutlich gelassener entspannten sich die Gäste am Stand der GERRY WEBER WORLD bei einer Nackenmassage oder nutzen die Chance am Glücksrad, die eine oder andere begehrte Karte für die GERRY WEBER OPEN zu ergattern.

Bei SPORTFIVE waren neben den aktuellen Informationen zur DSC Arminia Bielefeld insbesondere die News zur FIFA WM 2010 sehr begehrt. Für interessierte Fußballfans lagen sogar noch ein paar interessante Last Minute Angebote für die Fußball WM 2010 bereit.



Uwe Hohl, Nolte Möbel

Der Nachmittag stand ganz im Zeichen der Anwender. Die Berichte und Fallstudien waren angereichert mit Erfahrungen aus der Praxis, die von den Teilnehmern interessiert aufgenommen wurden. Die Livedemos rundeten die gewonnenen Einsichten wunderbar ab.

Hohe Wirtschaftlichkeit durch automatisierte Datenverarbeitung

Uwe Hohl, Supply Chain Manager, Nolte-Möbel GmbH & Co. KG machte in seinem Vortrag klar, weshalb XcalibuR für Industrie und Handel in der Möbelbranche einen zentralen Platz in der IT einnehmen sollte. Am Beispiel von Nolte Möbel wurden zunächst die grundlegenden Prinzipien der Auftragssteuerung in der Möbelindustrie erklärt. Anschließend veranschaulichte Uwe Hohl, wie XcalibuR den Auftragsabwicklungsprozess optimiert. Er unterstützte seine Aussagen eindrucksvoll mit Zahlen, die jüngst in der Praxis erhoben wurden und auf Handel- und Industrieseite über 50 % des bisherigen Zeitaufwandes pro Auftrag einsparen, zusätzlich wird die Reklamationsquote deutlich reduziert. Nolte Möbel konnte durch die Einführung von XcalibuR die Durchlaufzeit im Auftragsabwicklungsprozess deutlich von 5-6

Wochen (ohne XcalibuR) auf 3-4 Wochen (mit XcalibuR) absenken.

Mit Carl Philipp Bickmeier, Geschäftsführer, Diomex Software GmbH & Co. KG referierte anschließend ein erfahrener Kenner der komplexen Problemstellung Austausch von Stamm- und Bewegungsdaten zwischen Industrie und Handel über XcalibuR. Bickmeier beleuchtete die Grundproblematik der Variantenartikel beim Datenaustausch zwischen Industrie und Handel. Er veranschaulichte wie XcalibuR mit asymmetrisch verschlüsselter 1:1-Kommunikation zwischen Industrie und Handel die Aufgabe löst und mit eindeutiger Identifizierung der Varianten eines Artikels abbildet. Dabei nutzt XcalibuR aufgrund seiner tiefen Integration in vorhandene Systeme die vorliegenden Informationen für flache und konfigurierbare Artikel aus Warenwirtschafts- sowie anderen Systemen und bildet einen virtuellen Artikelstamm mit Millionen von Ausprägungen. Die Informationen werden an den jeweiligen Endpunkten aus bzw. in das gewünschte Standard- oder Inhouseformat konvertiert. Damit wird der direkte Austausch der Stamm- und Bewegungsdaten zwischen Handel und Industrie möglich.



Carl Philipp Bickmeier
Diomex Software



bpi forum 2010 - Make it happen



Hans Peter Andresen, Messe Düsseldorf

Reibungsloses Zusammenspiel von Menschen, Informationen und Unternehmens-Anwendungen.

Der Praxisvortrag von Dr. Martin Grünendieck, Gruppenleiter Finanzen, Verbraucherzentrale Nordrheinwestfalen, lieferte Antworten auf die Frage, wie die elektronische Integration des Beschaffungswesens erfolgreich als Basis für eine elektronische Rechnungsbearbeitung genutzt werden kann.

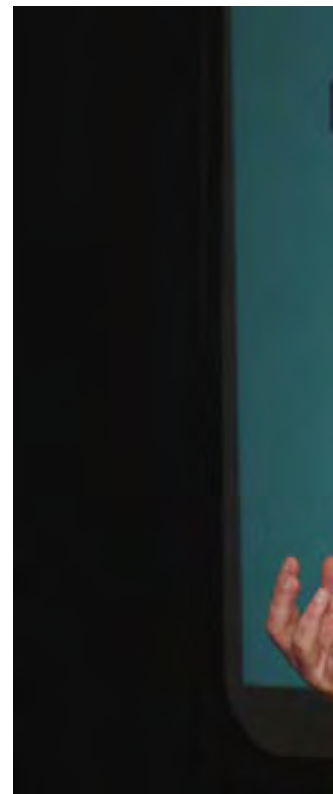
Dr. Grünendieck referierte über das laufende Projekt. Die Verbraucherzentrale NRW hat sich zum Ziel gesetzt die Beschaffungskosten zu reduzieren und den aktuellen Status der laufenden Aufträge im Überblick zu haben. Die neue Lösung unterstützt die Anwender entlang des gesamten Beschaffungsprozesses von der Bedarfsmeldung, über die Leistungsbeschreibung und Angebotsvergleiche bis zur Erfassung der eingehenden Lieferungen. Im Bereich der Budgetierung werden von der Budgetplanung und Zuweisung bis zur Erfassung der tatsächlich geleisteten Zahlungen alle Rechnungen den jeweiligen Aufträgen zugeordnet. Darüber hinaus erleichtern hinterlegte Rahmenverträge, Angebots- und Ausschreibungsmodule die Arbeit in

der täglichen Praxis. Ferner stehen umfassende Auswertungen für ein transparentes Reporting bereit.

Nach den Ausführungen von Dr. Grünendieck führten Anja Klemme und Mario Beermann, Senior Consultants bei bpi solutions, die Teilnehmer mit einer Live-Demonstration in die Tiefen des Beschaffungsprozesses ein. Sie zeigten mit dem Einsatz des Workflow-System BPM inspire die Steuerung der Abläufe, Bedarfsmeldung- und Prüfung, Abzeichnung der Ausschreibungen und Verträge sowie Genehmigungsprozesse auf.

Prozesse, Workflow und Integrationen

Hans Peter Andresen, Leitung Produktionssteuerung, Messe Düsseldorf GmbH referierte in seinem Vortrag wie bessere Entscheidungen durch inbox hyparchiv getroffen werden.. Er schilderte inwiefern eine Neuorientierung im Hinblick auf Prozessketten sinnvoll sein kann. Er lieferte den Zuhörern damit einen guten Abriss und eine intensive Einführung zum Thema Workflow und Integration. Er veranschaulichte den Besuchern anhand verschiedener Beispiele die Herausforderungen bei der Umgestaltung von Prozessen und Organisation im Rahmen von Migrationen





sseldorf Mario Beermann, Anja Klemme, bpi solutions

und Integrationen. Seine Projektbeschreibungen zum effizienten Personalarchiv mit PAISY-Integration, der Eingangsrechnungsverarbeitung mit SAP-Workflow und Lieferantenakte, das

ganzheitliches Kundenmanagement – Archiv und CRM-Integration und die Risikominimierung dank vollständigem Vertragsarchiv belegten eindrucksvoll die Stärken von inboxx hyparchiv.



Dr. Martin Grünendiek,
Verbraucherzentrale Nordrheinwestfalen

bpi forum 2010 - Make it happen



Frank Meyer-Niehoff,
Felix Schoeller Supply Chain Technologies

Oliver Gerst, SPORTFIVE

RFID-Technologie:

Potenziale für den Mittelstand

Die erfolgreiche Umsetzung zeitgemäßer Supply-Chain-Lösungen sollte wirkungsvoll von leistungsfähigen „Werkzeugen“ unterstützt werden. In seinem Vortrag „RFID entlang der Wertschöpfungskette“ stellte Frank Meyer-Niehoff, Geschäftsführer, Felix Schoeller Supply Chain Technologies GmbH & Co. KG die RFID-Technologie an einem lebenden Beispiel aus der Holzwerkstoffindustrie vor. Ziel des RFID-Einsatzes ist die Optimierung des Materialflusses entlang der gesamten Supply Chain in der Holzwerkstoffindustrie sowohl innerbetrieblich als auch zwischen den beteiligten Unternehmen. Die RFID-Technologie punktet durch Fehlervermeidung bei der Erfassung und Verarbeitung von Rollen, geringe Betriebskosten und hohe Ausfallsicherheit. Die eingesetzten RFID-Standardkomponenten sind neben der Rollenware für die gesamte Materialwirtschaft nutzbar. Die RFID-Technologie wird vom Hülsenhersteller bis zum Endverbraucher zu einer branchenweiten Lösung. Mittlerweile sind über 400.000 Rollen mit einem Transponder ausgestattet. RFID ist in der Holzwerkstoffindustrie gelebte Praxis.

Nach einer erfrischenden Kaffeepause folgte der letzte Vortrag des Tages.

AFRICA and the beautiful game

Oliver Gerst, Director of Sales, SPORTFIVE GmbH & Co. KG gab Einblicke in die Organisation der FIFA Fussball-Weltmeisterschaft 2010™ in Südafrika und das offizielle Hospitality Programm. Im Rahmen seiner kurzen „Südafrikareise“ stellte er die Stadien und den Zeitplan vor. Besonders beeindruckt waren die Teilnehmer von den hochwertigen Hospitality-Erlebnis-Packages und den wundervollen Aufnahmen, die gewiss vielen Besuchern im Gedächtnis bleiben.



PARTNER



Anke und Henning Kortkamp,
bpi solutions

Fazit und Ausklang des bpi forum 2010

Henning Kortkamp dankte allen Referenten und Ausstellern für ihre wertvollen Beiträge und den zahlreichen Teilnehmern für ihr großes Interesse am bpi forum 2010. Nach einem viel zu schnell vergangenen, kurzweiligen und abwechslungsreichen Tag zog Henning Kortkamp ein ausgesprochen positives Resümee: „Der diesjährige Erfahrungsaustausch zwischen Anwendern, Interessenten, Partnern und bpi-Mitarbeitern bot eine gelungene Mischung aus Produktpräsentationen die neue Entwicklungen und Best Practice Konzepte behandelten, sowie Anwendervorträge, in denen konkrete Beispiele und Ergebnisse aus der praktischen Umsetzung vorgestellt wurden. Fazit - Die Wahl der richtigen Werkzeuge reicht nicht aus. Bei allen Projekten ist es unerlässlich ein fundiertes methodisches Vorgehen zu verankern. Herausforderung ist und bleibt die Integration zentraler IT-Architekturen und Prozesse und damit letztlich die strategische Ausrichtung des Unternehmens auf die Optimierung sämtlicher Geschäftsprozesse.“



Frank-Peter Roetsch,
Doppelolympiasieger im Biathlon

bpi solutions gmbh & co. kg

Krackser Straße 12

D-33659 Bielefeld

Fon: +49 (0) 521 94 01 - 0

Fax: +49 (0) 521 94 01 - 500

info@bpi-solutions.de

www.bpi-solutions.de

Die bpi solutions gmbh & co. kg, Software- und Beratungshaus in Bielefeld, unterstützt ihre Kunden seit 20 Jahren erfolgreich mit einem unternehmensübergreifenden Lösungskonzept von einfach zu bedienender Standardsoftware und branchenorientierten Lösungen in der Möbelindustrie, Logistik und anderen Branchen. Das Leistungsspektrum reicht von der Beratung, über die Konzeption und die Entwicklung bis zur Integration neuer Anwendungen. Schwerpunkte sind die Optimierung und Automatisierung der Geschäftsprozesse in Marketing, Verkauf und Service. Grundlage sind die eigenen Produkte und Lösungen in den Bereichen Customer Relationship Management, Cross Media Publishing, Supplier Relationship Management und integrierten Portallösungen. Die Lösungen helfen schnelle Kommunikationswege aufzubauen und umfassende Informationen sowohl dem Innen- und Außendienst als auch Kunden, Lieferanten und Partnern zur Verfügung zustellen.

Darüber hinaus ist bpi solutions als Systemintegrator in den Bereichen Geschäftsprozessintegration, Dokumenten Management und Archivierung tätig. Ausgangspunkt sind die auf Standardtechnologien basierenden Lösungen führender Hersteller, die nicht nur IT-Systeme integrieren, sondern auch die Geschäftsprozessmodellierung ermöglichen, Prozesse überwachen und Ergebnisse auswerten, sowie Echtzeitinformationen zur Optimierung der Geschäftsprozesse zur Verfügung stellen. Durch innovative Prozessintegration, effektives Datenmanagement und revisions-sicheres Archivieren erreichen Unternehmen signifikante Effizienzsteigerungen und sichern durch vorausschauendes Handeln ihren Wettbewerbsvorsprung.