bpi solutions
bpi focus 22

Rückblick 2012, Anwenderberichte, Vorschau 2013

Inhalt

- Editorial
- Rückblick Veranstaltungen 2012
- Innovationspreis 2012 für bpi cloud archive
- Neues von dg hyparchive und OS|ECM
- Kostenrechnungsworkflow mit BPM inspire bei MARKANT
- bpi Sales Performer in Logistik und Baustoffhandel
- Die C.J. Wigger KG nutzt bpi Sales Performer als Management Informations System
- Terminvorschau 2013

Editorial

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

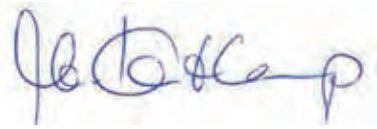
der Mittelstand ist ein Macher. Ihm verdankt Deutschland Wohlstand und Wachstum. Die Mittelständler konzentrieren sich auf das was sie gut können: Auf ihre Kernkompetenzen und auf Wertschöpfung. Dabei ist erfolgreiche Unternehmensführung nur durch den passenden und effizienten Einsatz von IT, Internet und Kommunikation möglich. IT hilft die Prozesse zu optimieren und damit Kosten zu sparen.

Als Softwarehaus und Systemintegrator für den Mittelstand sind wir gefordert genau hinzusehen und Produkte und Lösungen anzubieten, die ganz nah dran sind am Mittelstand und den besonderen Herausforderungen. Wir sehen mittelständische Unternehmen als individuelle Größe, die von uns bedarfsgerecht abgestimmte IT-Lösungen und Leistungen erhalten.

Unsere Anwendungen stehen für Flexibilität, Beweglichkeit und die Möglichkeit, mit der sich immer stärker beschleunigten Entwicklung Schritt zu halten. Denn ein Mittelstand, der sich weiterentwickeln möchte, kann nicht auf IT verzichten, doch diese muss zu ihm und seinen Anforderungen passen.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre, frohe Festtage, einen angenehmen Jahresausklang und einen guten Start ins neue Jahr.

Ihre



business process ideas & solutions

bpi solutions

Rückblick 2012
Beständigkeit im Wandel und positive Stimmung

CeBIT 2012

Insgesamt war die CeBIT 2012 für bpi solutions im zwanzigsten Jahr der Teilnahme an der CeBIT ein schöner Erfolg. Die CeBIT ist weiterhin die wichtigste strategische Fachmesse und ein wesentliches Instrument für die Neukundengewinnung, sowie die Kommunikation mit den Bestandskunden.

bpi solutions präsentierte an zwei Anlaufstationen in Halle 3 die Themen Business Process Management und Enterprise Content Management und gab zahlreichen Unternehmen Ideen wie die Geschäftsprozesse verschlankt und optimiert werden können. Im Mittelpunkt des Interesses standen insbesondere die elektronischen Akte, das E-Mail-Management sowie Compliance-gerechte Geschäftsprozesse. Mit den richtigen Trend-Themen und einem gesteigerten Zuspruch hat die CeBIT in 2012 ihre Stärken demonstriert.

Stefan Tombi, MARKANT Handels und Service GmbH, bereicherte mit seinem Vortrag „Prozessorientierte Verarbeitung von Kostenrechnungen" das ECM-Forum des VOI auf der CeBIT 2012. Durchgängige elektronische Geschäftsprozesse schaffen Transparenz im Rechnungswesen, beschleunigen und vereinfachen die Abläufe. Am Beispiel des Kostenrechnungsworkflows der Markant-Gruppe und ihrer Dienstleistungen im Regulierungsumfeld zeigte Tombi auf, welche Ziele der Entscheidungsfindung zugrunde liegen und wie sich der Return on Investment gestaltet.

Eine spürbare Entwicklung hat im Bewusstsein für Rechtstreue in den elektronischen Geschäftsprozessen stattgefunden. Unternehmen geben geschäftlich relevanten E-Mails einen hohen Stellenwert und behandeln diese wie Aufträge und Rechnungen, die per Post eingehen.

Henning Kortkamp, Geschäftsführer bpi solutions stellte fest: „Die Notwendigkeit entsprechende

bpi solutions zeigte vielfältige Kompetenz mit Best Practice Anwendungen und zukunftsorientierte Lösungen

Softwarelösungen einzusetzen um die gesetzlich geforderte Revisionssicherheit zu gewährleisten, ist im Bewusstsein des Mittelstands angekommen. Wir haben den Eindruck gewonnen, dass die Investitionsbereitschaft für diese Anwendungen zugenommen hat. Unsere Lösungen um die Produkte BPM inspire, dg hyparchive und die OS | ECM-Suite sowie unsere CRM-Branchenlösungen im Bereich Möbel und Stahlhandel haben wieder zu interessanten und kontaktreichen Tagen geführt. Wir haben ein gutes Ergebnis erzielt, unsere Erwartungen wurden übertroffen"

DMS-Expo 2012

Die DMS Expo wurde ihrem Ruf als Europas führende Fachmesse und Konferenz für Enterprise Content- und Dokumentenmanagement gerecht und erwies sich als Publikumsmagnet. Das breite Themenspektrum aktueller Technologien, Verfahren und Trends des digitalen Informationsmanagements am VOI-Gemeinschaftsstand überzeugte die Fachbesucher. Das Team der bpi solutions war mit dem Ergebnis überaus zufrieden.

Das Team der bpi solutions erlebte drei interessante, inspirierende und kontaktreiche Tage in Stuttgart. Die Experten der bpi solutions führte viele Gespräche zu den Themen Automatisierung von Geschäftsprozessen, Customer Relationship Management, E-Mailarchivierung, Vertragsmanagement sowie Workflowlösungen innerhalb und außerhalb von SAP-Systemen. Die praxiserprobten Lösungen für Enterprise Content Management von OPTIMAL SYSTEMS und dataglobal sowie die Geschäftsprozessoptimierung auf Softwarebasis von Insiders Technologies, Inspire Technologies und den eigenen bpi solutions Entwicklungen fanden großen Zuspruch.

Cloud Computing-Bestenliste
Die besten Cloud-Computing-Lösungen

Der INNOVATIONSPREIS-IT der Initiative Mittelstand schlägt im neunten Jahr die Brücke zwischen IT-Innovationen und dem Mittelstand. Die Schirmherrschaft haben im Jahr 2012 die Bundesbeauftragte für Informationstechnik der Bundesregierung Cornelia Rogall-Grothe und die IBM Deutschland GmbH übernommen.
Die Initiative Mittelstand hat am 09.03.2012 auf der CeBIT den INNOVATIONSPREIS-IT 2012 verliehen. Vor hunderten Gästen aus Politik, Wirtschaft und der ITK-Branche wurden unter der Schirmherrschaft der IBM Deutschland GmbH die besten IT-Innovationen des Jahres 2012 für den Mittelstand ausgezeichnet.
In insgesamt 40 Kategorien wurden dieses Jahr von der Initiative Mittelstand Preise vergeben. Gewählt durch eine hochkarätige Experten-Jury, wurden Produkte, welche ein hohes Maß an Innovation und Mittelstandstauglichkeit aufweisen, ausgezeichnet.

Die besten Cloud-Computing-Lösungen
bpi solutions wurde im Frühjahr 2012 im Rahmen der Initiative Mittelstand mit dem INNOVATIONSPREIS-IT prämiert. Diese Auszeichnung erhalten Unternehmen, die mit innovativen IT-Lösungen und hohem Nutzwert für den Mittelstand erbringen. Die Experten-Jury zeichnete bpi solutions in der Kategorie Cloud Computing mit dem Prädikat BEST OF 2012 aus.
bpi cloud archive hat die Jury besonders überzeugt und gehört damit zur Spitzengruppe aus über 2.500 eingereichten Bewerbungen. Wir bedanken uns bei den Juroren für ihre unermüdliche Arbeit und der IBM Deutschland GmbH, die diesen Event „Mitten im Mittelstand" ermöglicht hat.

Flexibel, schnell und effizient

Kurze Auskunftszeiten und effektive Arbeitsprozesse mit der Cloud-basierten Archivlösung von bpi solutions. bpi cloud archive verlässt die Pfade starrer und pflegeintensiver Softwarelösungen und ebnet den Weg mit einer flexiblen Cloud-Computing-Lösung. Individuell und effizient.

bpi cloud archive

bpi cloud archive ist eine vollständig webbasierte Online-Archivlösung, die den Anforderungen einer modernen Dokumentenablage und -suche entspricht. Und: bpi cloud archive ist eine sichere, komfortable und durchgängig verfügbare Lösung für vernetztes Wissen. Keine Netzwerkgrenzen und keine langen Suchzeiten. Innerhalb von Sekunden greifen Sie auf alle archivierten Dateien und Dokumente zurück und dies mit einfachen Suchbegriffen oder mit der integrierten Volltextsuche.

Bisherige Lösungen bedeuten in der Regel hohe Investitionen in kostenintensive Hardware, spezielles Know-how sowie den Aufbau und die permanente Verwaltung eigener Regelwerke. Die Cloud-Archivierung der bpi solutions zeigt neue Wege auf, wie auch ohne Anschaffungs- oder Einrichtungsaufwand das höchste Maß an Zuverlässigkeit und Sicherheit für revisionssichere Archivierung gemäß Anforderungen der GDPdU und GOB möglich sind.

Die Daten werden mit einem 256-Bit-Schlüssel codiert und so sicher an die bpi Server im Rechenzentrum übertragen. Die archivierten Daten sind auf den bpi Archiv-Servern zusätzlich verschlüsselt und vor Hacker-Angriffen geschützt. Ferner werden die Daten in zwei voneinander unabhängigen Rechenzentren archiviert. bpi cloud archive reduziert den internen Verwaltungsaufwand und lässt alle Möglichkeiten der Integration vorhandener Lösungen offen.

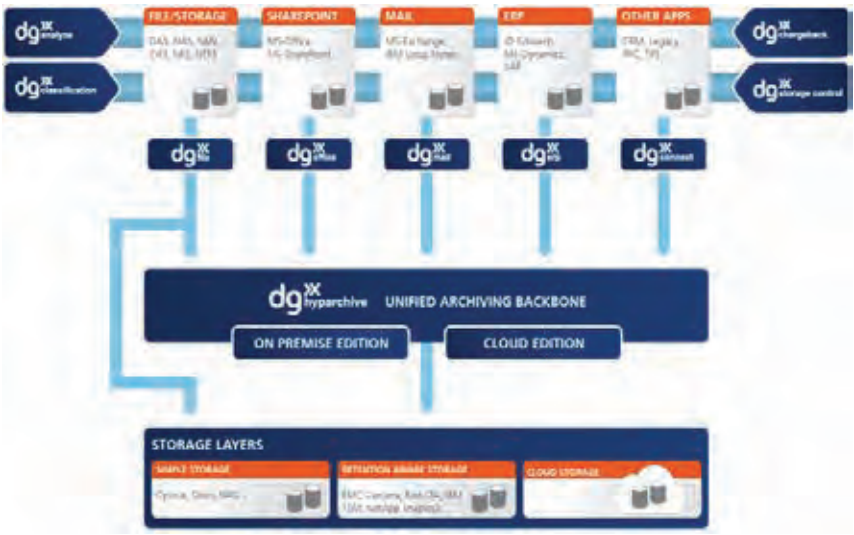
dg hyparchive überzeugt weltweit. Unstrukturierte Daten analysieren, klassifizieren und archivieren

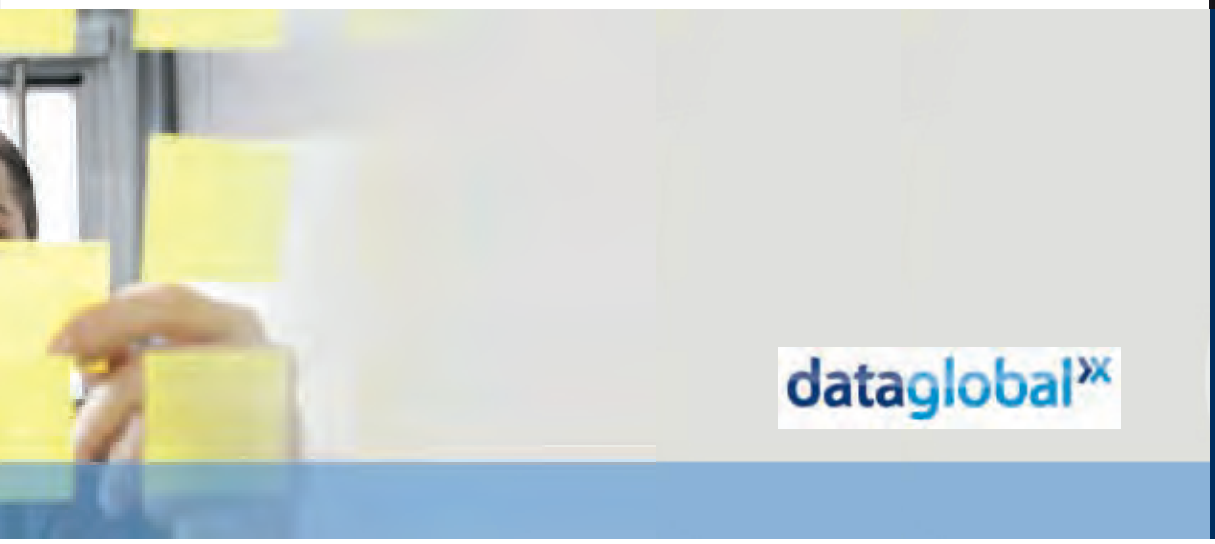
Im Internet-Zeitalter werden Unternehmen mit Informationen überflutet. dg hyparchive unterstützt die Anwender seit vielen Jahren erfolgreich die Datenflut zu ordnen und zu archivieren. Dabei stellen insbesondere Informationen wie Office-Dateien, E-Mails, Belege und Dokumente für Firmen eine besondere Herausforderung dar, diese nach Wichtigkeit zu bewerten. Die unternehmensweite und automatisierte Klassifizierung von Dateien könnte der Katalysator sein, um das Speichern, Archivieren und die Verfügbarkeit von Dokumenten auf den sachlich erforderlichen Servicelevel zu reduzieren.

Die Klassifizierung von Dateien erlaubt eine deutlich feinere Differenzierung bei der Verarbeitung und Verwaltung von Dateien. Zudem wird durch die fachliche Klassifizierung von Dateien zum ersten Mal in der IT die Möglichkeit geschaffen, Dateien differenziert nach ihrem Wert für das Unternehmen zu behandeln. dataglobal hat jetzt eine Lösung für dieses Dilemma gefunden.

dg classification

Das modulare System dg suite ermöglicht das Analysieren, Klassifizieren, Verwalten und Archivieren von allen Informationen, die im Unternehmen ankommen. Es funktioniert bei allen typischen Anwendungen wie Mail, Dateiserver, SharePoint oder ERP-Lösungen. Dabei werden alle Informationen nach ihrem Wert behandelt. Dazu ist die automatisierte Klassifizierung aller Information im Unternehmen durch die innovative Daten-Klassifizierung dg classification der Schlüssel. Auf der »Microsoft TechEd« in Orlando war es eines der Top-Gesprächsthemen. Eines der Features im kommenden »Microsoft Windows Server 2012« nennt sich »Dynamic Access Control« (DAC) – und es wird wohl die Basis von brandneuen Auto-Klassifizierungslösungen werden.





Neue Lösungswege für Security, Access-Control und Storage-Optimierung

dg classification kann die Leistungsfähigkeit und Effizienz von allen Anwendungen im Bereich Governance, Risikomanagement, Archivierung und Compliance drastisch steigern. Gleichzeitig öffnet dg classification Produkt neue Lösungswege für die IT im Bereich Security, Access-Control und Storage-Optimierung. Die große Menge an unstrukturierten Informationen wie beispielsweise Dateien, E-Mails, Sharepoint-Objekten, gescannten Belegen usw. wird damit für eine automatisierte Verarbeitung erschlossen.

dg classification 2.0 kombiniert zwei Technologieansätze

dg classification 2.0 kombiniert zwei unterschiedliche Technologieansätze für die automatisierte Klassifizierung. Am Beispiel Dateiklassifizierung erklärt, nutzt dg classification zum einen klassische Klassifizierungsverfahren über die äußeren Attribute (Metadaten) einer Datei wie beispielsweise der Dateinamen, Pfad, Owner und inhaltsbasierte Klassifizierungsverfahren über Pattern-Matching und reguläre Ausdrücke. Zum anderen nutzt die Lösung einen trainierbaren Textklassifizierer, der eine Klassifizierung durch den Vergleich mit ähnlichen Dokumenten vornimmt.

Textklassifizierer ist auf vollkommen neue Art trainierbar

Hierzu führt dg classification das Konzept von Dokumententypen ein, die auf fachlicher Ebene Kategorien von Dokumenten beschreiben wie zum Beispiel Rechnungen, Verträge oder Konstruktionspläne. Unternehmen können ihre eigenen Dokumententypen definieren und neue, ergänzende Metadaten – so genannte Properties – und Klassifizierungsregeln festlegen.

dg classification wird mit einem Vergleichsset von bekannten Dokumenten zu diesem Dokumententyp (zum Beispiel Vertrag) trainiert. Dann können diesem Dokumententypen spezifische Properties zugewiesen werden und automatisiert bestimmte Aktionen wie beispielsweise Verschlüsselung oder Archivierung angestoßen werden. Auf Basis des Dokumententyps ist dg classification 2.0 dann in der Lage, unternehmensweit andere Vertragsdokumente zu erkennen und entsprechend zu behandeln.

OS|ECM - vielfältig und flexibel. Elektronische Rechnungen und mobile Lösungen

Elektronischer Rechnungsversand

Mit dem Steuervereinfachungsgesetz 2011 ist der Rechnungsversand tatsächlich leichter geworden – für den Versand per E-Mail ist die elektronische Signatur nicht mehr nötig. Die Unterscheidung zwischen Papier- und elektronischer Rechnung wurde praktisch aufgehoben. Damit lassen sich laut Europäischer Kommission Kostensenkungen von über 70 Prozent durch eine Umstellung von der klassischen Rechnungsstellung auf Papier hin zu einer elektronischen Abrechnung erzielen.

Kontrolle über elektronische Rechnungen

Auf Basis der Softwareplattform OS|ECM ist der sichere elektronische Rechnungsaustausch gewährleistet. Prüfroutinen sowie Kenntnisnahme- und Freigabeworkflows sorgen für eine hohe Sicherheit. Die Rechnungsvorgänge lassen sich direkt mit der zugehörigen Rechnung verknüpfen. Rechnungen und Dokumente werden aus E-Mails extrahiert, an der richtigen Stelle in OS|ECM abgelegt und revisionssicher archiviert.

Die OS|ECM-Lösung unterstützt gängige FiBu-Standards wie DTAUS und SEPA - weitere sind geplant (z. B. EDIFACT). Die sichere Übertragung der Rechnungen ist für beliebige Dateiformate geeignet und bietet zudem den komfortablen, automatischen Import der Eingangsrechnungen in das System. Die Lösung für den elektronischen Austausch von Rechnungen auf Basis von OS|ECM ermöglicht Ihnen nicht nur die Umstellung auf eine rein elektronische Abrechnung, sondern versetzt Sie außerdem in die Lage, die Prozesse rund um Ihre Rechnungslegung signifikant zu vereinfachen. Zeit- und Kostenersparnisse sind dadurch ebenso zu erwarten, wie eine höhere Zufriedenheit der Mitarbeiter Ihrer Finanzabteilung.

Mobile Lösungen für OS|ECM

Vorbei die Zeiten, in denen man - um richtig arbeiten zu können - in die Firma fahren musste. In Deutschland sind sich 66,6 % der ICT-Entscheider einig, dass die Bedeutung dezentralen Arbeitens in den Unternehmen in den nächsten fünf Jahren stark zunehmen wird, so besagt die Life-Studie „Vernetztes Arbeiten", Stand 2010. Die OS|ECM Suite umfasst diverse mobile Lösungen für Enterprise Content Management - angefangen von Webclients über Offline-Clients bis hin zu Apps für verschiedene Smartphones und Tablets.

OS|WebCLIENT - Effizientes Arbeiten über das Internet wie am eigenen Rechner

Mit dem OS|WebCLIENT können Mitarbeiter im Außendienst oder im Home Office praktisch genauso effektiv arbeiten, als wenn sie im Unterneh-

men wären. Es steht ihnen nicht nur die übliche Funktionsvielfalt zum Bearbeiten von Dokumenten zur Verfügung. Darüber hinaus ist der Webclient genauso individuell anpassbar wie der OS|ECM-Anwender es vom Richclient her gewohnt ist. Online können ebenso Workflows angestoßen, Dokumente gescannt und in das unternehmensweite ECM-System eingefügt, sowie Abonnements, Wiedervorlagen, und Notizen genutzt werden, um nur einige von vielen Möglichkeiten zu nennen.

Unterwegs arbeiten ohne Internetzugang

Es gibt immer wieder Situationen, in denen Mitarbeitern kein Internetzugang zur Verfügung steht. Sei es, weil es keine vernünftige Netzabdeckung gibt oder weil andere sachliche Gründe (z. B. fehlende Einwahlmöglichkeiten) den Zugriff auf das Firmennetzwerk via Internet verhindern. Für diese Fälle steht der leistungfähige Offline-Client OS|PORTABLE bereit, der die Bearbeitung von Dokumenten aus dem ECM-System an mobilen Geräten ohne Serververbindung ermöglicht.

Die Funktionsweise ist denkbar einfach: Für die Dauer des Exports sind die Datenbestände im ECM-System ausgecheckt - stehen aber als schreibgeschützte Variante zur Ansicht weiterhin zur Verfügung. Beim Export wird auch festgelegt, ob und welche Bearbeitungsmöglichkeiten über den OS|PortableCLIENT zugelassen werden sollen.

Komfortable Benachrichtigungen und Suchen

Mit seinen ECM-Apps für fast jedes Smartphone und für fast jeden Tablet-PC deckt die OS|ECM Suite die mobilen Zugriffsmöglichkeiten ab. Damit Sie mit Ihrem Smartphone auch unterwegs immer auf dem Laufenden bleiben und Zugriff auf Ihr unternehmensweites ECM-System haben, benötigen Sie nur eine kostenlose App, OS|ECM (min. Version 6.20) sowie den OS [AppConnector].

Mit der App OS|mobile DMS können Sie vor einem Geschäftstermin auf Ihrem Smartphone oder Tablet-PC nochmal in die vollständige digitale Kundenakte schauen. Mit Hilfe Ihrer Handykamera erfassen Sie noch während des Gesprächs wichtige Dokumente, legen sie im richtigen Kontext im Firmennetzwerk ab und stoßen dringende Entscheidungen schon von unterwegs an.

Ferner finden Sie im Eingangskorb Ihrer App Benachrichtungen von Abonnements und Wiedervorlagen aus dem unternehmensweiten ECM-System. Ebenso können Sie mit Hilfe der App mit wenigen Mausklicks gespeicherte Anfragen (neben der Volltextsuche) ausführen. Android-Smartphones unterstützen sogar die Suche per Spracheingabe.

Kostenrechnungsworkflow in der Unternehmensgruppe MARKANT mit der Prozessmanagement-Lösung BPM inspire

Die MARKANT-Gruppe, führende Verbundgruppe selbstständiger Handelsunternehmen, hat den Kostenrechnungsworkflow auf der Basis von BPM inspire durch bpi solutions eingeführt.
Das System Kostenrechnungsworkflow stellt ein auf Web-Technologie basiertes Anwendungssystem für die Rechnungskontrolle von Kostenrechnungen zur Verfügung und ist in das MARKANT-Portal integriert.
MARKANT verarbeitet per anno ca.16,8 Mio. Rechnungen als Zentralregulierer in Europa. Aktuell verzeichnet MARKANT jährlich rund 500.000 Zugriffe auf die e-Services.

Die MARKANT-Gruppe

Die MARKANT Handels und Service GmbH ist eine Handelskooperation unter dem Dach der MARKANT AG, Schweiz, mit über hundert Groß- und Einzelhandelsunternehmen als Mitglieder. Ihre Aufgabe ist die Sicherung der Eigen- und Selbstständigkeit und damit auch der Zukunft des mittelständischen Handels. MARKANT führt die Potenziale vieler selbstständiger Groß- und Einzelhandelsunternehmen zusammen.
Schwerpunkte dieser Zusammenarbeit liegen in den Bereichen Warengeschäft, Zentralregulierung, Bürgschaft, warenbezogene IT-Dienstleistungen, Finanzdienstleistungen und der Bereitstellung weiterer eServices auf der Internet-Plattform www.markant.net.

Kernkompetenzen stärken

Die Europäische Zentralregulierung ist eine der Kerndienstleistungen der MARKANT. Sie ist mandanten-, währungs- und sprachenfähig. Sie gewährleistet durch ihre Funktionalitäten die erforderliche Flexibilität, sich auf alle Anforderungen im Regulierungsumfeld einzustellen. Die MARKANT Zentralregulierung übernimmt die finanztechnische Abwicklung der Rechnungen und Gutschriften von ca. 8.000 Industrieunternehmen an über 100 der MARKANT angeschlossenen Handelsunternehmen. Die vier Schwerpunkte der Zentralregulierung sind: Die papierlose Abwicklung für alle Mitgliedsunternehmen (EDI), die optische Belegerkennung (OCR), die Archivierung von Fremddokumenten und Rechnungen sowie die zentrale Rechnungsprüfung über MARKANT. Die Zentralregulierung ist Ausgangspunkt umfangreicher informationstechnologischer Prozesse wie z.B. digitale Archivierung, Aufbereitung der elektronischen Abrechnungsdaten und Verdichtung der Belegdaten auf Mitgliederebene.

Manuellen Aufwand, Zeit und Kosten reduzieren. Vorsysteme integrieren

Bei einem Belegaufkommen von über 30 Mio. Dokumenten pro Jahr überprüft MARKANT kontinuierlich die Möglichkeiten der Prozessoptimierung um weitere Zeit- und

Kostenvorteile zu nutzen. Die Verbesserung der Qualitätsaspekte, Nachweisbarkeit, Sicherheit und Zufriedenheit auf Kundenseite war Thema einer Diplomarbeit im Bereich Wirtschaftsinformatik, welche die Rahmenbedingungen und das Auswahlverfahren des Kostenrechnungsworkflows thematisch behandelte. Neben den allgemeinen Kriterien wie Attraktivität des Lizenzmodells, Usability der Software, Implementierung und Erweiterbarkeit des Workflows sowie Installationsaufwand, Monitoring und Support, wurden die KO-Kriterien Unterstützung von Datenbanken, Laufzeitumgebungen, Anzeige von Client-Daten und Single-Sign-On definiert.

Auswahlverfahren

MARKANT hatte fünf Anbieter in die engere Auswahl genommen. bpi solutions gewann in diesem Auswahlverfahren mit BPM inspire. Die Anwendung überzeugte mit zahlreichen Features, die bereits in der Standardlösung enthalten sind. Stefan Tombi, Hauptbereichsleiter Belegabwicklung & Archivprozesse, MARKANT Handels und Service GmbH, erläutert: „bpi solutions schnitt mit Abstand als bester Dienstleister für die Integration des von uns geforderten Kostenrechnungsworkflows ab! Alle Anforderungen werden abgedeckt. Bei anderen Anbietern müssten diese erst entwickelt oder konnten prinzipiell nicht implementiert werden."

Wirtschaftlichkeit verbessert

MARKANT sieht die Vorteile in verkürzten Beleglaufzeiten, weiteren Einsparungen für Büromaterial und einem deutlich reduzierten Zeitaufwand für die Dokumentenverwaltung.

Die Handelspartner der MARKANT profitieren von schlanken, papierlosen, automatisierbaren Prozessen, die mehr Transparenz in die Abläufe bringen und die Durchlaufzeit deutlich verkürzen. Ferner stellt MARKANT die technische Infrastruktur für das System und die zentrale Archivierung zur Verfügung. Damit werden die Handelspartner im Tagesgeschäft spürbar entlastet und die Vertraulichkeit ist zu 100 % gewährleistet.

bpi Sales Performer - Operatives CRM und prozessoptimiertes Informations-Management in Baustoffhandel und Logistik

Eine intensive Kundenorientierung hat sich für Unternehmen zu einem der strategisch wichtigsten Wettbewerbsfaktoren entwickelt. Für Baustoffhandel und Logistik-Dienstleister gilt dies in besonderem Maß: Einerseits können Baustoffhandel und Logistik-Dienstleister durch Kundenorientierung langfristige Wertschöpfungspartnerschaften auf- bzw. ausbauen. Andererseits erwarten ihre Kunden verstärkt individuelle Services als Angebot. Kundenorientierung ist damit ein wesentlicher Erfolgsfaktor für Baustoffhandel und Logistik-Dienstleister.

360-Grad Blick auf den Kunden

Der bpi Sales Performer bietet einen umfassenden 360-Grad-Blick auf alle relevanten Themengebiete des Kundenmanagements. Der bpi Sales Performer unterstützt Sie bei der Optimierung Ihrer Kundenaktivitäten. Von der Interessentenanfrage über den Verkauf bis zum Kundenservice lassen sich die Prozesse flexibel abbilden, auswerten und effizient steuern.

Neben der klassischen Bereitstellung und Bearbeitung von Kundendaten werden Vertrieb und Service durch umfangreiche Funktionalitäten unterstützt. Durch die Verknüpfung von Kontakt, Planung, Aktivitäten, Umsatz, Auswertung und Dokumentenverwaltung entsteht eine lückenlose Dokumentation aller Kundenbeziehungen.

Steigerung der Effizienz

Der bpi Sales Performer unterstützt eine effiziente Planung der Mitarbeiter. Dabei werden Verfügbarkeiten beachtet, Dokumente aus dem DMS zur Vorbereitung zur Verfügung gestellt, Routen geplant und Termine verwaltet.

Mit dem Aktivitätenmanagement werden Aufgaben, auch komplexer Art mit Unteraufgaben, verwaltet. Die Zuordnung zu einer oder mehreren Personen, Wiedervorlage, Terminvorgabe sowie Zuordnung zu Objekten bzw. Projekten sorgt für rationale Aufgabenbearbeitung.

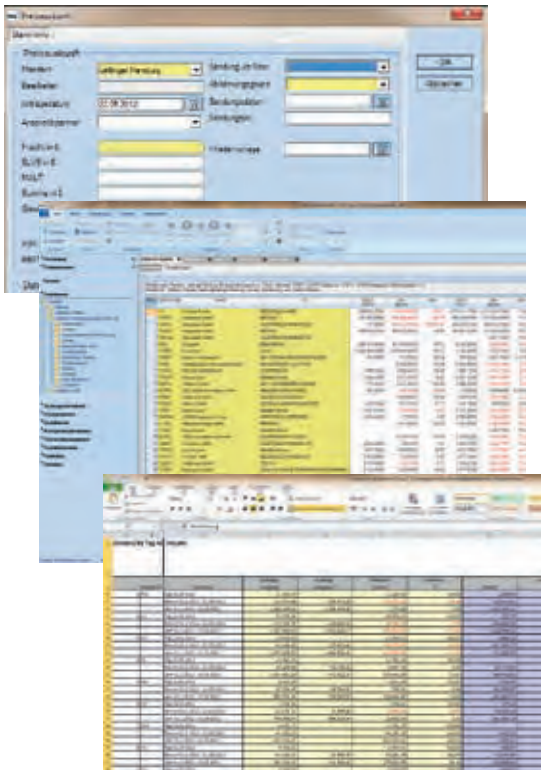
Die Objekt- bzw. Projektverwaltung bereichert das CRM um die Dimension Projektbezug. Auf ein Objekt können sich viele Geschäftsprozesse beziehen.

Das Modul Preisanfragen stellt den zentralen Zugriff auf alle Preisabfragen und verwaltet die Historie aller Preisanfragen. In Verbindung mit dem Modul Phone ist auch die sofortige Anzeige der Preisanfrage möglich.

Der bpi Sales Performer unterstützt den automatischen Versand von Auftragsbestätigungen und Rechnungen, die durch das ERP-System z.B. als PDF bereitgestellt werden und automatisiert als E-Mail oder Fax an die eigenen Kunden oder zusätzlich an den Außendienst übermittelt werden. Die Kontaktdaten (E-Mail oder Faxnummer) können im Sales Performer Kundenstamm verwaltet werden.

Auswertungen und Reporting

Die umfassenden Analyse- und Reportingmöglichkeiten nutzen alle im CRM anfallenden Unternehmensdaten, um unter verschiedenen Blickwinkeln die Situation der Kunden und die Leistung des Vertriebs zu analysieren und systematisch auszuwerten. Vorkonfigurierte Auswertungen visualisieren in kürzester Zeit Zusammenhänge. Zum einen lassen sich damit die Effizienz von Marketing- und Vertriebsmaßnahmen leicht kontrollieren und verbessern. Zum anderen werden einfach und schnell Daten über Kunden attraktiv und aussagekräftig dargestellt.



Preisauskunft: Unternehmen, Sendungen und Umsätze jederzeit zentral im Zugriff

Planung und Vorausschau

So lassen sich nicht nur Vergangenheitswerte analysieren. Der Sales Performer dient ebenfalls als Hilfsmittel, um das nächste Geschäftsjahr zu planen und den tatsächlichen Ist-Werten gegenüber zu stellen. Ferner können die statistischen Auswertungen um Budgetzahlen mit Hilfe von Saisonfaktoren und prozentualen Auf- und Abschlägen auf den unterschiedlichsten Ebenen ergänzt werden.

Höhere Wirtschaftlichkeit

Der Sales Performer verfügt über viele Erweiterungen. In dieser Lösung steckt viel Potential, ob detaillierte Kundeninformationen für den Innen- und Außendienst, aktuelle Verkaufszahlen und Kennzahlen oder strukturierte Prozesse mit nachvollziehbaren Schritten und Phasen. Der Leistungsumfang des Sales Performers wird über mehrere Module gesteuert, bindet die verschiedene Kommunikationskanäle ein und passt sich so individuell an Ihre Bedürfnisse an.

Baustoffhandlung C. J. Wigger KG nutzt bpi Sales Performer als branchenorientiertes Management Informations System

C.J. Wigger KG unterstützt seine Kunden nicht nur durch die Versorgung mit hochwertigen und innovativen Produkten rund ums Bauen, sondern mit einem Netzwerk bestehend aus Produkten, lückenloser logistischer Versorgung, umfassenden Service und Know-how in aktuellen technischen Anforderungen. Um darüber hinaus stets Service, Flexibilität, Verlässlichkeit auf einem höchstmöglichen Niveau leben zu können hat sich das Unternehmen für die CRM-Anwendung bpi Sales Performer entschieden.

C. J. Wigger KG

Was vor ca. 130 Jahren mit einem Pferdefuhrwerk und einem Hochrad in Neumünster begann, hat sich zu einem führenden Unternehmen des Baustoffhandels in der Region entwickelt. Bereits in der vierten Generation als Familienbetrieb geführt, steht C.J. Wigger KG für eine ausgewogene Mischung aus Innovation und Tradition.

Im Unternehmen wird zielgruppenorientiert gedacht und gehandelt. Die Marktentwicklung und die speziellen Bedürfnisse der Kunden werden stets ernst genommen und die Aktivitäten dementsprechend überdacht und ständig erweitert.

Als Gesellschafter der ersten Stunde gehört C.J. Wigger KG bereits seit 1964 zur hagebau Unternehmensgruppe. Diese Partnerschaft ist ein Garant für marktgerechte Angebote, Service-Leistungen – die sich nicht überall finden lassen – und Preise, die keinen Vergleich scheuen.

C.J. Wigger KG ist an sechs Standorten in Schleswig-Holstein mit vier Baustoffhandlungen, vier Baumärkten, einer Fliesenabteilung/Fliesenverlegung vertreten.

bpi Sales Performer als Management Informations System

Das breit gefächerte Angebot der C.J. Wigger KG ließ die bisherige Software-Lösung an ihre Grenzen stoßen. Der Wunsch nach einem Management Informations System war geboren, die sowohl eine Optimierung und Vernetzung aller Geschäfts- und Arbeitsabläufe unterstützt als auch intuitiv bedienbar sein sollte. Ferner sollte die Lösung die ERP-Anwendung (hibis) der hagebau Unternehmensgruppe integrieren, flexibel und offen sein, um künftige Entwicklungen aktiv gestalten zu können.

Geschäftsführer Christian Wigger machte sich die Suche nicht leicht. Nach einem längeren Auswahlverfahren, fiel die Wahl auf den bpi Sales Performer.

Die Branchenlösung wird als strategisches und operatives Vertriebsinstrument eingesetzt, mit dem Kunden, Lieferanten, Handelspartner und Projekte über den gesamten Lebenszyklus gesteuert werden.

Flexibel und zukunftsfähig

Umsatzpotenziale kann der Vertrieb besonders gut erschließen, wenn die Informationen allen Beteiligten zur Verfügung stehen. Wichtig ist dabei vor allem die Ausbildung des komplexen Beziehungsgeflechts, eine zentrale Datenhaltung und eine 360°-Sicht auf das Vertriebsobjekt mit Kontakthistorie, Beteiligten und der Verwaltung von Dokumenten ist zwingende Voraussetzung, um die Potenziale der Objekte und die Cross-Selling-Möglichkeiten voll auszuschöpfen und weitere Vertriebschancen zu realisieren.

Die C.J. Wigger KG übernimmt die Stammdaten und die fakturierten Lieferscheine aus dem ERP-System hibis in den bpi Sales Performer. Vorteil dieser Lösung gegenüber dem ERP-Standard sind die Adresserfassungs- und Klassifizierungsmöglichkeiten, die für einen kundenorientierten Vertrieb unerlässlich sind. Durch die systemübergreifende Integration werden z.B. Verlinkungen zu Angeboten im ERP angezeigt. Per Click kann das Angebot direkt eingesehen werden. Zudem können durch die Verknüpfung von Objekten und Angeboten relevante Auswertungen erstellt werden. Das Unternehmen setzt den bpi Sales Performer zur Vertriebssteuerung ein, von der Terminplanung über Besuchsberichte, Kontakthistorie bis zu Auswertungen und Reportings sowohl der Kunden als auch der Lieferanten und Vertriebsmitarbeiter.

Detaillierte Auswertungen und Vorausschau

Bei Wigger ist die gesamte Artikelstruktur von den Hauptgruppen bis zum Einzelartikel abgebildet. Damit werden Auswertungen nach Standorten, Umsätzen, Deckungsbeiträgen bzw. Spannenauswertungen gefahren. Ferner werden die TOP-Kunden anhand festgelegter Kennzahlen kontinuierlich betrachtet. Darüber hinaus nutzt die Geschäftsleitung den bpi Sales Performer als Management Information System um nicht nur die Wirtschaftlichkeit der Vergangenheit zu bewerten, sondern die Planzahlen für das kommende Geschäftsjahr aufzusetzen und den tatsächlichen Ist-Werten gegenüber zu stellen.

360°-Sicht auf Kunden und Unternehmen

Im Hause der C.J. Wigger KG, ist die Geschäftsleitung mit den erreichten Zielen zufrieden. Kerrin Wigger ist überzeugt mit der neuen Lösung ein integriertes Analyse-, Reporting- und Steuerungswerkzeug für sämtliche Kunden- und Geschäftspartner-Aktivitäten zur Verfügung zu haben, das den Arbeitsalltag erleichtert und dazu beiträgt auch zukünftig die wichtigste Aufgabe zuverlässig zu erfüllen - die Zufriedenheit der Kunden.

Und Christian Wigger, er wirft bereits den Blick auf die nächste Aufgabe. Die Einführung einer umfassenden Dokumenten Management Anwendung mit bpi solutions als IT-Lösungspartner um weitere Synergiepotentiale zu heben.

bpi solutions
Kompetenz, Zuverlässigkeit und vertrauensvolle Zusammenarbeit

In zahlreichen Projekten konnte bpi solutions in diesem Jahr wieder ihre Fähigkeiten in komplexen Unternehmensstrukturen unter Beweis stellen. Neben kundenspezifischen Lösungen, die ein effizientes und transparentes Geschäftsprozessmanagement ermöglichen, hat bpi solutions ebenfalls Branchenlösungen zur kostenbewussten Umsetzung individueller Anforderungen umgesetzt.
Ein kleiner Auszug an Kunden, die uns in 2012 ihr Vertrauen geschenkt haben.

FM | MUNZER

GEILE GMBH WARENAUTOMATEN

LEU SPEDITION

Heinze KUNSTSTOFFTECHNIK

aROSA

Ballerina Küchen

hülsta

beldivani

KOINOR

RIET

Erwin Müller Gruppe Lingen

KRÜGER + VOIGT SPEDITION LOGISTIK

ST

POLD LOGISTIK

tommy m
BY THOMAS MACHALKE

panthel
SCHLAFRAUM-SYSTEME

UNIVERSAL
UNIVERSAL MUSIC GROUP

VOIGT LOGISTIK

POLIPOL®
holding gmbh & co. kg
Ein Unternehmen der POLIPOL-Gruppe

Westag & Getalit AG

BERGER MÖBELWERKE

C. J. WIGGER KG
QUALITÄT UND SERVICE SEIT 1881

WSW.

IEBEL ELTRON
echnik zum Wohlfühlen

Express MÖBEL

Veranstaltungen 2013

Terminübersicht 2013

bpi solutions wird auch in 2013 an den nachfolgend aufgeführten Messen und Veranstaltungen teilnehmen. Merken Sie sich am besten schon die folgenden Termine in Ihrem Kalender vor:

bpi forum 2013
business process ideas & solutions
12. Juni 2013
Bielefeld
www.bpi-solutions.de/forum

imm cologne 2013
Die internationale
Einrichtungsmesse
14 - 21. Januar 2013
Köln
www.imm-cologne.de

M.O.W. 2013
Der europäische Branchentreff
Nummer 1
16. - 20. September 2013
Bad Salzuflen
www.mow.de

ZOW 2013
Die Zuliefermesse für Möbelindustrie und Innenausbau
18. -21. Februar 2013
Bad Salzuflen
www.zow.de

DMS Expo 2013
Europas größte Messe und Konferenz für elektronisches Informationsmanagement und Dokumentenmanagement
24. - 26. September 2013
Stuttgart
www.dmsexpo.de

CeBIT 2013
Der Marktplatz Nr. 1
des digitalen Business
05. - 09. März 2013
Hannover
www.cebit.de

CRM-expo 2013
Leitmesse für Kundenbeziehungsmanagement
10. - 11. Oktober 2013
Nürnberg
www.crm-expo.com

Die bpi solutions gmbh & co. kg, Software- und Beratungshaus in Bielefeld, unterstützt ihre Kunden seit über 30 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 GmbH 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

© 2012 bpi solutions gmbh & co. kg