

business process ideas & solutions

bpi solutions

bpi focus



bpi focus Nr. 18 / Juni 2011

bpi forum 2011 -
ein Rückblick in Bildern verbunden mit unserem
herzlichen Dank an Referenten und Teilnehmer

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

solutions
bpi



Henning Kortkamp, bpi solutions

bpi forum 2011 - Success in a changing world

Mehr als 120 Teilnehmer folgten der Einladung zum 10. bpi forum nach Halle, die unter dem Motto „Success in a changing world“ stand. Die rundum gelungene Informationsveranstaltung vermittelte den Anwesenden neue Impulse und bot viel Raum für den intensiven Erfahrungsaustausch untereinander.

Aus dem gesamten Bundesgebiet waren Interessenten, Anwender und Partner angereist, um Praxisberichte aus unterschiedlichen Branchen, vielfältige Lösungsmöglichkeiten sowie neue technische Entwicklungen kennenzulernen.

Neben den Fachvorträgen der bpi solutions und ihren Partnern stellten Referenten aus namhaften Unternehmen wie battenfeld-cincinnati, interlücke, meyer&meyer, POLIPOL, Wahl & Co. und Westag & Getalit ihre Lösungen aus der Praxis vor. Begleitet wurden die Vorträge von einer Partnerausstellung, auf der sich die Teilnehmer über unterstützende Werkzeuge führender Hersteller informierten. Zusätzlich erfreute ein vielseitiges Rahmenprogramm mit dem Biathlon-Olympiasieger und Weltmeister Frank-Peter Roetsch, eine kurzweiligen Stadionführung sowie eine spannende Kartenverlosung zu den GERRY WEBER OPEN.

Success in a changing world, die Welt verändert sich - und wir uns mit ihr

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.

Mit den Augen des Kunden sehen

Gleich der erste Vortrag bot tiefe Einblick in die Welt der Kommunikation. Mit Hilfe von Eyetracking (Aufzeichnungen der Blickbewegungen) werden Kundenverhalten und Kundenwünsche aufgedeckt. Lior I. Yarom, Geschäftsführer der REBEL freestyle, präsentierte in anschaulicher Weise die Wahrnehmung des Menschen über seine Sinne. Er verblüffte durch Beispiele aus unterschiedlichen Branchen und verschiedenen Medien, wie durch Wahrnehmung unbewusste Entscheidungen gelenkt werden. Und - welche neuen Perspektiven in den Kommunikations- und Vermarktungsprozessen durch dieses „Monitoring“ möglich sind.



Lior I. Yarom, REBEL freestyle



Thomas Feil, Feil Rechtsanwälte

Rechtssicheres E-Mail-Management

Rechtsanwalt Thomas Feil, Fachanwalt für Informationstechnologierecht unterhielt die Teilnehmer mit einem kurzweiligen, bisweilen amüsanten Vortrag, trotz des eher trockenen Themas Rechtssicherheit bei der E-Mailarchivierung. Neben den Hinweisen auf die rechtlichen Grundlagen wurden seine zahlreichen Praxisbeispiele sehr aufmerksam verfolgt und interessiert aufgenommen. Mit eindeutigen Empfehlungen gab er den Anwesenden Hilfestellungen, wie in Unternehmen mit diesem heiklen Thema verfahren werden sollte, damit sowohl Arbeitgeber und Arbeitnehmer auf der rechtssicheren Seite sind.

Aktuelle Entwicklungen zu dg hyparchive

Dieter Reyer und Hans Klein, Archivexperten der dataglobal lieferten Antworten auf die Fragen, was die aktuelle Version dg hyparchive 9 auszeichnet und wie die Produktplanung aussieht. In dg hyparchive 9 wurde auf die SQL-Datenbank umgestellt, damit wird die Rechercheleistung nochmals erhöht. Parallel wurde die Skalierbarkeit durch Auslagerung von Diensten weiter verbessert. Ein neuer Rendition-Dienst ergänzt Dokumente mit einer inhaltsgleichen Kopie ent-

weder im PDF/A-oder TIF-Format. dg hyparchive 9 unterstützt jetzt den PoINT Jukebox Manager. Auf diese Weise können nicht nur alle Speichertechnologien, die der PoINT Jukebox-Manager unterstützt, sondern auch die Jukeboxkapazität für andere Anwendungen genutzt werden. Ferner wurde dg hyparchive um zwei zertifizierte Lösungen zur Umsetzung von Aufbewahrungsfristen bei Dateien ergänzt - FAST LTA und Hitachi Content (Archive) Platform.

Zukünftig wird dg hyparchive noch einfacher zu administrieren sein. Ein einheitlicher Web Client für sämtliche Recherchen vereinfacht die Abfragen. Darüber hinaus wird die automatische Archivierung von SharePoint-Dokumenten auf Basis kundenspezifischer Regel möglich. Diese Erweiterung befindet sich derzeit in der Pilotphase mit ausgewählten Kunden. Ferner wird ab Aug/Sept die E-Mailarchivierung für Exchange als eine SaaS (Software as a Service) Lösung verfügbar sein. In diesem Fall betreut bpi solutions das E-Mailarchiv, nur der Exchange Server bleibt beim Kunden.

Neben den Performancesteigerung gefielen den Anwendern insbesondere die vielen kleinen Verbesserungen, die im Tagesgeschäft sehr hilfreich sind.



bpi forum 2011 - Success in a changing world



Wolfgang Schwetz, schwetz consulting

Das Ende des Blindflugs

Klassifizierung von Dateien ist der Durchbruch im Management unstrukturierter Daten stellt Dieter Reyer, Regional Sales Manager, dataglobal, in seinen Vortrag über mehr Effizienz durch automatisierte Klassifizierung von Dateien fest. Dieter Reyer legte dar, weshalb Klassifizierung von unstrukturierten Dateien Sinn macht, sofern diese vollständig automatisiert, unternehmensweit einheitlich im File-System und kontinuierlich erfolgt. Denn mit dem Microsoft Windows FCI Standard existiert ein ernstzunehmender Industriestandard und in Verbindung mit dataglobal eine performante technische Umsetzung. Die Klassifizierung erlaubt deutliche Effizienzsteigerungen im Storage, bessere Compliance-Konzepte und reduziert Risiken erheblich.

dg file arbeitet transparent für Endnutzer und Anwendungen. Änderung von Name, Erweiterung, Größe oder Zeitangaben sind unnötig. Die vorhandenen Anwendungen können ohne Anpassungsaufwand mit den archivierten Dateien arbeiten. Außerdem verhalten sich die archivierten Dateien wie die Originale, d.h. sie können kopiert, verschoben oder umbenannt werden usw. Die Einführung von dg file erfolgt zentral mit geringem Aufwand ohne Anwendungen oder Endbenutzer zu tangieren.

CRM – Win-Win-Strategie im Wettbewerb!

Wolfgang Schwetz, Geschäftsleitung der schwetz consulting, stellte in seinem Referat zum Customer Relationship Management den Wandel der Märkte und den umfassenden Lösungsansatz CRM über die vergangenen 30 Jahre vor. An zahlreichen Beispielen zeigte er den Nutzen für Unternehmen und deren Mitarbeiter auf und gab einen Einblick in sein profundes CRM-Wissen. Neben der „Klassikern“ Klassifikation, Informationsbeschaffung, Vertriebs- und Jahresplanung ging sein Blick auch auf neue Trends wie Service und insbesondere Social Media - SCRM. Fazit seines Vortrages: Erfolgreiche Kundenorientierung ist ohne CRM kaum vorstellbar, jedoch nur wenn Kundenorientierung als Firmenkultur in den Köpfen aller Mitarbeiter verankert ist.

Sales Performer 4.3 betont Flexibilität

Frank Binnewitt und Mario Beermann, Senior Consultants bei bpi solutions, stießen mit einer abwechslungsreichen Präsentation in die Tiefen des neuen Sales Performers 4.3 vor. Die beiden Consultants zeigten in einer Live-Demonstration die interessanten Highlights des Release 4.3: Die neue Oberfläche im aktuellen Look&Feel der Mi-



Mario Beermann
bpi solutions



Dieter Reyer, dataglobal



Hans-Josef Klein, dataglobal

Microsoft Welt, die einstellbaren Office-Farbschema, das dynamische Navigationsmenü und die moderne „Ribbon-Bar“ zeigen die optische Nähe zur .net-Welt. Noch interessanter dürften für viele Anwender die erweiterten Möglichkeiten des Mailverkehrs sein. Neben Outlook lassen sich andere Mailsysteme mit SMTP/POP3 anbinden. Darüber hinaus können alle Mails zusätzlich zum Mailprogramm im Sales Performer empfangen

werden. Ferner können Mailadressen als Kontakt im Sales Performer hinterlegt werden.

Die Kalenderverwaltung orientiert sich optisch an der Outlook-Darstellung. Tages-, Wochen- und Monatsansichten sind verfügbar. Neue Termine werden mit einem Klick vollständig eingerichtet. Überflüssig zu betonen, dass die Synchronisation mit Outlook reibungslos möglich ist. Fazit: Der Sales Performer ist noch ein Stückchen moderner geworden.





bpi forum 2011 - Success in a changing world



Oliver Jacobeit, OPTIMAL SYS

Das digitale Prozessbüro

Den Beitrag zum digitalen Prozessbüro teilten sich die beiden Referenten Daniel Schwertling, Channel Manager & Consultant, Insiders Technologies und Dr. Michael Otte, Geschäftsführer, Inspire Technologies, auf. Die beiden Experten zeigten sehr anschaulich den Prozessablauf vom Posteingang über alle Kanäle bis zur Weiterverarbeitung auf, bevor sie sich den Prozessen und dem fachlichen Ablauf widmeten. Dr. Michael Otte demonstrierte wie BPM inspire ganzheitliche Prozessbetrachtungen schafft und damit flexible und zukunftssichere Lösungen.

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.

Personal managen mit OS|ECM

Oliver Jacobeit, Partner Management, OPTIMAL SYSTEMS stellte in seinem Vortrag die digitale Personalakte in den Fokus. Die Lösungssoftware ECM-Suite OS|ECM, unterstützt die Personalabteilung in allen Bereichen eines produktiven Personalmanagements. Zentraler Baustein ist die digitale Personalakte für sämtliche mitarbeiterspezifischen Informationen (z. B. Personalstammdaten, gescannte Zeugnisse, E-Mails, Fotos, Verträge, Beurteilungen etc.). Die Mitarbeiter der Personalabteilung haben mit OS|ECM nicht nur den Überblick über alle relevanten Daten, sie können sie auch nach bestimmten Gesichtspunkten filtern und statistische Auswertungen vorzunehmen. Die Eingangspost der Personalabteilung wird automatisch erfasst, indiziert und klassifiziert. Alle relevanten Daten (z. B. Name des Bewerbers, Art der Stelle) werden erkannt und extrahiert. Die erfassten Dokumente können unterschiedliche Workflows auslösen bzw. automatisch an die zuständigen Mitarbeiter zur Bearbeitung weitergeleitet werden. Vorlagen (z. B. für Datenschutzerklärung, Personalbogen, Genehmigungen, Freistellungen etc.) können einfach im System hinterlegt werden und stehen so jedem



STEMS



Daniel Schwerdling, Insiders Technologies



Dr. Michael Otte, Inspire Technologies

Mitarbeiter immer in der aktuellen Version zur Verfügung. Zusätzlich steht ein komplettes Vertragsmanagement zur Verfügung. Mit wenigen Mausklicks lassen sich auf diese Weise fertige Vertragswerke zusammensetzen. Das spart Zeit und reduziert Fehlerquellen. Durch praktische Funktionen wie Versionsverwaltung, Wiedervorlage und Fristenmanagement wird die Personalabteilung zusätzlich in ihrer Arbeit unterstützt. Die revisionssichere Archivierung sämtlicher Personaldaten, -dokumente und -entscheidungen ist z. B. bei Rechtsstreitigkeiten oder Audits von entscheidender Bedeutung.

Wunderbares Ambiente

Nach dem ersten Vortragsblock am Vormittag stärkten sich die Gäste mit lukullischen Köstlichkeiten bei herrlichem Sonnenschein auf der Terrasse des GERRY WEBER SPORTPARK Hotels. Wer sich gerne ein paar Schritte bewegen wollte, nahm am unterhaltsamen Stadionrundgang teil. Die Spaziergänger erfuhren dabei viel Neues über die Geschichte der GERRY WEBER WORLD und so manche Anekdote aus der Tenniswelt. 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. 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.

Optimiertes Kundenmanagement im Service und Verkauf

Mit einem packendem Vortrag stellte Uwe Gawinski, Vertriebsleiter der Spedition Wahl & Co., die integrierte Lösung aus Sales Performer, CAL Transport-Management-System und Archivlösung dg hyparchive vor. Überzeugend ist für Gawinski das reibungslose Zusammenspiel der



bpi forum 2011 - Success in a changing world



Manfred Katzberg, battenfeld-cincinnati



Matthias Wessel, MEYER & MEYER

Komponenten und die umfassenden Analyse-möglichkeiten. Wo früher individuelle Lösungen, Kundenakten in Papier, eingeschränkte Reaktionsgeschwindigkeiten die Terminvorbereitung erschwerten, unterstützt heute eine einheitliche Informations- und Kommunikationsbasis im gesamten Vertrieb den Wissenstransfer. Seit der Einführung der Lösung werden die Mitarbeiter von Routinetätigkeiten entlastet. Die Beratungsqualität wurde qualitativ verbessert, da tagesaktuell alle Informationen im Zugriff sind und die Archivierung von Vertriebswissen das Know-how im Unternehmen bündelt. Damit wurde eine fundierte Entscheidungsgrundlage geschaffen und die Reaktionsfähigkeit deutlich verbessert. Diese gesteigerte Kundenorientierung trägt spürbar zu einer positiven Differenzierung vom Wettbewerb bei.

Höhere Effizienz durch Transparenz und Wissen

Im Bereich der Kundenbindung und -betreuung zeigte Rüdiger Libor, Leiter DV-Organisation, interlücke und COR welche Möglichkeiten und Vorteile die integrierten Lösungen von bpi solutions in einem Fertigungsunternehmen bieten.

Mit dg hyparchive steht ein einheitliches und automatisiertes unternehmensweites Ablage- und Recherchesystem für alle Dokumente über den gesamten aufbewahrungspflichtigen Zeitraum bereit, dass mit allen in Unternehmen eingesetzten Systemen kommuniziert. interlücke und COR nutzen die Cross Media Publishing-Lösung bpi Publisher zur Generierung mehrsprachiger Verkaufsunterlagen und Preislisten. Das Herzstück der Gesamtlösung bildet der bpi Sales Performer. Entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Arbeitsplätze werden beliebige kunden-, ereignis- und zeitbezogene Sichten dargestellt. Die CRM-Lösung mit direkter Archivanbindung verwaltet gleichzeitig Rechnungen, Lieferscheine ebenso wie Daten und Dokumente zu allen Vorgängen im Unternehmen. Bei interlücke und COR werden die ausgezeichneten Auswertungen, Statistiken, Reklamationsbearbeitung und die Platzierungsmöglichkeiten sehr geschätzt, die zu mehr Transparenz und Unterstützung im Außendienst und bei den Marktpartnern führen. Die integrierte Objektverwaltung des Sales Performers wird als große Hilfe wahrgenommen, insbesondere bei umfangreichen Projekten wie z.B. Allianz Arena München, Geschäftsstelle Bors-



Rüdiger Libor, interlübke



Uwe Gawinski, Wahl & Co.

sia Dortmund, großen Hoteleinrichtungen, AIDA Kreuzfahrtschiffen.

Rüdiger Libor ist von der Gesamtlösung begeistert. Ein Höchstmaß an Integration und Strukturierung, kombiniert mit großer Übersichtlichkeit und Variabilität in der Organisation garantieren bei interlübke und COR einfache, intuitive Bedienung und Benutzerfreundlichkeit. Alle relevanten Informationen sind zentral für alle handelnden Personen einsehbar und bilden die Grundlage für schnelle Entscheidungen.

BPM inspire bringt Fashion in Bewegung

Den Einstieg in die automatisierte Bearbeitung von Rechnungsbelegen bei Meyer & Meyer schilderte Matthias Wessel, Abt. Kfm. Leitung, Meyer & Meyer. Sehr eindrucksvoll belegte er die Rationalisierungspotentiale, die eine Prozesskonsolidierung für 120.000 Eingangsrechnungen p.a. aus 6 nationalen Niederlassungen und weiteren internationalen Niederlassungen ermöglicht. Von der automatischen Erfassung und Übergabe der Buchungsdaten an das SAP-System über die Steuerung der Rechnungsprüfung mit umfassenden Workflow und Eskalationsroutinen reicht der Automatisierungsgrad. In einem 3-stufigen Pro-

jektphasenplan wurde vom Prototypen bis zum schrittweisen Roll-out im Gesamtunternehmen die automatisierten Rechnungseingangslösung von bpi solutions erfolgreich eingeführt. Matthias Wessel zog ein positives Fazit: Der Einstieg in die Automatisierung ist geglückt. Die angestrebten Ziele wurden erreicht: Transparenz im Rechnungswesen, Qualitätssteigerung bei den Stammdatensätzen, Reduktion der Durchlaufzeiten. Kurz - die unternehmensweite Prozesskonsolidierung ist perfekt gelungen.

Informationsmanagement von A-Z mit dg hyparchive bei Battenfeld-Cincinnati

Der Praxisvortrag von Manfred Katzberg, Abteilungsleiter Normung/Dokumentation, Battenfeld-Cincinnati, lieferte Antworten auf die Frage, wie dg hyparchive im Produktionsbetrieb vom Zeichnungsarchiv bis zur Auftragsakte Prozessabläufe unterstützt und optimiert. An vielen Stellen im Unternehmen wurde vor Einführung von dg hyparchive nach unterschiedlichen Vorgehensweisen Zeichnungen und Unterlagen in Ordner angelegt. Lange Suchzeiten waren damit unvermeidbar. Durch den Einsatz von dg hyparchive verringerte sich der Aufwand für die Ablage und



bpi forum 2011 - Success in a changing world

Recherche kundenbezogener Daten von Beginn an. Die Verkürzung der Durchlaufzeit zwecks abgestimmten Liefertermins sank von ca. 15 Arbeitstagen auf 5 Arbeitstage. Sämtliche Firmen- und produktrelevanten Daten werden über dg hyparchive jedem PC Anwender bei battenfeld-cincinnati zur Verfügung gestellt. Damit verfügt jeder Mitarbeiter über den gleichen Informationsstand, damit ist die optimale Vorbereitung jeder Interaktion mit einem Kunden gegeben. dg hyparchive ist heute bei Battenfeld-Cincinnati die Standardanwendung fürs Wissensmanagement.

Restpostenanzeigen und Reklamationsworkflow in SAP

Ulrich Koch, Abteilungsleiter IT bei Westag & Getalit und Ulrich Dangelat, Vertriebsleiter, Beck IT präsentierten die Prozessoptimierung durch Einführung einer Workflow-Lösung im Rechnungswesen. Ulrich Koch schilderte die Hintergründe und mit welcher Zielsetzung bei Westag & Getalit das Projekt gestartet wurde. Insbesondere sollen durch die Prozessoptimierung eine Verkürzung der Bearbeitungszeit, die Beseitigung von Fehlerquellen sowie durch die Abbildung von Regeln eine automatische Bearbeiterzuordnung er-

folgen. Nicht zuletzt sollen alle Beteiligten durch Wegfall manueller Tätigkeiten entlastet werden und auch mehr Transparenz durch elektronische Steuerung erfolgen. Ulrich Dangelat zeigte die Lösungsbeschreibung für die beiden Ausprägungen bei Westag & Getalit auf. In der ersten Variante wird über Restposten und Restezettel der Bearbeitungsworkflow abgebildet. In der zweiten Variante wird die Reklamationsbearbeitung OBI dargestellt. Das Projekt geht bei Westag & Getalit in die letzte Phase. Installation und Prototypenvorstellung sind erfolgt. Tests und Erweiterungen sind erfolgt. Im Juni soll nun die neue Lösung produktiv gesetzt werden.

Bidirektionaler Datenaustausch für Variantenartikel in der Möbelbranche

Carl Philipp Bickmeier, Geschäftsführer, Diomex Software GmbH & Co. KG referierte über die komplexe Problemstellung Austausch von Stamm- und Bewegungsdaten zwischen Industrie und Handel mit XcalibuR. Bickmeier beleuchtete die Grundproblematik der Variantenartikel beim Datenaustausch zwischen Industrie und Handel. Er veranschaulichte wie XcalibuR mit asymmetrisch verschlüsselter





Ulrich Dangelat, Beck IT



Ulrich Koch, Westag & Getalit

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 Sys-

temen und bildet einen virtuellen Artikelstamm mit Millionen von Ausprägungen. Die Informationen werden an den jeweiligen Endpunkten aus bzw. in das gewünschte Standard- oder In-houseformat konvertiert. Damit wird der direkte Austausch der Stamm- und Bewegungsdaten zwischen Handel und Industrie möglich.



Carl Philipp Bickmeier, Diomex Software

Peter Jürgens, PGLIPOL



bpi forum 2011 - Success in a changing world



Horst Erpenbeck,
GERRY WEBER WORLD

Peter Jürgens, Leiter IT und Logistik, POLIPOL 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 POLIPOL erklärte er die kurze Einführungsphase von XcalibuR. Anschließend veranschaulichte Peter Jürgens, 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. In Summe wurden mit XcalibuR bei POLIPOL die Fehler und Rückfragen deutlich reduziert und eine schnellere Kommunikation erzielt. Innerhalb weniger Tage nach Installation konnten bereits 25 % der Aufträge über XcalibuR abgewickelt werden. Da wundert es wenig, dass POLIPOL bereits über weitere Händler und den weiteren Ausbau nachdenkt.

Ein innovatives strategisches Kommunikationskonzept mit den integrierten Bausteinen „Lifestyle – Sponsoring – Events – Incentives – Naming Right“

Horst Erpenbeck, Leiter Marketing GERRY WEBER Management & Event OHG gab faszinierende Ein-

blicke in die GERRY WEBER WORLD. Die GERRY WEBER International AG ist ein weltweit agierender Mode- und Lifestyle-Konzern. Das Unternehmen hat sich in den vergangenen Jahren vom reinen Markenhersteller für Damenoberbekleidung zum Lifestyle-Anbieter mit mehreren Lizenzlinien und eigenen Einzelhandelsaktivitäten entwickelt. Durch das ATP-Rasentennisturnier „GERRY WEBER OPEN“ konnte nicht nur der Bekanntheitsgrad deutlich gesteigert werden, sondern auch viel vom kosmopoliten Flair des Tennissports auf die Marken der GERRY WEBER-Gruppe übertragen werden. Das Gesamtkonzept kann mit dem Slogan „TENNISTAINMENT“ tituiert werden. Zusätzlich zu den Top-Spielern des Tennis-Sports wird ein abwechslungsreiches Show- und Entertainmentprogramm mit Stars wie z.B. in diesem Jahr mit Revolverheld, Spider Murphy Gang, Kim Wilde, Sasha, DJ Ötzi, u. v. a. Zusätzlich finden jährlich zahlreiche weitere sportliche und musikalische Highlights dort statt. Neben dem Stadion gibt es weitere Bausteine, die als Dachmarke GERRY WEBER WORLD vermarktet werden. Dazu gehören das GERRY WEBER Sportpark Hotel, das GERRY WEBER Event & Convention Center, ein Golfplatz, der GERRY WEBER Sport-



**Offizieller Sponsor
GERRY WEBER
OPEN 2011**



park, ein Kompetenzzentrum für Sport und Gesundheit - SALUTO sowie die ITA - Internationale Trainingsakademie für Führungskräfte. Events (Sport/Musik) – Fashion – Lifestyle – Incentives, die Grenzen sind fließend.

Fazit und Ausklang des bpi forums 2011

Henning Kortkamp dankte allen Referenten und Ausstellern für ihre wertvollen Beiträge und den zahlreichen Teilnehmern für ihr großes Interesse am 10. bpi forum. Ein rundum gelungener Tag in der GERRY WEBER WORLD, praxisorientiert und lohnend, der allen Gäste lange in Erinnerung bleiben wird. So zog Henning Kortkamp ein ausgesprochen positives Resümee: „Auch in 2011 wurden in entspannter Atmosphäre Gedankenaustausch gepflegt und neue Visionen entwickelt. Wir freuen uns, dass die Veranstaltung allen so gut gefallen hat. Wir bedanken uns bei allen Beteiligten und sehen dies als Ansporn auch beim nächsten Mal wieder ein hoch interessantes bpi forum durchzuführen.“



Radio und MediaSolutions



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.