Unser Special zur imm cologne 2011

Liebe Kunden und Interessenten der bpi solutions, liebe Leserinnen und Leser,

Deutsche Unternehmen setzten auf IT für mehr Business-Effizienz. Insbesondere Product Data Management und Customer Relationship Management spielen laut einer Studie aus dem Juli 2010 der Pierre Audoin Consultants (PAC) dabei nach wie vor die tragende Rolle. IT kann der Schlüssel sein, der den Weg zu wirtschaftlichen Erfolg frei macht. Als Mittel zur direkten Kostensenkung dienen Integration, Konsolidierung und Standardisierung der IT-Landschaften. Und auch bei Verkauf und After-Sales kommt der IT eine entscheidende Bedeutung zu, beispielsweise durch Customer Relationship Management (CRM) und Service Management.

Wir zeigen Ihnen auf der imm cologne 2011 unser Gesamtkonzept, wie Sie einerseits mit unseren Branchenlösungen die jeweiligen Teilbereiche abdecken und gleichzeitig über eine Kommunikations- und Integrationsplattform für alle im Unternehmen eingesetzten Lösungen verfügen. Nutzen Sie die Gelegenheit und machen Sie sich ein Bild wie auch Sie und Ihr Unternehmen von unserem Lösungen und unserem Know-how profitieren können.

Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen bei Ihrer Lektüre und einen guten Start in 2011. Ich würde mich freuen, Sie persönlich an unserem Stand in Köln begrüßen zu dürfen.

Ihr

Henning Kortkamp,
Geschäftsführer bpi solutions

Michael Wilke,
Leitung Consulting und Vertrieb
Möbelbranche

business process ideas & solutions

Effiziente und kostengünstige Erstellung mehrsprachiger Produktkataloge, Preis- und Typenlisten

bpi Publisher 4.25

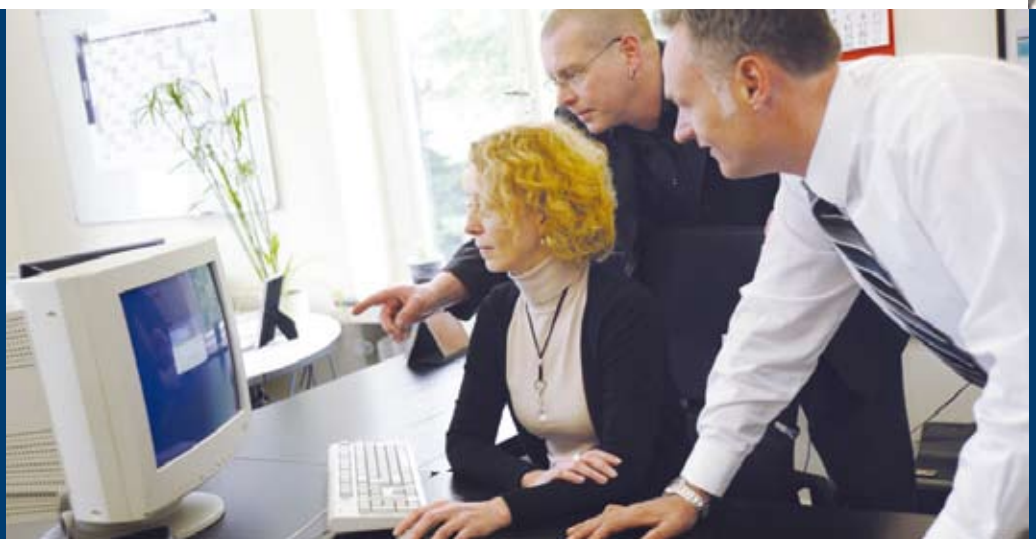
Die Herausforderungen im Produktdaten- und Katalogmanagement und im Cross Media Publishing liegen in der kostengünstigen Integration aller Abteilungen Ihres Unternehmens sowie Ihrer externen Dienstleister und Handelspartner. Der bpi Publisher verschafft Ihren Kunden und Mitarbeitern genau den Zugang zu Artikeldaten und Preisen, den Sie wollen – im elektronischen Katalog und in der gedruckten Variante.

Zentrales Datenmanagement

In der Medienproduktion für aktuelle gedruckte und Online-Medien, seien es Kataloge, Flyer, Internet-Shops oder Preislisten zählt vor allem Geschwindigkeit, Korrektheit und der größtmögliche Datenzugriff – auch über Handelsstufen hinweg. Genau hier setzt der bpi Publisher an. Kern der Lösung ist die vielseitige Produktdatenbank. Alle relevanten Informationen wie Artikel, Beschreibungen, Preise, Varianten, mehrsprachige Texte, Konditionen, Piktogramme und Fotos, welche für die Erstellung Ihrer Unterlagen notwendig sind, werden hier verwaltet. Ihr Vorteil: Das zentrale Datenmanagement reduziert die Fehlerquote, die häufig bei der Pflege und Übertragung von Produktdaten durch die mehrfache Datenhaltung und -eingabe entsteht.

Zusätzlich werden die Abläufe beschleunigt und neue Dienstleistungen und Vertriebswege möglich bzw. zugänglich gemacht.

Die Integration des bpi Publishers in die bestehende IT-Landschaft ermöglicht das verlustfreie Überführen medienneutraler Produktdaten z.B. aus Ihrer Warenwirtschaft oder als CSV-, XML- oder Microsoft Excel-Dateien.



Komfortabel und anwenderfreundlich

Das aktuelle Release 4.25 des bpi Publisher gestattet die freie Konfiguration von Masken und bindet das führende Layoutprogramm Adobe InDesign ab Version CS3 ein. Der integrierte Texteditor bietet echte WYSIWYG-Darstellung im Publisher und InDesign im Verhältnis 1:1. Auch die Datenübergabe in Excel wurde realisiert, um ggfs. Tabellen weiter zu verarbeiten. Damit erstellen Sie strukturierte Kataloge per Knopfdruck, sparen Kosten durch Automatisierung und verkürzen Ihre Time-to-Market erheblich. Mit dem Modul „Create" erstellen Sie vollautomatisch beliebig viele Preislisten- und Katalogseiten inkl. Seitenvorschub in Adobe InDesign.

Das Modul Condition wurde umfangreich erweitert, beliebig viele Konditionen mit Preislaufzeiten können auf unterschiedlichen Ebenen hinterlegt werden. Ab sofort sind frei konfigurierbare Preisstellungen möglich, d.h. für jede definierte Preisstellung kann die notwendige Preisfindungslogik firmenspezifisch individuell konfiguriert werden. Nutzen Sie die Konditionsprüfung als Frühwarnsystem, Mit dieser Funktion prüfen Sie, welche Konditionen für alle Marktpartner zu einem bestimmten Datum ausgelaufen sind.

Internationalisierung vereinfacht

Zur schnellen und zeitnahen Erstellung der verschiedenen Sprachversionen beinhaltet der bpi Publisher ein integriertes Übersetzungstool. Dieses intelligente Werkzeug reduziert Ihre Übersetzungskosten je Sprache bis zu 75%. Und: In der Version 4.25 ist der bpi Publisher durchgängig unicodefähig. Somit können Sie mühelos die Verkaufsunterlagen in russischer Sprache bzw. anderen osteuropäischen Sprachen umsetzen.

Zufriedene Handelspartner

Erfolg hat, wer im richtigen Moment seinen Kunden die richtigen Informationen bietet. Deshalb stellt Ihnen der bpi Publisher zusätzlich ein komfortables Tool zur Verfügung, damit Sie Ihren Handelspartnern auf Basis Ihrer Unterlagen eigene kalkulierte Verkaufspreislisten erstellen und drucken können. Individuell abgestimmt auf die jeweilige Zielgruppe bzw. geplante Maßnahme, elektronisch oder in gedruckter Form. In jedem Fall steigern Sie die Zufriedenheit Ihrer Kunden und entlasten gleichzeitig Ihren Innendienst.

Viele weitere Neuerungen werden Sie auf Anhieb begeistern. Freuen Sie sich auf die neue Version 4.25, da bleibt kein Wunsch mehr offen.

CRM und DMS
Kundenbeziehungsmanagement und Kundenakten elegant verbinden

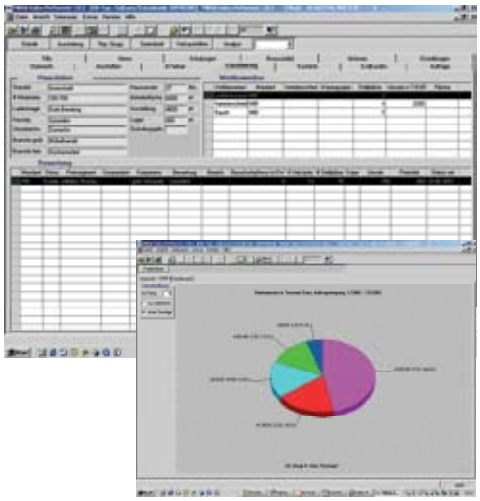
Höherer Nutzen durch gemeinsame Datenbasis für Dokumente, Dateien und Kundeninformationen

Unternehmen benötigen effiziente, schnell verfügbare und flexible Lösungen aus einer Hand. Wir bieten unseren Kunden praxiserprobte Lösungen für Customer Relationship Management und Dokumenten Management aus einer Hand.

Modular, flexibel, unabhängig

Die CRM Standardsoftware bpi Sales Performer zählt seit Jahren zu den anerkannten und führenden CRM-Lösungen insbesondere in der Möbelindustrie, Fertigungsindustrie und in der Logistikbranche. Die im bpi Sales Performer abgebildeten Vertriebssteuerungs- und Marketingprozesse sind auf die Branchenspezifika zugeschnitten. Der bpi Sales Performer vernetzt anhand von definierten Kernprozessen die Aufgaben zwischen Vertriebsaußen- und Innendienst mit Key Account Management sowie Marketing und garantiert eine einheitliche Informationsbasis für den unternehmensübergreifenden Einsatz.

Schwerpunkte der CRM Anwendung sind die umfangreiche Objektverwaltung, das komplette Beschwerdemanagement, umfangreiche Platzierungsanalysen, uneingeschränkte Statistiken inkl. der Vorausplanung. Ob Mehrsprachigkeit oder Einbindung der Telefonanlage, der Sales Performer passt sich durch den modularen Aufbau exakt den Anforderungen in den jeweiligen Unternehmen an.



Integrierte Dokumentenverwaltung

Über diese eigenen Lösung hinaus stellen wir Lösungen für integriertes Dokumenten- und Workflowmanagement bereit. Wir unterstützen mit unseren Lösungen ein Metadaten-Management und bringen sowohl interne als auch externe Daten zusammen. Somit entsteht eine allgemeine und ganzheitliche Informationsplattform für integriertes Dokumenten- und Workflowmanagement für alle Mitarbeiter im Unternehmen.

Ganzheitliches Lösungskonzept

Wird das Dokumenten Management System in den bpi Sales Performer integriert, steht Ihnen gleichzeitig ein Archivsystem zur Verfügung, das die gesetzlichen Anforderungen der revisionssicheren Langzeitarchivierung erfüllt. Kundendaten wie zum Beispiel Eingangs- und Ausgangsbelege können dann unter Berücksichtigung der gesetzlichen Aufbewahrungsfristen mit den Meta-Informationen abgelegt werden. Besonderes Highlight ist der direkte Dateizugriff auf die Kundendateien über die gewohnte Oberfläche aus dem bpi Sales Performer. Dank der zentralen Ablage und Erfassung von Dateien und Informationen können die Anwender auch den allgemeinen Schriftverkehr sowie Vorlagen und andere Unternehmensinhalte gemeinsam bearbeiten und schnell wiederfinden. Die integrierte Volltextsuche stellt in kürzester Zeit die notwendigen Inhalte, auch in Kundenakten, bereit und garantiert somit eine lückenlose Historie aller Kundenkontakte.

Diese ganzheitliche Lösung gewährleistet somit eine komfortable und lückenlose Dokumentation der Kundenbeziehungen und Abläufe im Unternehmen. Ein Datenaustausch mit bereits vorhandenen ERP-Systemen ist ebenfalls möglich, so dass sämtliche Geschäftsvorfälle im Innen- und Außendienst perfekt aufeinander abgestimmt sind.

Anwenderkurzbericht interlübke Optimiertes Kundenmanagement für das gesamte Unternehmen

Bereits 1997 startete interlübke mit dem Vorläufer des heutigen bpi Publisher. Die Cross Media Publishing Lösung überzeugte die Verantwortlichen im Unternehmen durch das medienübergreifende Konzept und die Module, die von der Erstellung über die Mehrsprachigkeit bis zur individuellen Anpassung der Preislisten und Verkaufsunterlagen den gesamten Prozess abdecken. Die Entscheidung fiel sehr schnell und bereits zur imm cologne 1998 wurden sämtliche Preislisten mit der neuen Lösung erstellt.

interlübke

Das Familienunternehmen interlübke startet im Jahr 1937 als Hersteller hochwertiger Schlafzimmermöbel. Bereits Anfang der 60er Jahre beginnt die Internationalisierung. Heute beschäftigt interlübke über 300 Mitarbeiter. Export-Partner in über 30 Ländern schätzen die intelligenten Möbel, die Qualität und das Design von interlübke. Immer wieder setzt das Unternehmen aus Rheda-Wiedenbrück in Ostwestfalen Akzente durch innovative und hochwertige Wohn,- Ess- und Arbeitszimmer-Programme. interlübke steht für Funktionalität, Fertigungskompetenz und Zeitlosigkeit der Möbelprogramme. Durch Minimalismus und eine einheitliche Form- und Materialsprache wurde die Fokussierung auf Klarheit und Eindeutigkeit gelegt. Durch kontinuierliche Investitionen in neue Produkte und Fertigungsverfahren hat sich das Unternehmen auf neue Märkte und Wachstum ausgerichtet.

Übergreifende Integration

Doch nicht nur der bpi Publisher überzeugte, bpi solutions konnte interlübke mit seinem Know-how und dem umfassenden Service alles aus einer Hand für sich gewinnen. So wundert es nicht, dass noch in 1998 mit der branchenspezifischen CRM-Lösung Sales Performer furniture ein weiterer Meilenstein folgte. interlübke ist seit jeher daran interessiert den Innen- und Außendienst optimal mit Informationen zu Kunden und Händlern auszustatten und eine bestmögliche Wertschöpfung zu ermöglichen.

Gemeinsame Datenbasis für den Verkauf

Der Sales Perfome furniture setzt genau da an. Mit integrierter Schnittstelle zum bpi Publisher konnte die Lücke zwischen Vertrieb, Marketing und Service geschlossen werden. Der Innen- und Außendienst unterstützt den Händler von der Planung über die Verkaufsförderung bis zum Platzierungsmanagement. Besonders hilfreich sind die Berichte, die gemäß einer definierten Kennzahlenstruktur auf verschiedensten Ebenen ausge-

wertet werden, sowohl für die unterschiedlichen Möbelprogramme, als auch nach Händlern, Regionen und Verkaufsgebieten. Doch der Wunsch die Händler noch umfassender zu betreuen und stärker an sich zu binden, blieb nach wie vor das erklärte Ziel von interlübke. Das bestehende Angebot sollte noch weiter ausgebaut werden.

Steigerung der Kundenzufriedenheit

Ziel sollte eine spürbare Serviceverbesserung für die Händler sein und ein geschlossener Informationsfluss zwischen Händler, Außendienst und Vertriebsleitung. Diese Aufgabe wird inzwischen vom Business Information Portal übernommen. Händler und Außendienst haben jetzt die gleichen Informationen im Zugriff und können auf der Basis dieser Daten besser kalkulieren, kommunizieren und Entscheidungen fällen. Das Business Information Portal stellt alle benötigten Informationen, wie z.B. Umsatz, Auftragseingang, lfd. Vorgänge, 24 Stunden am Tag stets aktuell bereit.

Einheitliche Sicht auf den Kunden

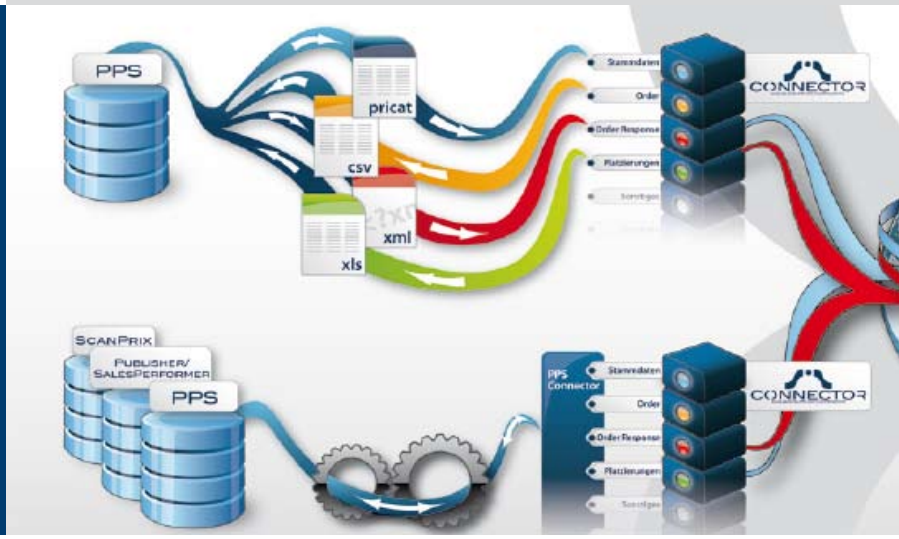
Heute hat der Innen- und Außendienst jederzeit die gleichen Informationen im Zugriff, dadurch wird die Kommunikation untereinander bedeutend vereinfacht. Die Vertriebsleitung kann mit den vielfältigen Analysen genauere Jahresplanungen umsetzen und ganz einfach neue Aktionen zielgenau definieren.

Archiv und DMS als Informations-Managementsystem

Der vorläufig letzte Ausbau des Systems begann Anfang 2007 mit der unternehmensweiten Einführung einer Archiv- und DMS-Lösung als Informations-Managementsystem auf Basis von dg hyparchive. Die Lösung dient sowohl als Klammer, die eingesetzten Systeme unternehmensweit zu verbinden, als auch die neuesten gesetzlichen Anforderungen, wie z.B. Revisionssicherheit und GDPdU zu erfüllen. Die praxiserprobte Standardsoftware dg hyparchive übernimmt sämtliche Dokumente automatisch aus den eingesetzten Systemen. Damit konnte der Wunsch erfüllt werden, alle Dokumente zu einem Vorgang in Sekunden am Bildschirm im Zugriff zu haben. Die hohe Funktionalität, Skalierbarkeit und vor allem die offene Architektur haben die Möglichkeiten hinsichtlich einer besseren Zusammenarbeit und insbesondere eines optimierten Wissenstransfers nochmals gesteigert.

Neben den vielen organisatorischen und technischen Vorteilen haben auch die kaufmännischen Aspekte überzeugt.

XcalibuR
Die B2B-Kommunikations-lösung für die Möbelbranche



Austausch der Stamm- und Bewegungsdaten zwischen Industrie und Handel

Die hoch variantenreichen Artikel in der Möbelbranche stellen durch ihre Komplexität eine besondere Herausforderung an den elektronischen Datenaustausch. Nur mit optimal aufeinander abgestimmten Komponenten auf Industrie- und Handelsseite wird die Pflege von Massendaten minimalisiert.

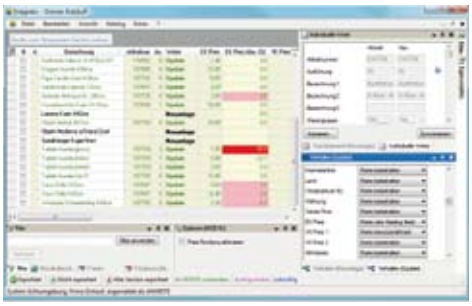
Die B2B-Kommunikationslösung XcalibuR unseres Partners Diomex Software GmbH & Co. KG ist das Bindeglied für den Austausch von Stamm- und Bewegungsdaten (z.B. Order/ Orderresponse) zwischen Industrie und Handel. XcalibuR erfüllt die Anforderungen, die auf Herstellerseite vorhandenen Stammdaten z.B. aus dem ERP-System, bpi Sales Performer und bpi Publisher über Webservices direkt dem Händler zur Verfügung zu stellen. Gleichzeitig wird die Problematik der Konfiguration und elektronischen Bestellung von Variantenartikeln gelöst.

Intelligente Übertragung von flachen Artikeln auf Variantenartikel

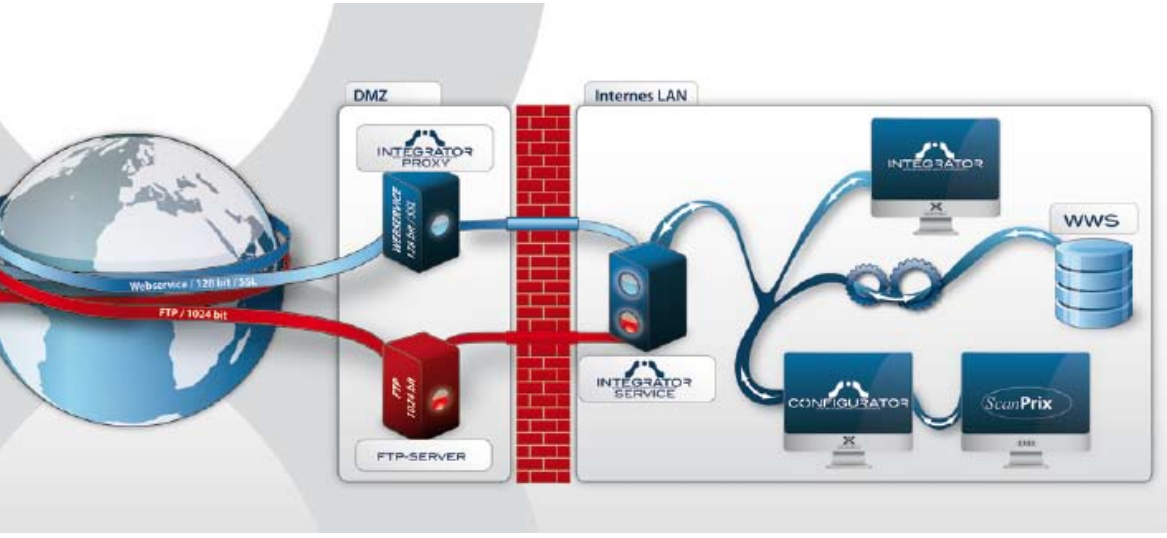
XcalibuR nutzt die bestehenden Prozesse für flache Artikel, um diese intelligent auf Variantenartikel zu übertragen. So kann auf Händlerseite die Bestellung von Variantenartikeln direkt aus den Verkaufshandbüchern von ScanPrix erfolgen und die generierte Bestellung im Warenwirtschaftssystem ohne weiteren Aufwand als Order an den Hersteller übermittelt werden. Produktbeschreibungen und -ergänzungen werden vom bpi Publisher direkt zugespielt.

Neue Dimension der Integration

Das Zusammenspiel von XcalibuR mit ScanPrix, bpi Sales Performer und bpi Publisher

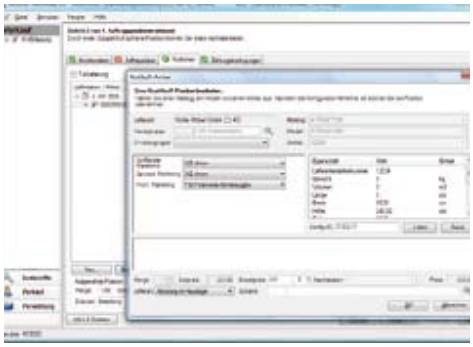


Der Integrator - „Stammdatenmanager" zeigt die Massenpflege für Neuanlage (schwarze Zeilen) und Updates (grüne Zeilen). Zudem wird das Verhalten für das Update gezeigt (individuelles Update einzelner Felder) und ein Artikel in der Gegenüberstellung „Aktuell zu Neu".



schafft eine neue Dimension der Integration. Neben der bedeutenden Verbesserung des gesamten Ablaufprozesses von der Bereitstellung der Stammdaten für den Handel und der Variantenbestellung an die Hersteller bietet diese integrierte Lösung maximale Sicherheit durch Datenverschlüsselung. So werden mühelos individuell auf den Händler abgestimmte Kataloge und Einkaufskonditionen übertragen. Auf Händlerseite unterstützt der Konfigurator die spezifische Produktzusammenstellung.

Die Kommunikation mit dem Warenwirtschaftssystem wird über eine einfach zu bedienende Benutzeroberfläche gesteuert. Nach der individuellen Produktauswahl und der logisch korrekten Zusammenstellung geht die Bestellung direkt an den Hersteller. Die optimal aufeinander abgestimmten Komponenten für Industrie und Handel tragen zu einer optimalen Prozessstabilität bei und das flexible interne Datenformat erfordert lediglich einen minimalen Abstimmungs- und Implementierungsaufwand.



Der Konfigurator zeigt den POS mit einem geöffneten Kaufvertag und einen XcalibuR Artikel, der konfiguriert wird. Auf Basis einer fehlerfreien Konfiguration wird eine Konfigurations-ID berechnet und die ausgewählten Optionswerte (für Front, Sprosse etc.) eindeutig beschreibt.

Kostenbewusste Lösung

XcalibuR ist eine wirtschaftlich sehr kostenbewusste Lösung. Der Verzicht auf eine übergeordnete Plattform reduziert den Zeit- und Kostenaufwand erheblich. Transaktionskosten entfallen komplett und für die Abwicklung der Prozesse ist keine Internetanbindung erforderlich. Lediglich für den Datenaustausch wird kurzfristig eine Verbindung aufgebaut.

Wir präsentieren die innovative B2B-Kommunikationslösung XcalibuR auf der „imm cologne" auf unserem Messestand gemeinsam mit ScanPrix und Diomex in der Halle 10.2, Stand M-003.

Anwenderkurzbericht
nolte Germersheim und porta Möbel
XcalibuR - Brücke zwischen Industrie und Handel

In den zurückliegenden Jahren hat es verschiedene Ansätze gegeben, um die spezifischen Herausforderungen an den elektronischen Datenaustausch in der Möbelbranche, die enorme Sortimentsbreite gepaart mit einer teilweise sehr hohen Komplexität einzelner Artikel, zu erschließen.
XcalibuR löst die Problematik des bidirektionalen Datenaustausches (z.B. Stammdaten, order, order response, etc.) auf Herstellerseite und Händlerseite. Als innovative Unternehmen in der Möbelbranche haben sich nolte Germersheim und porta Möbel für diese Lösung entschieden.

nolte Germersheim

nolte Germersheim ist einer der bedeutendsten Hersteller von Schrank- und Schlafzimmerprogrammen. Eingebunden in der Nolte Gruppe bietet das Unternehmen, ausgehend von der Spanplattenherstellung, bis zur Möbelproduktion eine kundenorientierte, zukunftsfähige Leistungspalette, die hervorragende, flexible und umweltgerechte Produkte garantiert.
nolte Germersheim sichert den anhaltenden Erfolg durch permanente Weiterentwicklung von innovativen Design- und Funktionsideen, sowie durch Maßanfertigung, die auf individuelle Kundenwünsche eingeht. Die weltweit agierenden Partner erhalten im eigenen Messe- und Schulungscenter qualifiziertes Wissen über die Produkte von nolte Germersheim.

Der Schlüssel zum Erfolg

Seit Jahren ist nolte Germersheim daran interessiert auf direktem Weg die Stammdaten und Bestelldaten elektronisch mit dem Handel auszutauschen. Bisher bestand die Problematik darin, dass keine Lösung über Schnittstellen für den bidirektionalen Austausch bzw. eine Anbindung an das Warenwirtschaftssystem des Handelspartners verfügte. XcalibuR stellt diese 1:1 Beziehung zwischen Handelspartner und Industrie her. nolte Germersheim sieht einen wesentlichen Vorteil im direkten Datenaustausch, mit direktem Stammdaten-, Bestelldaten- und Bestellbestätigungsabgleich. IT-Leiter Uwe Hohl: „Das bietet uns ein hohes Maß an Sicherheit. Wir können unsere Stammdaten mit den partnerspezifischen Konditionen direkt austauschen."
Durch die Nutzung der XcalibuR-Anbindung übermittelt der Handelspartner nolte Germersheim eine hohe Datenqualität, die den Erfassungsaufwand minimiert, die Rückfragen reduziert und positive Auswirkungen auf die Reklamationsquote hat.
IT-Leiter Uwe Hohl zieht ein erstes Fazit: „Die Einführung von XcalibuR von der Testphase bis zum Produktivstart war, verglichen mit anderen Projekten, erfreulich kurz.

Die Qualität der Software ist hervorragend, das Know-how der Mitarbeiter ist ausgezeichnet, In der Zusammenarbeit mit Porta konnten die Anforderungen kurzfristig umgesetzt und eine beiderseitige Prozessoptimierung erreicht werden."

porta Möbel

Am 1. Dezember 1965 legten Wilhelm Fahrenkamp und Hermann Gärtner den Grundstein für ein Unternehmen, das heute zu den größten Einrichtungsunternehmen Deutschlands zählt: porta Möbel. Wesentliche Grundsätze ihres erfolgreichen Handels: persönliches Engagement, Zuverlässigkeit und Fairness im Umgang mit Kunden, Mitarbeitern und Lieferanten.

Die Verantwortung für den Erfolg der gesamten porta-Unternehmensgruppe und für über 6000 motivierte Mitarbeiter wird Zug um Zug auf die 2. Generation übertragen. Birgit Gärtner und Achim Fahrenkamp führen konsequent und erfolgreich die Unternehmen-Tradition der Gründer fort.

Potentiale erkennen

Als großes Handelsunternehmen ist porta Möbel daran interessiert Fehlerraten zu senken, Prozessdurchlaufzeiten zu verkürzen und Reklamationen zu reduzieren. Ziel ist der automatisierte elektronische Datenaustausch für alle Nachrichtenarten rund um Variantenartikel sowie die daraus basierenden Vereinfachungen der Logistikprozesse (eindeutige Varianten-ID).

Interne Analysen bei porta Möbel belegen, dass durch die Vermeidung inhaltlich falscher Bestellungen und die korrekte Übermittlung der Artikelbeschreibungen deutliche Einsparpotentiale zu realisieren sind.

Hier setzt XcalibuR an. Mit Hilfe von XcalibuR identifiziert das Warenwirtschaftssystem bei porta Möbel eindeutig die Artikel. Der Austausch von Katalog-/Stammdaten, die elektronische Auftragsabwicklung inklusive Auftragsbestätigungen erfolgt ohne weiteren Aufwand direkt mit dem Hersteller.

Dazu Achim Fahrenkamp: „Ich verbinde mit XcalibuR eine große Erwartungshaltung. Nach den uns vorliegenden ersten Erfahrungen, die sehr vielversprechend sind, bin ich davon überzeugt, dass XcalibuR die langgesuchte Lösung für die Problematik der Variantenartikel ist. XcalibuR beeinflusst die Qualität der Prozessabwicklung sowie die Beschleunigung der Prozessbearbeitung positiv und stärkt somit die langfristige Positionierung des Unternehmens."

bpi Online Magnetplaner Komfortable und einfache Raum- und Einrichtungsplanung

Wohnkonzepte virtuell erstellen

Einrichten leicht gemacht

Bieten Sie Ihren Kunden bereits vor dem Kauf die Möglichkeit, die Wirkung von Möbeln, Ausstattungen oder Elementen mit den eigenen Räumlichkeiten auszuprobieren. Der Magnetplaner führt einfach und selbsterklärend den Anwender durch eine vollständige Raum- und Einrichtungsplanung. Als Webapplikation entwickelt, lässt sich der Magnetplaner von Verkäufern und Endkunden im Internet nutzen und in den bestehenden Webauftritt integrieren. Einrichtungswünsche lassen sich virtuell planen, Möbelsysteme fehlerfrei zusammenbauen, Einrichtungskonzepte präsentieren und Artikelstücklisten automatisch erzeugen.

Visuelle Präsentation fördert Kaufentscheidungen

Potentielle Kunden haben so die Möglichkeit eine individuelle Planung der eigenen vier Wände mit Ihren Produkten mit allen Varianten, Farben und Texturen einfach und schnell auch schon von zuhause zu realisieren. Die fotorealistische Visualisierung mit beliebigen Vergrößerungsstufen bis in die kleinste Detaildarstellung fördert die Kaufentscheidung beim Kunden, da dieser sich emotional an seine eigene Planung bindet. Im Handel werden beratungsintensive Gespräche qualitativ verbessert und gleichzeitig signifikant verkürzt.

Virtuelles Einrichten

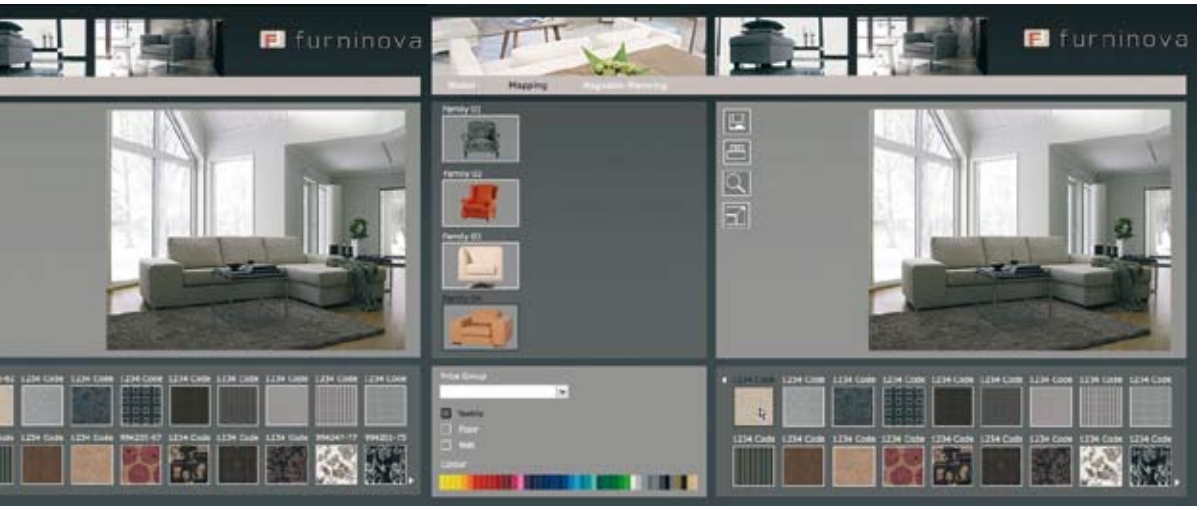
Über maßvariable Raumtypen, Fenster und Türen wird der Raum maßgenau erfasst und die Oberfläche von Wänden und Böden festgelegt. Im Anschluss erfolgt die Platzierung der Einrichtungsgegenstände. Einzelmöbel, Accessoires oder komplette Möbelsysteme werden über das Auswahlfenster hinzugefügt.

Durchgängige Ablaufplanung

Die Produkte werden über die Stammdaten aus dem Publisher, Sales Performer oder dem ERP-System zugespielt. Der Magnetplaner unterstützt aktiv den Auswahlprozess der

Einrichtungskonzepte virtuell präsentieren und Artikelstücklisten einfach automatisch generieren

Möbelkomponenten. Produktvarianten mit alternativen Eigenschaften und Zubehör lassen sich einfach auswählen und platzieren. Im Hintergrund werden während des Planungsvorgangs die notwendigen Plausibilitätskontrollen durchgeführt und die Artikelkomponenten auf die technisch korrekte Fertigung überprüft. Das Planungswerkzeug Magnetplaner bildet mit der Integration in die Warenwirtschaft und in Kombination mit XcalibuR den kompletten Geschäftsprozess von der Planung einer Wohnlandschaft über die Bestellung bis zur Fertigung ab. Daten können online bereitgestellt und direkt zwischen den integrierten Systemen der Industrie und den Warenwirtschaftssystemen des Handels übertragen werden.



Kommunikation verbessern
Individualität erhöhen
Zusammenarbeit optimieren

bpi Business Information Portal

Sie wollen Ihren Kundenservice verbessern und gleichzeitig Ihren Innendienst im Tagesgeschäft entlasten? Sie wollen einfach und kostengünstig unternehmensintern und standortübergreifend Prozesse effizient gestalten und die Zusammenarbeit mit Ihren Geschäftspartnern optimieren?

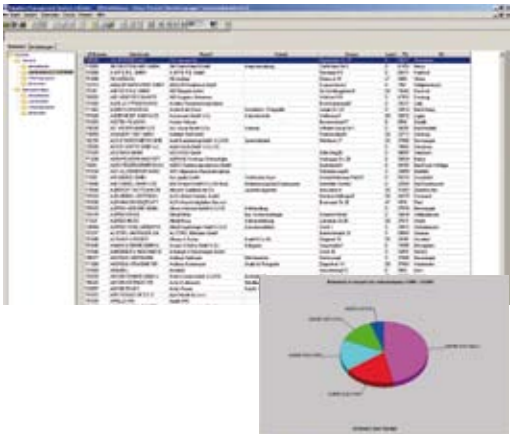
Dann ist das Business Information Portal das richtige Werkzeug für Sie. Durch das Business Information Portal sind Sie in der Lage, Wissen unternehmens- und standortübergreifend dort zur Verfügung, wo es aktuell benötigt wird. Damit geben Sie Ihren Kunden und Handelspartnern zu jedem Zeitpunkt Zugriff auf ausgewählte Daten. Ob Auftragsinformationen, Verbraucheranfragen oder Auswertungen, der gesamte Informationsaustausch läuft in Echtzeit, d.h. alle Daten liegen rund um die Uhr stets aktuell vor. Ein ungeheures Plus, wenn es um den Status bei aktuellen Kundenanfragen und Auskünften geht.

Technisch basiert das Business Information Portal auf Ihrer Website und bildet den Zugang zu allen relevanten Daten, die Sie ihren Kunden und Handelspartnern zur Verfügung stellen. Sie erhalten Ihr eigenes Intranet im Internet, das für interne und externe Benutzer zugänglich ist. Sie können andere Systeme integrieren, die weitere Daten und Informationen zur Verfügung stellen. Über die integrierte Benutzerverwaltung ordnen Sie den Anwendern die Berechtigungen zu, die ihnen den Zugriff auf vordefinierte Geschäftsinhalte erlauben.

bpi Supplier Relationship Management

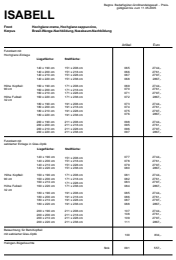
Mit dem Supplier Management System von bpi solutions werden die strategischen Einkaufsprozesse wie Lieferantenqualifizierung und Lieferantenmanagement, elektronische Ausschreibungen und Kontraktmanagement mit den anderen Kernprozessen im Unternehmen und den Prozessen Ihrer Lieferanten integriert. bpi SRM beinhaltet eine umfangreiche Lieferantendatenbank mit dem gesamten Beziehungsmanagement.

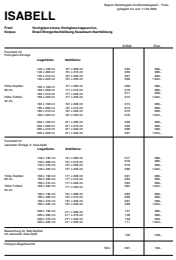
Die SRM-Lösung unterstützt den strategischen Einkauf bei Marktanalysen, Anfragen, Ausschreibungen oder bei der Verwaltung von Verträgen und Konditionen. Informationen über Zulieferer werden verwaltet, bewertet und den Einkäufern standardisiert angeboten, damit Lieferanten effizient nach den gewünschten Kriterien ausgewählt werden können. Neben der kompletten Abbildung der Korrespondenz mit den Lieferanten, wird die Steuerung und Verwaltung von Preisanfragen automatisiert durchgeführt. Analysewerkzeuge bieten weitreichende Möglichkeiten, alle Auswertungen sind über ein System steuerbar, so dass detaillierte Lieferanteninformationen, aktuelle Einkaufszahlen und Kennzahlen jederzeit im Zugriff sind.



ScanPrix

ScanPrix ist die in der Möbelbranche am meisten genutzte Software um die eigenständige und zeitnahe Modifikation von Verkaufspreislisten der Hersteller nach den individuellen Vorgaben und Wünschen des Handels und der Verbände zu überarbeiten.





Mit der Partnerschaft und Integration von ScanPrix bietet bpi solutions ihren Kunden noch mehr Flexibilität. Zusätzlich haben die Partner gemeinsam den Konverter „bpiprix" entwickelt. Der Konverter wandelt Preislisten aus dem PDF Format in das fertige Format ScanPrix, damit entfällt das manuelle Setzen von Preisplatzhaltern. So werden die Abläufe deutlich verbessert und die Unternehmen in der Möbelindustrie können zeitnah ihren Kunden die Preislisten im ScanPrix Format zur Verfügung stellen. Wird der bpi Publisher eingesetzt, werden alle Preislisten teil- bzw. vollautomatisiert erstellt und die anschließende separate Aufbereitung von ScanPrix Dateien entfällt komplett.

Die bpi solutions gmbh & co. kg, Software- und Beratungshaus in Bielefeld, unterstützt ihre Kunden seit über 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 wie dataglobal GmbH, Insiders Technologies GmbH, INSPIRE TECHNOLOGIES GMBH, OPTIMAL SYSTEMS, 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 revisionssicheres Archivieren erreichen Unternehmen signifikante Effizienzsteigerungen und sichern durch vorausschauendes Handeln ihren Wettbewerbsvorsprung.

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

© 2011 bpi solutions gmbh & co. kg