

Inhalt

- Editorial
- Rückblick Veranstaltungen 2013
- Neues von dg hyparchive und OS|ECM
- Rechnungsfreigabeworkflow mit smart INVOICE PILOT bei Mitsubishi HiTec Paper
- bpi Sales Performer mobile
- AMCO Metall-Service setzt auf den bpi Sales Performer
- Erweiterte Geschäftsführung bei bpi solutions
- Terminvorschau 2014

Editorial

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

die richtige Strategie zählt. Der dezentrale Zugriff auf Daten und die damit verbundene Kommunikation stellt Unternehmen vor große Herausforderungen. Neben der mobilen Kommunikation und der toolgestützten Organisation der Arbeitsabläufe spielt die Einbindung der spezifischen Applikationen in die Geschäftsprozesse eine immer größere Rolle. Der unmittelbare Zugriff auf Informationen ermöglicht eine verbesserte Reaktionsgeschwindigkeit sowie eine beschleunigte Entscheidungsfindung. Dies hat eine gesteigerte Produktivität der Mitarbeiter und des Unternehmens zur Folge.

Aus Erfahrung wissen wir, wie wichtig eine gute Beratung für die erfolgreiche Umsetzung eines solch eines komplexen Themas ist. Unser Ziel ist es, einen größtmöglichen Nutzen aus der Implementierung unserer Lösungen für Sie zu erzielen. Maßgeblich für den Erfolg ist eine strukturierte Vorgehensweise. Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir im Rahmen eines ganzheitlichen Beratungsprozesses individuelle Handlungsempfehlungen auf der Basis verschiedener Analysen, bewerten geeignete Technologien für die erfolgreiche Realisierung Ihrer Projekte. In der aktuellen Ausgabe unseres Newsletters geben wir Ihnen einige Anregungen und Beispiele aus der Praxis.

Wir wünschen Ihnen und Ihrer Familie ein schönes Weihnachtsfest und für das Jahr 2014 viel Glück, Gesundheit und Erfolg.



Ihre

business process ideas & solutions

solutions
bpi



Rückblick 2013

Cloud, Mobile Business und Datenströme

CeBIT 2013

Das Leitthema der CeBIT 2013 fokussierte tiefgreifende gesellschaftliche, aber auch wirtschaftliche Veränderungen. Shareconomy erfasst alle Bereiche des digitalen Alltags. Shareconomy führt zu einer höheren Transparenz, fördert die Partizipation und schafft zahlreiche neue Geschäftsmodelle. Ob Cloud, Mobile Business oder Collaboration Tools – auch bpi solutions präsentierte in Hannover Lösungen, mit denen sich interne aber auch externe Unternehmensprozesse noch effizienter und offener gestalten lassen.

Die Lösungen bilden immer stärker das Teamworking – innerhalb von Unternehmen und darüber hinaus ab. Partner, Lieferanten und Kunden werden Teil einer vernetzten Zusammenarbeit.

bpi solutions war mit zwei Anlaufstationen in Halle 3 auf der CeBIT 2013 präsent. Erstmals wurde auf der CeBIT der bpi Sales Performer mobile vorgestellt, der für Android, iOS und Windows, die mobile Lösung der CRM-Anwendung bpi Sales Performer bereitstellt. Mit Tablet, Notebook und Smartphone erfolgt der Zugriff direkt auf die CRM Software Serverlösung von bpi solutions.

Gemäß dem Motto der CeBIT „Teilen und gemeinsames Nutzen von Wissen“ waren die Themen unternehmensweite Daten-Klassifizierung, sowie die optimale Nutzung und Verwaltung der

Daten und Informationen auf SharePoint Systemen besonders nachgefragt. Dem wachsenden Datenvolumen auf SharePoint Servern effizient zu begegnen, wird zur immer größeren Herausforderung, da SharePoint Server in Unternehmen sich fortlaufend zu zentralen Informationsspeichern entwickeln. Gleichzeitig gilt es die Daten besser zu strukturieren, um das Unternehmens-Wissen wirkungsvoll teilen und nutzen zu können.

„Die CeBIT ist weiterhin die wichtigste strategische Fachmesse und ein wesentliches Instrument um mit Neukunden ins Gespräch zu kommen, sowie die Dialog mit den Bestandskunden fortzuführen“, stellt Henning Kortkamp, Geschäftsführer bpi solutions fest.





bpi forum 2013

Mehr als 120 Teilnehmer folgten der Einladung zum bpi forum 2013 ins LENKWERK nach Bielefeld. Die Veranstaltung stand unter dem Motto „Zukunft ist jetzt - Von Herausforderungen zu Chancen“. Das Team der bpi solutions und ihre Partner stellten in Fachvorträgen die neuesten Entwicklungen vor. Ergänzend berichteten Referenten aus namhaften Unternehmen wie CREATIVBAD, M. DuMont Schauberg, Hardenberg-Wilthen, Mitsubishi HiTec Paper Europe und Schäfer-Bauten über den Einsatz ihrer Lösungen in der Praxis. Darüber hinaus konnten sich die Teilnehmer in der Partnerausstellung über weitere Details mit den Experten austauschen.

Einen weiteren Höhepunkt bot der Veranstaltungsort mit den Old- und Youngtimer auf dem gesamten Gelände. Die einmalige Atmosphäre des LENKWERKs hatte sehr schnell die Gäste für sich eingenommen. Wer gerne live Young- und Oldtimer erleben wollte, nahm die Gelegenheit wahr und machte eine kurze Ausfahrt. Die Teilnehmer erfuhren dabei viel Neues über die Geschichte der Fahrzeuge und so manche Anekdote zu den automobilen Raritäten. Parallel nutzen andere Teilnehmer mit großer Begeisterung die Möglichkeit auf der Carrera-Rennbahn die schnellsten Rundenzeiten herauszufahren.

Die Fahrer mit den besten Rundenergebnissen durften sich am Ende der Veranstaltung über einige interessante Preise freuen.

Die rundum gelungene Informationsveranstaltung in einer einzigartigen Location, praxisorientiert und lohnend, wird den Teilnehmern lange in Erinnerung bleiben. So zogen Henning und Anke Kortkamp ausgesprochen zufrieden ein positives Resümee: „Wir gehen immer mit dem Anspruch in die Vorbereitung unserer wichtigsten Kundenveranstaltung, ein gutes, interessantes und immer wieder auch ein neues Gesamtprogramm auf die Beine zu stellen. Das scheint uns in 2013 wieder gelungen zu sein - ganz nach dem Motto des bpi forums - von Herausforderungen zu Chancen.“



dg file

Daten und Informationen intelligent auslagern, archivieren und verwalten

Obwohl die Dateibestände rasant im Volumen wachsen (nach IDC versechsfacht sich das Datenvolumen innerhalb von vier Jahren), werden in der Regel nur 20 % der Dateien regelmäßig genutzt. Auf die restlichen 80 % der Dateien wird selten oder nie zugegriffen. Gleichzeitig sind etwa 30 % der Dateien aus Compliance-Gründen zu archivieren. Eine automatisierte Unterscheidung dieser Dateibestände zur Optimierung macht also viel Sinn.

Mit dg file verlagern Sie ihre Daten und Informationen – gemäß der Werthaltigkeit dieser Informationen für Ihr Unternehmen – an den jeweils optimalen Speicherort. Dies kann ein Secondary Storage, ein Storage in der Cloud oder ein compliance-sichere Archiv sein.

dg file

Mit dg file konsolidieren Sie Ihre Dateibestände nachhaltig und realisieren ein intelligentes Hierarchical Storage Management (HSM) in bislang nicht möglicher Präzision und Effizienz. Ihre Datenbestände werden kontinuierlich analysiert, bewertet und optional inhaltlich klassifiziert. Auf dieser Grundlage verlagern Sie mit dg file Ihre Daten gemäß deren Werthaltigkeit an den jeweils optimalen Ort.

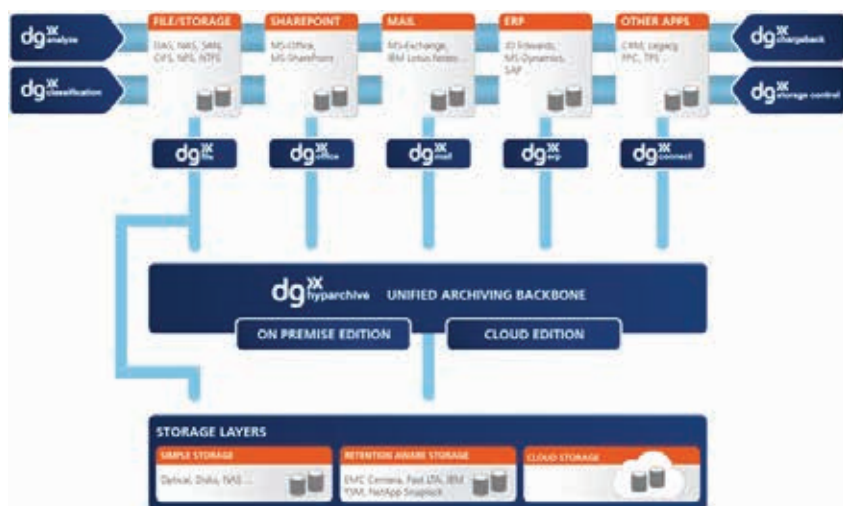
Die Verlagerung erfolgt für die Anwender dabei völlig transparent und bedingt nur minimalen Einführungsaufwand. Durch die parallele Nutzung verschiedener Verlagerungsorte eröffnen sich hierbei vielfältige Disaster-Recovery-

Szenarien. In Verbindung mit der Archivlösung dg hyparchive oder anderen Archivlösungen lassen sich Ihre Dateien darüber hinaus revisionssicher automatisch archivieren.

Was ist anders an dg file

Als Bestandteil des dataglobal Unified Archiving Backbone ist dg file keine geschlossene Insellösung, sondern erlaubt Ihnen vielmehr die optimale Kombination von Hierarchical Storage Management (HSM) mit einer vollwertigen und unternehmensweiten Archivierung.

Mit dg file optimieren und steigern Sie nicht nur die Effizienz Ihrer Storage-Infrastruktur sondern profitieren auf Wunsch auch gleichzeitig von der Verknüpfung mit der E-Mail- und SharePoint-Archivierung von dataglobal.



Ist Ihre Datenauslagerung intelligent genug?



dg file und Unified Archiving ist hierbei völlig unabhängig von der genutzten Hardware und nutzt die optional erhältliche automatisierte Klassifizierung zur Entscheidung über die Archivierung.

dg file besteht aus vier Prozessen

dg file ist für den unternehmensweiten Einsatz entwickelt. Es unterstützt eine breite Palette von Zielsystemen für unterschiedliche Anwendungsszenarien und kann auch mehrere Zielsysteme parallel verwenden.

Die Funktionsweise von dg file unterteilt sich in vier Prozesse, die autark und transparent im Hintergrund ablaufen:

Analyse - Prüfung der Datenbestände nach individuell definierten Regeln.

Migration - Erstellen von Kopien an bis zur vier Orten im Secondary Storage oder im revisions-sicheren Archiv.

Release - Austausch der Originaldatei durch eine kleine Referenz-Datei, die aussieht wie das Original und sich auch so verhält.

Recall - Wiederherstellen der Originaldatei aus dem optimalen Ablageort bei Anforderung.

Die verlagerten oder archivierten Dateien werden durch Referenz-Dateien ersetzt, die sich wie die Originale verhalten. Sie können kopiert, verschoben oder umbenannt werden. Der Datei-Name, Erweiterungen, Größe oder Zeitangaben bleiben unberührt und werden nicht verändert.

IT-Effizienz und Wirtschaftlichkeit

Profitieren Sie von den universellen Möglichkeiten zur Verlagerung Ihrer Daten aus dem File-System in ein Secondary Storage (HSM) oder in ein revisions-sicheres Archiv.

Die Einführung von dg file erfolgt zentral über alle Server und Filer hinweg mit geringem Aufwand ohne bestehende Anwendungen oder Endnutzer zu tangieren.

Sie erreichen mit dg file eine optimale Ausnutzung Ihrer Investitionen und Ressourcen durch die Berücksichtigung Ihrer gesamten Storage-Infrastruktur. Zugleich bringt der Einsatz von dg file eine deutliche Kostensenkung im Storage durch die intelligente Auslagerung Ihrer Datenbestände. Und in Verbindung mit dg hyparchive erzielen Sie eine höhere Transparenz in Ihren unstrukturierten Daten

Transparenz im Dateibestand

Sie möchten gerne quantifizieren, welchen Nutzen dg file für Sie generieren kann?

Mit dem bewährten dataglobal File Assessment erhalten Sie tiefe Einblicke in den Aufbau, die Nutzung und das Optimierungspotenzial Ihrer File-Systeme. Die Analyse wird von unseren Experten anhand von individuell festzulegenden Schwerpunkten durchgeführt. Sie erhalten hierdurch eine fundierte Entscheidungsgrundlage für den Einsatz von Hierarchical Storage Management (HSM), Dateiklassifizierung und Archivierung.



OS|ECM 7.50 In touch with information

Die neue Version 7.50

Die ECM-Software von OPTIMAL SYSTEMS ist eine innovative ECM-Plattform, mit der Sie schnell individuelle unternehmensweite Lösungen realisieren können. Die OS|ECM Suite ist modular ausbaufähig und bietet eine hohe Investitionssicherheit. Mit der ECM-Software können Prozesse optimiert und somit Kosten gesenkt werden.

Die Schwerpunkte bei der Entwicklung der ECM-Software Version 7.50 standen unter dem Motto „in touch with information“ und setzen den Fokus auf die Anwendererfahrung, mobiles Arbeiten und unternehmensweite Zusammenarbeit.

Besser zurechtfinden, effizienter arbeiten

Die neu gestaltete Oberfläche mit kontextsensitiven Menübändern (Ribbons) passt sich den Office-Produkten an und wurde wegen seiner Benutzerfreundlichkeit bereits im Vorfeld vielfach gelobt. Häufig verwendete Funktionen sind sinnvoll gruppiert und schneller zugänglich, nicht benötigte Bereiche werden ausgeblendet. So sind z. B. die persönliche Ablage, die zuletzt bearbeiteten Objekte und die mobilen Favoriten leichter zugänglich und Ordner, E-Mail-, Bild- und Scanfenster werden erst dann aktiviert, wenn es notwendig ist.

Eine neuer Single Instance Store vermeidet Doppelablagen von E-Mails und schlägt sinn-

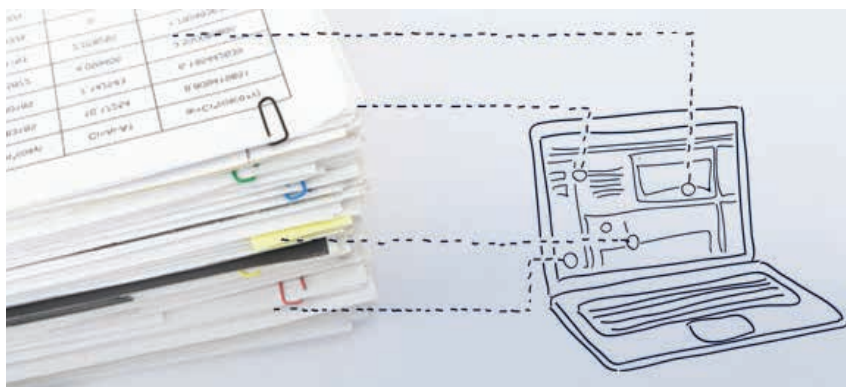
volle Ablage-Standorte automatisch vor. Die Software ermittelt zum Beispiel aus dem E-Mail-Betreff die Rechnungsnummer und schlägt als Ablageort den Auftragsorder vor.

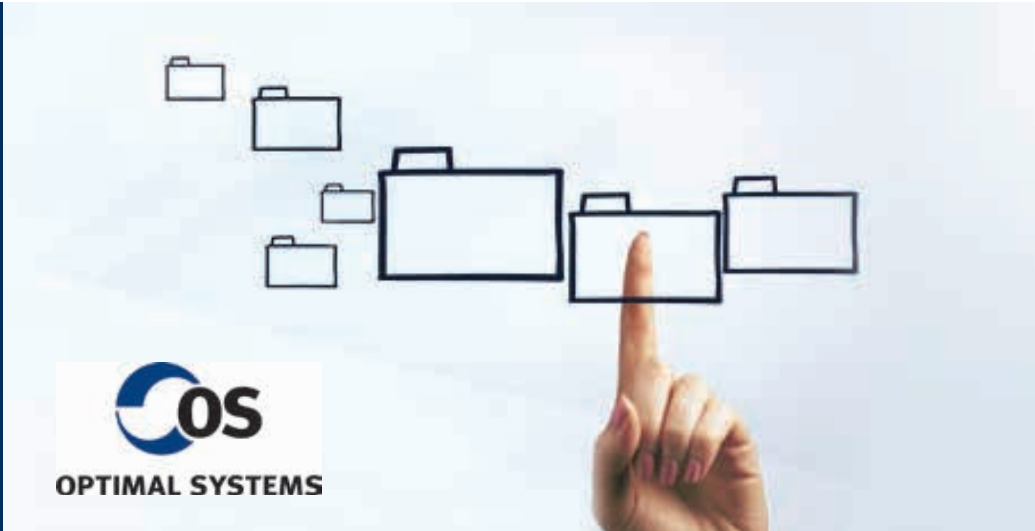
Dokumentenmanagement noch mobiler

Mobile ECM-Anwendungen sind für weiterhin ein strategisches Top-Thema. Doch ECM unterwegs hat nur dann eine Zukunft, wenn die Sicherheit gewährleistet ist.

Deswegen hat OPTIMAL SYSTEMS nicht nur die ECM-Apps für iOS- und Android zum besseren unternehmensweiten Einsatz mobiler Geräte ausgebaut, sondern auch um Funktionen zur Erhöhung der Sicherheit erweitert.

Dem umfassenden und sicheren mobilen Dokumentenmanagement auf mobilen Endgeräten steht mit der Version 7.50 von OPTIMAL SYSTEMS nichts mehr im Wege.





Erweiterte Integrationsmöglichkeiten

Daten und Informationen entfalten ihren vollen Nutzen erst, wenn sie problemlos mit anderen Anwendungen ausgetauscht werden können. Erst die Vermeidung von Medienbrüchen ermöglicht einen unternehmensweiten Informationsfluss.

In der neuen Version 7.50 wurden zudem neue Szenarien in der Integration mit MS Dynamics NAV eingeführt. So können zum Beispiel von einer gescannten Rechnung in Dynamics NAV aus, der Auftrag und die Kreditorenakte im ECM-System direkt angezeigt werden. Parallel wurde eine neue Best Practice Integration für MS Dynamics AX entwickelt.

Dokumente einfacher erfassen

Dokumente oder ganze Akten werden digitalisiert, erkannt, in Ihre Geschäftsprozesse eingebunden und an der richtigen Stelle abgelegt. Unsere Scan- und Klassifizierungskomponenten bieten grundlegende Funktionen für die Abbildung vollständig automatisierter Post- und Rechnungseingangslösungen einschließlich Freigabeprozesse. Die gescannten Dokumente werden zentral verwaltet und ohne Medienbrüche verteilt. Mit Version 7.50 geht dies noch einfacher und schneller.

Prozesse beschleunigen

Geschäftsprozesse werden mit Hilfe von Business Process Management elektronisch abgebildet

und die Zusammenarbeit der Mitarbeiter optimal synchronisiert. Dies betrifft auch spontan auftretende Vorgänge, die sich aus der laufenden Arbeit heraus ergeben. Aufgaben werden einfach und schnell den zuständigen Mitarbeitern zugewiesen.

Die Möglichkeiten, mit Version 7.50 fest vorgegebene und spontane Prozesse abzubilden und zu kombinieren, sind nahezu unbegrenzt.

Individuelle Anpassungen bleiben erhalten

Die langfristige Zuverlässigkeit einer Softwarelösung ist ein wichtiges Kriterium für die Investitionssicherheit. Hintergrund dabei ist, die Zusammenarbeit der perfekt funktionierenden Komponenten auch nach einem Software-Update zu realisieren. Auch dürfen individuelle Anpassungen an die Unternehmensanforderungen dabei nicht einfach verloren gehen.

Geschäftsprozesse können mit der ECM-Suite von OPTIMAL SYSTEMS exakt so modelliert werden, wie sie gebraucht werden – ohne Programmierung und bei Bedarf von Ihren Mitarbeitern selbst. Dabei bleiben sämtliche Anpassungen auch in nachfolgenden Versionen erhalten. Unabhängig davon, wie Sie Ihre Lösung konfigurieren, ausbauen oder modellieren, die OS|ECM Suite ist vollständig „release-fest“. Customizing und individuelle Anpassungen bleiben bei einem Upgrade vollständig erhalten.



Rechnungsfreigabeworkflow auf Basis smart INVOICE PILOT bei Mitsubishi HiTec Paper

Die europäische Mitsubishi Paper-Gruppe, einer der führenden Hersteller von gestrichenen Papieren, hat den Rechnungsfreigabeworkflow auf der Basis von smart INVOICE PILOT mit bpi solutions eingeführt.

Das System Kostenrechnungsworkflow stellt ein auf Web-Technologie basiertes Anwendungssystem für die Rechnungskontrolle von Kostenrechnungen zur Verfügung und ist in SAP integriert. Mitsubishi HiTec Paper Europe GmbH verarbeitet per anno ca. 30.000 Rechnungen.

Mitsubishi HiTec Paper Europe GmbH

Mitsubishi HiTec Paper Bielefeld und Mitsubishi HiTec Paper Flensburg sind im Jahr 2010 zur Mitsubishi HiTec Paper Europe GmbH fusioniert. Der Firmensitz ist Bielefeld. Das Unternehmen erwirtschaftete mit rund 700 Mitarbeitern bei einem Exportanteil von 83% ca. 308 Mio. Euro. Mitsubishi HiTec Paper Europe GmbH ist einer der führenden Hersteller für Spezialpapiere weltweit, verbindet das Know-how erstklassiger Papiermacher mit einer einzigartigen technischen Ausrüstung. Unterstützt durch stetige Produktentwicklung, konsequente Marktorientierung, weltweiten Vertrieb und modernste Logistik ist dies ein Garant für Innovation und Fortschritt. Als Tochterunternehmen der japanischen Mitsubishi Paper Mills und Mitglied der Mitsubishi-

Gruppe profitiert das Unternehmen nicht nur von einem exzellenten internationalen Vertriebsnetz, sondern auch von der Zusammenarbeit im Bereich Forschung und Entwicklung, Service und Logistik. Gleichzeitig hat sich das Unternehmen die Flexibilität eines mittelständischen Unternehmens bewahrt, zum Vorteil der Kunden.

Rechnungsprozess optimieren

Bei Mitsubishi HiTec Paper wird bereits seit vielen Jahren mit einem SAP System und dem Archivsystem dg hyparchive gearbeitet. Die Rechnungserfassung erfolgte in der Vergangenheit durch spätes Erfassen mit Barcode, der logistischen Rechnungsprüfung in SAP, sowie einem manuellen dezentralen Rechnungsfreigabeprozess per Hauspost und Unterschrift. Der dezentrale Rechnungsprüfung mit 5 Mitarbeitern in den beiden Standorten erforderte jedoch einen hohen manuellen Erfassungsaufwand, und die Genehmigungscoordination war langwierig. Damit blieb zu wenig Zeit für die Prüfung von Problemfällen. Außerdem waren durch die Vorgangsbearbeitung „Spätes Erfassen“ aktuelle Forderungen nicht sofort im System ersichtlich. Somit konnte keine optimale Transparenz des Informationsflusses erzielt werden. Letztlich konnte das Know-how der Mitarbeiter nicht optimal genutzt werden.



Ziele im Auswahlverfahren

Mitsubishi HiTec Paper hatte sich für die neue Lösung drei wesentliche Ziele gesetzt: Die Reduzierung des manuellen Erfassungsaufwandes durch Automatisierung, einen optimierter Genehmigungsprozess unter Einhaltung der Skontofristen sowie eine maximale Transparenz im Forderungshandling, welche zu einem verbesserten Cash Management führen soll.

bpi solutions überzeugte im Auswahlverfahren mit dem smart INVOICE PILOT von Insiders Technologies sowohl mit Blick auf die fachlichen Anforderungen als auch in wirtschaftlicher Hinsicht. Dirk Landsmann, IT-Leiter, Mitsubishi HiTec Paper Europe GmbH, erläutert: „Die vorgestellte Lösung von einem innovativen, etablierten Hersteller stellte für uns die ideale Prozessunterstützung dar, sowie eine gute effiziente Oberflächenunterstützung und ein flexibles Customizing. Ferner bestand zu bpi solutions bereits eine gute, vertrauensvolle Partnerschaft, die für eine schnelle technische Einführung und einen direkter Support steht.“

Wirtschaftlichkeit verbessert

Zu Beginn des Jahres wurden die Verträge geschlossen. Das Feinkonzept wurde im April verabschiedet. Im Mai folgte die Installation des smart INVOICE Server und INVOICE PILOT im SAP.

Anschließend wurde das Customizing durchgeführt. Bereits im Juni begann die Testphase mit dem neuen System und im September startete der Echtbetrieb durch.

Heute werden die Rechnungen in der zentralen Poststelle mit bpi ScanMagic gescannt und nachbearbeitet. Mit OCR Extraktion werden die Belege durch smart INVOICE ausgelesen und gegen die Matching-Datenbank abgeglichen. Anschließend wird die selbstlernende Verifier Nachbearbeitung mit smart INVOICE durchgeführt. Danach erfolgt die Übertragung an SAP mit INVOICE PILOT und die Vorbereitung der Genehmigung bzw. der Genehmigungs-Workflows. Abschließend werden die Daten in dg hyparchive revisionssicher archiviert. Das Ergebnis: Kaum manuelle Prozesse, optimaler Informationsfluss, klare Arbeitsteilung.

Kernkompetenzen stärken

Mitsubishi HiTec Paper sieht die Vorteile in der Verringerung manueller Tätigkeiten, der räumliche Unabhängigkeit der einzelnen Prozessschritte und einem deutlich reduzierten Zeitaufwand für die Genehmigungsprozesse durch den Workflow. Dirk Landsmann zieht ein erstes positives Fazit: „Höhere Prozess und Mitarbeitereffizienz, deutliche Kostenreduktion und mehr Transparenz im Unternehmen, wir haben unsere Ziele erreicht.“



bpi Sales Performer mobile Produktivität für unterwegs

Passgenaue Unterstützung für den Arbeitsalltag

Mit seinen umfassenden Funktionen vom Kundenüberblick über Workflowszenarien bis zu detaillierten Auswertungen und Jahresvorplanung ist der bpi Sales Performer zu einer führenden CRM-Lösung avanciert. Doch auch beim bpi Sales Performer geht die Entwicklung weiter. In der heutigen eng vernetzten Welt wollen Sie auf geschäftsrelevante Informationen zugreifen können – ganz egal, welches Gerät sie an welchem Ort benutzen. Mit dem bpi Sales Performer mobile haben Sie es künftig leichter, mit ihren Kunden oder untereinander in Verbindung zu bleiben – und das mit den verschiedensten mobilen Geräten innerhalb einer sicheren Umgebung.

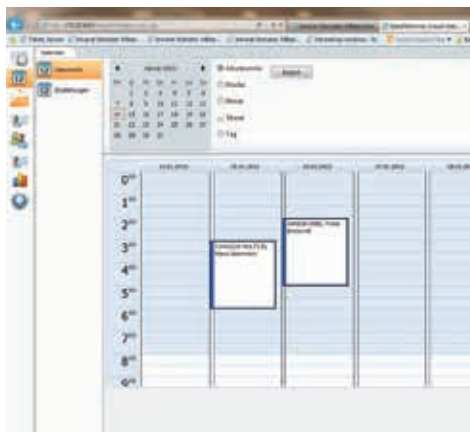
Immer gut vernetzt

Mobiles CRM mit dem bpi Sales Performer mobile bedeutet eine Vielfalt an unterstützten Plattformen. bpi Sales Performer mobile stellt für Android, iOS und Windows eine mobile CRM Lösung bereit. Sie können mit Tablet, Laptop und Smartphone direkt auf die CRM Software Serverlösung von bpi solutions zugreifen. Sämtliche Rechte und Einstellungen in Ihrem Unternehmen greifen auch mobil - und das auf jedem Endgerät. Ihre Kommunikation wird einfacher, schneller und effizienter.

Agieren statt reagieren

Greifen Sie unterwegs auf Ihren Kalender zu. Legen Sie neue Termine an, die auch gleich in der Firma zu geblockten Zeiten führen. So behalten Sie Ihre Terminplanung jederzeit im Griff.

Sie können ebenfalls unterwegs Ihre Emails lesen und bearbeiten, jederzeit Benachrichtigungen und Informationen austauschen. Ob Sie sich über Kundenumsätze oder offene Posten vor einem Kundengespräch informieren wollen oder neue Daten nach einem Gespräch nachpflegen wollen, Sie bearbeiten Ihre Kontakte wie gewohnt. Und auf Kundenebene wird neben den Stammdaten auch die Position in Google-Maps angezeigt.



Kalenderansicht im bpi Sales Performer mobile



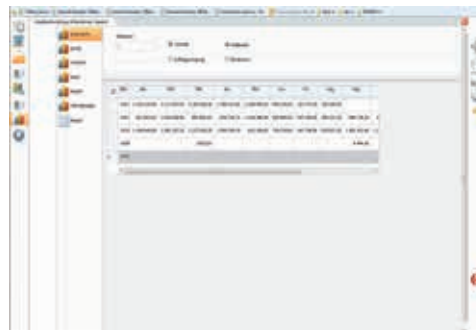
Zugriff in Echtzeit, jederzeit und überall

Mit dem bpi Sales Performer mobile holen Sie sich Ihr ganzes Wissen Ihrer Kunden- und Vertriebsinformationen auf Ihr Mobilgerät. Der bpi Sales Performer mobile gibt dem Außendienst die benötigten Informationen ohne zu synchronisieren. Die Möglichkeiten

im Bereich Statistik lassen auch unterwegs keine Wünsche offen. Greifen Sie in Echtzeit mit der neuen Oberfläche auf Ihre Daten und Funktionen zu.



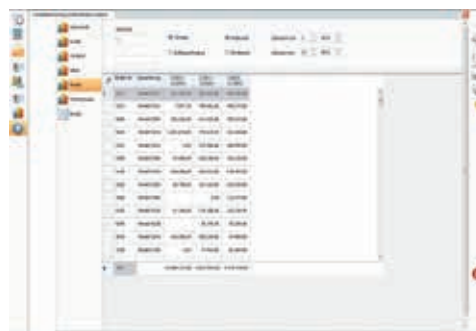
Übersicht Ansprechpartner im Unternehmen



Umsatzentwicklung mit Bezug auf das Unternehmen



Kundenstatistik mit grafischer Darstellung



Umsatzentwicklung nach Produkt/Modell

Die neue mobile Lösung wurde bei der Premiere auf der imm cologne 2013 in Köln mit großer Begeisterung aufgenommen. Überzeugen Sie sich selbst.



AMCO Metall-Service GmbH optimiert mit dem bpi Sales Performer die Vertriebsprozesse

Beim Thema Metall ist AMCO Metall-Service GmbH in ihrem Element. Die Metall-Spezialisten aus Bremen versorgen zuverlässig gewerblicher Kunden mit Halbzeugen aus NE-Metallen. Dabei stehen die individuellen Wünsche und Bedürfnisse der Metall verarbeitenden Kundschaft immer im Zentrum aller Aktivitäten. Vom gewünschten Zuschnitt bis hin zur einbaufertigen Komponente - das Unternehmen bietet die kompetente Lösung. 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.

AMCO Metall-Service GmbH

Das Inhaber geführte Familienunternehmen ist eines der führenden Großhandelsunternehmen von NE-Metallhalbzeugen mit Lagerhaltung in Europa. 1980 von einer Gruppe von Metall-Spezialisten in Bremen gegründet, beschäftigt AMCO Metall-Service GmbH heute ca. 250 Mitarbeiter an den Standorten Bremen, Gießen, Hannover und Köln. Auf dem 52.000 Quadratmeter großen Gelände befindet sich das Metalllager mit über 5.000 Tonnen Halbfertigerzeugnissen aus Aluminium, Messing, Kupfer und Bronze. Der große Maschinenpark ermöglicht das schnelle Umsetzen aller Servicewünsche im Bereich der An- und Bearbeitung.

bpi Sales Performer als unternehmensweites Vertriebsinformationssystem

Das breit gefächerte Angebot der AMCO Metall-Service GmbH, der Wunsch die internen Prozesse weiter zu entwickeln und den Kunden einen noch besseren Service zu bieten, veranlassten das Unternehmen zur Suche nach einer CRM-Lösung. AMCO Metall-Service GmbH hatte sich zum Ziel gesetzt, eine Software einzuführen, die alle Arbeitsfelder integriert abdeckt. Darüber hinaus sollte die vorhandene Warenwirtschaft metals XHDS von Ametras Oboe integrieren werden. IT-Leiter Thomas Klotzer wurde bei seiner Marktrecherche auf den bpi Sales Performer aufmerksam. Nach einem kurzen Auswahlverfahren, entschied sich das Unternehmen für die CRM-Lösung von bpi solutions. Der bpi Sales Performer wird als strategisches und operatives Vertriebsinstrument eingesetzt, mit dem Kunden, Lieferanten, Handelspartner und Projekte über den gesamten Lebenszyklus gesteuert werden.

Flexibel und zukunftsfähig

Mehr bieten als versprechen: Unter diesem Motto steht der konsequente Dialog mit den Kunden bei AMCO Metall-Service GmbH. Wichtig ist in diesem Zusammenhang, dass allen Beteiligten sämtliche Informationen zum Kunden und den Geschäfts-



vorgängen zur Verfügung stehen. Dazu gehört die Abbildung des komplexen Beziehungsgeflechts, eine zentrale Datenhaltung und eine 360°-Sicht auf das Vertriebsobjekt mit Kontakthistorie,

AMCO Metall-Service GmbH übernimmt die Stammdaten aus der Ametras Warenwirtschaft metals XHDS 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. AMCO Metall-Service GmbH 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.

Effizienz und Transparenz

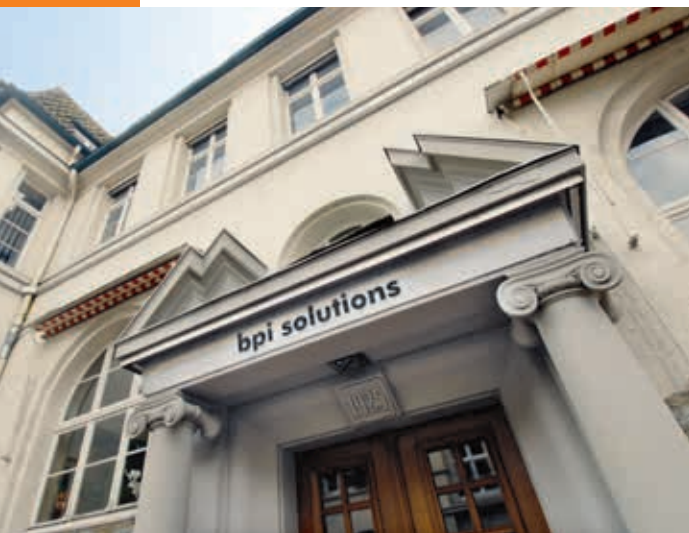
Der Sales Performer sorgt für einen transparenten Informationsfluss und kürzere Reaktionszeiten im gesamten Innen- und Außendienst. Klar definierte Workflows, Zuständigkeiten und Eskalationsregeln stellen sicher, dass jede Anfrage umgehend beantwortet wird.

Der Sales Performer überzeugt mit seiner Anpassungsfähigkeit und der Möglichkeit, alle Vorgänge ohne Medienbruch zu bearbeiten. Dadurch werden nicht nur die Serviceprozesse beschleunigt, sondern darüber hinaus die Qualität der Datenbestände nachhaltig verbessert. Auswertungen werden nach Standorten, Umsätzen, Deckungsbeiträgen bzw. Spannauswertungen gefahren. Gleichzeitig können individuelle Anforderungen vom Verkauf und der Geschäftsleitung umgesetzt werden.

Unternehmenscockpit auf Kunden und Geschäftspartner

Im Hause AMCO Metall-Service GmbH wurde die Zielvorgabe eingehalten. Thomas Klotzer ist überzeugt mit der neuen Lösung ein integriertes Analyse-, Reporting- und Steuerungswerkzeug für sämtliche Kunden- und Geschäftspartner-Aktivitäten im Unternehmen zu haben, das den Arbeitsalltag erleichtert und dazu beiträgt auch zukünftig die wichtigste Aufgabe zuverlässig zu erfüllen - die Kundentreue noch weiter auszubauen.





Anke Kortkamp zur Geschäftsführerin der bpi solutions bestellt

Mit Wirkung vom 18. Oktober 2013 wurde Frau Anke Kortkamp zur Geschäftsführerin der bpi solutions bestellt. Sie hält 49 Prozent der Gesellschaftsanteile.

Anke Kortkamp ist 47 Jahre alt, studierte Informatik und Mathematik in Paderborn und ist seit 1988 im Unternehmen tätig. In fast fünfundzwanzig Jahren gemeinsamen Schaffens prägte und prägt sie an der Seite Ihres Mannes Henning Kortkamp - bis dato alleiniger Inhaber und Geschäftsführer der bpi solutions gmbh & co. kg - das Profil und die Philosophie des Unternehmens.

Im Rahmen der mittelfristigen Unternehmensplanung wurde mit der Übertragung der Gesellschaftsanteile und der Bestellung zur Geschäftsführerin ein weiterer Schritt getan für die stetige Weiterentwicklung und Fortführung des Unternehmens.





Veranstaltungen 2014

Terminübersicht 2014

bpi solutions wird auch in 2014 an den nachfolgend aufgeführten Messen und Veranstaltungen teilnehmen. Merken Sie sich am besten schon die folgenden Termine in Ihrem Kalender vor:



imm cologne 2014

Die internationale
Einrichtungsmesse
14. - 21. Januar 2014
Köln
www.imm-cologne.de



ZOW 2014

Die Zuliefermesse für Möbel-
industrie und Innenausbau
10. - 13. Februar 2014
Bad Salzuflen
www.zow.de



CeBIT 2014

Der Marktplatz Nr. 1
des digitalen Business
10. - 14. März 2014
Hannover
www.cebit.de



M.O.W. 2014

Der europäische Branchentreff
Nummer 1
14. - 18. September 2014
Bad Salzuflen
www.mow.de



DMS Expo 2014

Europas größte Messe und Konferenz
für elektronisches Informationsmanage-
ment und Dokumentenmanagement
08. - 10. Oktober 2014
Stuttgart
www.dmsexpo.de



CRM-expo 2014

Leitmessen für Kunden-
beziehungsmanagement
08. - 10. Oktober 2014
Stuttgart
www.crm-expo.com

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 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.