Unser Special zur imm cologne 2014

13. - 19. Jan. 2014, Köln
Boulevard, Stand 019

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

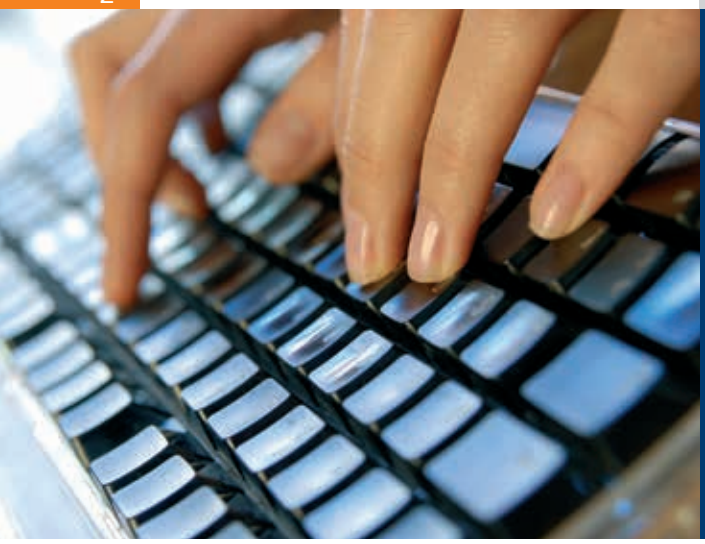
nach Expertenschätzungen versprechen Multi-Channel-Ansätze, die Lösungen online generieren, aber auch Beratung vor Ort anbieten, den größten Erfolg. Denn neben dem Kundenwunsch nach haptischem Erleben spielt es eine wichtige Rolle, dass einzelne Möbelstücke miteinander harmonieren müssen. Ferner recherchieren viele Käufer vor dem Erwerb umso intensiver, je hochpreisiger das gewünschte Möbelstück ist. Als Informationsquelle ist hier der Besuch des Möbelgeschäfts mit persönlicher Beratung und echten Produktbeispielen nach wie vor konkurrenzlos. Umso wichtiger ist jedoch die Unterstützung am POS mit entsprechenden Lösungen, welche die Verkaufsberatung im stationären Möbelhandel, als auch im eigenen Webauftritt optimal unterstützen.
bpi solutions hat diese Entwicklungen längst aufgegriffen und bietet im IT-Umfeld Lösungen, die Menschen und Unternehmen in die Lage versetzen, diese komplexen technischen und logistischen Herausforderungen in der Möbelbranche zu beherrschen. Wir zeigen Ihnen auf der imm cologne 2014, wie Sie mit unseren Anwendungen durch Zusammenführung aller im Unternehmen genutzten Daten für alle Beteiligten einen Mehrwert erzielen und Unternehmensentscheidungen auf dieser Grundlage beschleunigen. Sprechen Sie mit unseren Spezialisten, wir freuen uns auf den Dialog mit Ihnen.
Ich wünsche Ihnen einen guten Start in 2014. Ich würde mich freuen, Sie an unserem Stand in Köln begrüßen zu dürfen.

Henning Kortkamp,
Geschäftsführer bpi solutions

Michael Wilke,
Leitung Consulting und
Vertrieb Möbelbranche

Ihr

business process ideas & solutions

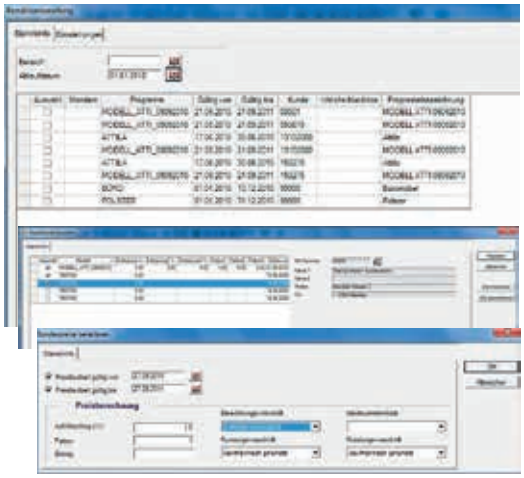


Chancen und Herausforderung: Datenformate, Online-Kommunikation und Prozessoptimierung über alle Kanäle

Die Anforderungen an die Möbelbranche im Hinblick auf das laufende Datenmanagement, die Internet-Integration und Online-Kommunikation wachsen mit rasanter Geschwindigkeit. Unternehmen in der Möbelbranche sind immer häufiger gefordert, ihren Blick auf neue Kommunikationsmöglichkeiten zu richten.
Dabei liegen die Herausforderungen im Produktdaten- und Katalogmanagement sowie im Cross Media Publishing, der kostengünstigen Integration aller Abteilungen Ihres Unternehmens, Ihrer externen Dienstleister und Handelspartner.

Cross Media Publishing - bpi Publisher 4.3

Der bpi Publisher ist das integrierte modulare Publishingsystem für die automatisierte Erstellung Ihrer Verkaufsunterlagen. Der bpi Publisher verschafft Ihren Kunden und Mitarbeitern genau den Zugang zu Artikeldaten und Preisen, den Sie wollen – im elektronischen Katalog und in der gedruckten Variante.
Besonderen Nutzen schafft der bpi Publisher aufgrund seiner Durchgängigkeit: Die Module decken den gesamten Prozess ab - von der Erstellung über die Mehrsprachigkeit bis zur individuellen Anpassung der Verkaufsunterlagen und Listen. Der Vorteil für Sie liegt in der medienübergreifenden Mehrfachnutzung der einzelnen Bausteine und den deutlichen Kosten- und Ressourceneinsparungen. Das gezielte Verbreiten oder Zugänglich machen unter Wiederverwendung digitaler Daten für unterschiedliche Ausgabemedien oder Publikationen aus verschiedenen Quellen.



Konditionsprüfung (Frühwarnsystem): Vielfältige Möglichkeiten wie z. B. Konditionen mit neuen Preislaufzeiten, globale Preiserhöhungen der Sonderpreise und vieles mehr.

Herausforderung: Datenmanagement

In der Medienproduktion für aktuelle gedruckte und Online-Medien, seien es Kataloge, Flyer, Internet-Shops oder Preislisten zählt vor allem Geschwindigkeit, Korrektheit und der größtmögliche Datenzugriff – auch über Handelsstufen hinweg. Genau hier setzt der bpi Publisher an. Kern der Lösung ist die vielsei-

tige Produktdatenbank. Alle relevanten Informationen wie Artikel, Beschreibungen,
Preise, Varianten, mehrsprachige Texte, Konditionen, Piktogramme und Fotos, welche für die Erstellung Ihrer Unterlagen notwendig sind, werden hier verwaltet. Ihr Vorteil: Das zentrale Datenmanagement reduziert die Fehlerquote, die häufig bei der Pflege und Übertragung von Produktdaten durch die mehrfache Datenhaltung und -eingabe entsteht.

Chancen: Datenformate und Integration

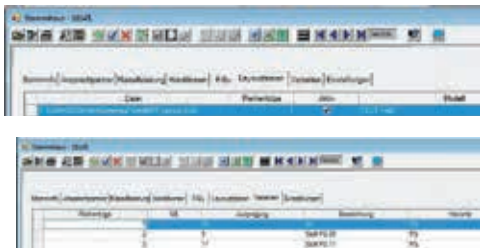
Die Integration des bpi Publishers in die bestehende IT-Landschaft ermöglicht das verlustfreie strukturierte Überführen medienneutraler Produktdaten z.B. aus Ihrer Warenwirtschaft, oder als CSV-, XML- oder Microsoft Excel-Dateien. Ferner werden die marktgängigen Anwendungen wie z.B. KPS Ambiente, ScanPrix und XcalibuR über Schnittstellen eingebunden.

Potentiale: Internationalisierung

Verschiedene Länder, unterschiedliche Sprachen: Der bpi Publisher beinhaltet ein integriertes Übersetzungstool. Dieses intelligente Werkzeug reduziert Ihre Übersetzungskosten je Sprache bis zu 75% und der durchgängig unicode-fähige bpi publisher sorgt für maximale Effizienz im Übersetzungsworkflow, mit dem Sie mühelos die Verkaufsunterlagen z.B. in russischer Sprache bzw. anderen osteuropäischen Sprachen für alle Kommunikationskanäle umsetzen.

Anwenderfreundlich, kundenorientiert

Erfolg hat, wer im richtigen Moment seinen Kunden die richtigen Informationen bietet. Deshalb bietet der bpi Publisher viele Freiheitsgrade in der Gestaltung, wie z.B. die Einbindung des führenden Layoutprogramm Adobe InDesign oder die freie Konfiguration von Masken. Darüber hinaus gibt Ihnen der bpi Publisher ein komfortables Werkzeug an die Hand, damit Ihre Handelspartner auf der Basis Ihrer Unterlagen eigene kalkulierte Verkaufspreislisten erstellen und drucken können. Individuell abgestimmt auf die jeweilige Zielgruppe bzw. geplante Maßnahme, elektronisch oder in gedruckter Form.



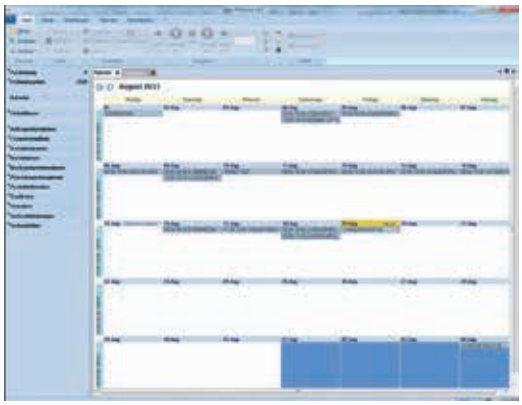
Kundenspezifische Layoutdateien und Katalogreihenfolgen individuell gestalten bzw. neu vergeben.

bpi Sales Performer 4.4
360°-Blick auf Kunden und Unternehmen

Integriertes CRM Cockpit

Die Art wie Kunden sich voneinander unterscheiden, sind vielfältig und zahlreich. Deshalb wurde der bpi Sales Performer in den letzten Jahren immer weiter zu einem multifunktionalen CRM-Cockpit verfeinert, der als integriertes Analyse-, Reporting- und Steuerungswerkzeug als Kommandozentrale sämtlicher Kunden- und Geschäftspartner-Aktivitäten dient.

Ob detaillierte Kundeninformationen für den Innen- und Außendienst, aktuelle Verkaufszahlen und Kennzahlen oder strukturierte Prozesse mit nachvollziehbaren Schritten und Phasen, der bpi Sales Performer bietet unter Einbeziehung verschiedener Kommunikationskanäle einen 360-Grad-Blick auf alle relevanten Themengebiete des Kundenmanagements und der Unternehmensführung.



Überarbeitetes Design und verbesserte Ergonomie

Design und Ergonomie

Die vollständig überarbeitete Arbeitsoberfläche ermöglicht es Ihnen, die Funktionalitäten des bpi Sales Performers noch intuitiver zu bedienen. Die gesamte Steuerung wirkt durch zusätzliche Bezeichnungen auf einen Blick übersichtlich und leicht verständlich. Darüber hinaus können Sie die neu gestaltete Oberfläche ganz nach Ihren eigenen persönlichen Anforderungen einstellen.

Echte Werte schaffen

Der bpi Sales Performer hat seine Kommunikationsmöglichkeiten nochmals verbessert. Die E-Mail-Anbindung erlaubt Ihnen den permanenten Abgleich mit dem Microsoft Outlook-Programm. Sie können Ihre erhaltenen E-Mails im Posteingang des bpi Sales Performers einsehen, neue E-Mails versenden und direkt Ihren Vorgängen zuordnen.

Adäquates gilt für die Kalenderfunktion, mit der Sie durch eine Outlook-Synchronisation einen stetigen Abgleich mit Ihrem Outlook-Programm automatisch durchführen. Je nach Bedarf wechseln Sie zwischen einer Tages-, Wochen- und Monatsansicht. Darüber hinaus sind die weiteren Microsoft Office Lösungen durchgängig in den bpi Publisher eingebunden.

Transparenz und Nutzen

Seine wahren Wert entfaltet der bpi Sales Performer durch die vielfältigen Funktionen wie das Platzierungsmanagement. Sie werden dadurch in die Lage versetzt am Markt agieren und steuern zu können. Das Vertragswesen des bpi Sales Performers ermöglicht die Verwaltung und termingetreue Wiedervorlage von Verträgen. Neben Gültigkeitszeiträumen und Wiedervorlagedatum können frei definierbare Merkmale pro Vertrag festgelegt und ausgewertet werden.

Reklamationen können detailliert beschrieben und nach Gründen und Verursachern klassifiziert werden. Jede Änderung an einer Reklamation wird automatisch protokolliert, so dass der Reklamations-Workflow durchgehend transparent ist.

Auftragsbestätigungen und Rechnungen, die durch das ERP-System z.B. als PDF bereitgestellt werden, können automatisiert als E-Mail oder Fax an die eigenen Kunden oder zusätzlich an den Außendienst übermittelt werden.

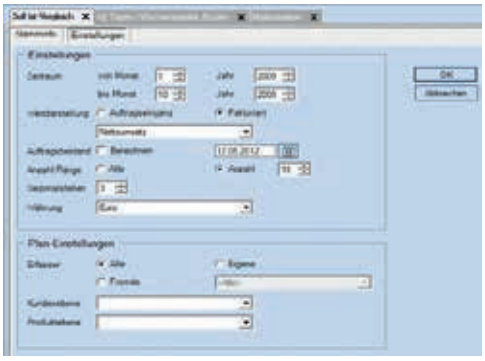
Die Kontaktdaten (E-Mail oder Faxnummer) können im Sales Performer Kundenstamm verwaltet werden. Bei mehrfachem Druck mit PDF-Erstellung von Auftragsbestätigungen aufgrund Änderungen am Auftrag innerhalb eines Tages kann mittels Konfiguration eingestellt werden, dass nur das zuletzt erstellte Dokument versendet wird.

Marktpartnerwahl und Export

Unterschiedliche Anforderungen des Datenaustauschs wie z.B. mit Begros, Union und Musterring sind abgebildet. So können Sie im Formular Export Verbandsumsätze die Umsätze Ihrer Filialen mit den dazugehörigen Modellen für einen Verband exportieren. Dabei erfolgt der Datenexport automatisiert nach entsprechender Konfiguration.

Auswertungen und Analysen

Von der einfachen Kontakt-, Auftrags-, Lieferzeiten-, Mengen und Umsatzanalyse über Deckungsbeiträge, Ranglisten, Soll-Ist-Vergleiche, bis hin zu Tages-, Wochen-, Monatsspiegel sowie Vorjahresvergleichen und 5-Jahresentwicklungen - ein Blick auf die Zahlen im Cockpit beantwortet dem Entscheider die Frage, ob die eingesetzten Ressourcen effizient eingesetzt werden.



Soll-Ist-Vergleich

bpi Sales Performer mobile
Zielgenauer kommunizieren

CRM für unterwegs

Für Unternehmen mit mobilem Außendienst in Vertrieb oder Service ist mobiles CRM heute ein Muss. Nur so ist das Vertriebsteam jederzeit und überall bestens informiert

Voraussetzung für das mobile Arbeiten mit dem CRM-System ist eine plattformunabhängige Lösung, die sicherstellt, dass exakt die CRM-Daten und Funktionen zur Verfügung stehen, die unterwegs benötigt werden, egal welches mobile Endgerät (Smartphone, Tablet oder Notebook) verwendet wird. Damit verfügen Ihre Mitarbeiter stets über alle wichtigen Informationen.

Der bpi Sales Performer mobile bildet exakt diese Anforderungen ab und ermöglicht auch unterwegs den permanenten Zugriff auf alle relevanten Kundendaten im bpi Sales Performer. Der Sales Performer mobile ist browserbasiert und stellt eine Vielfalt an unterstützten Plattformen bereit: Android, iOS und Windows. 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.

Mit leichter Bedienbarkeit, intuitiver Benutzerführung und einem Minimum an Texteingabe bildet der bpi Sales Performer mobile die Geschäftsprozesse flexibel ab.

Zeit für das Wesentliche

Die Bearbeitung, Verwaltung und Dokumentation der Kundendaten von unterwegs verbessert die unternehmensweite interne Kommunikation steigert die Mitarbeiterproduktivität und führt aufgrund effizienterer Geschäftsprozesse zu Kosteneinsparungen. Dabei erlaubt die Datenübertragung ohne zeitliche Verzögerung jederzeit den Zugriff auf aktuellste Informationen, schneller auf Kundenanfragen zu reagieren. Der bpi Sales Performer mobile unterstützt Sie die Kundenzufriedenheit weiter auszubauen und dadurch die Verkaufschancen zu steigern.

Mobiles Datenmanagement

Der bpi Sales Performer mobile wurde speziell dafür entwickelt, um Ihnen das mobile Arbeiten noch weiter zu erleichtern. Ein übersichtliches, an Ihre individuellen Bedürfnisse anpassbare Startseite ist der Ausgangspunkt für Ihren mobilen CRM-Zugriff. Auf einen Blick sehen Sie alle Termine, anstehende Aufgaben und auch den Standort Ihres Kunden in einer interaktiven Straßenkarte. Sie greifen

unterwegs auf Ihren Kalender zu. Legen 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.

Die gewonnenen Erkenntnisse nutzen

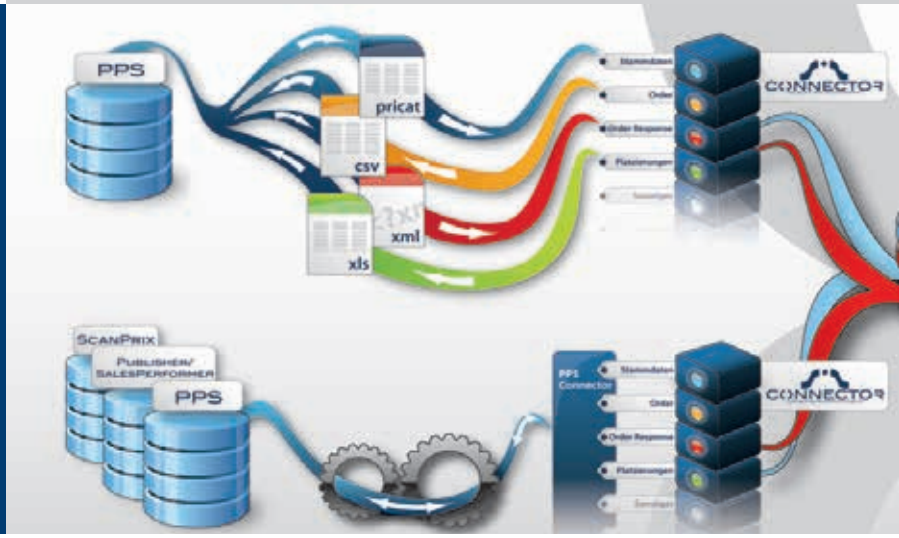
„Wir haben uns die Frage gestellt, was bewirkt die mobile Lösung für unser Kundenbeziehungs-Management, einmal abgesehen von der Motivationskraft neuer, prestigeträchtiger Endgeräte für den Außendienst",erzählt Marcus Diedrich, Geschäftsleitung CREATIVBAD. „Die Anwendung steht und fällt mit der Akzeptanz der Mitarbeiter, die mit dem System arbeiten. Und hier punktet die mobile Lösung. Sofort nach dem Einschalten des Tablet PC sind alle Daten im Zugriff. Kein lästiges Hochfahren des Notebooks mehr. Das ist ein großer Vorteil im Außendienst und hat bei uns zu einer sehr hohen Akzeptanz geführt."

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.
Genau wie der bpi Sales Performer Einsatz am Schreibtisch erfordert der bpi Sales Performer mobile, Aktionen und Reaktionen von Kunden ständig im Blick zu behalten und angemessen darauf zu reagieren. Letztlich geht es nicht um die Technik, sondern um die Einstellung, den Kunden genau das Angebot zu machen, wo er Bedarf hat. Dazu ist die mobile CRM-Lösung ein gutes Werkzeug.

Wir stellen den bpi Sales Performer mobile vom 13.-19. Jan. 2014 auf der imm cologne an unserem Messestand 019 auf dem Boulevard, vor.

XcalibuR
Die Zusammenarbeit zwischen Industrie und Handel stärken



In den zurückliegenden Jahren hat es verschiedene Ansätze gegeben, um die spezifischen Herausforderungen an den elektronischen Datenaustausch in der Möbelbranche, die enorme Sortimentsbreite gepaart mit einer teilweise sehr hohen Komplexität einzelner Artikel, zu erschließen.
XcalibuR löst die Herausforderung des bidirektionalen Datenaustausches zwischen Hersteller und Händler.

Bidirektionaler Datenaustausch der Stamm- und Bewegungsdaten zwischen Industrie und Handel

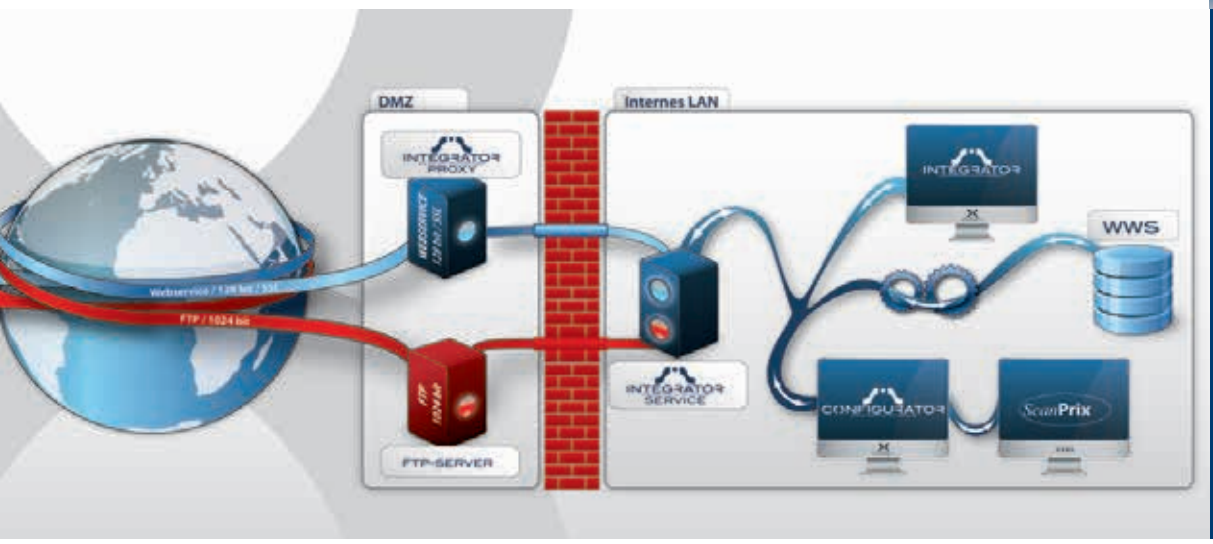
Die hoch variantenreichen Artikel in der Möbelbranche stellen durch ihre Komplexität eine besondere Herausforderung an den elektronischen Datenaustausch. Nur mit optimal aufeinander abgestimmten Komponenten auf Industrie- und Handelsseite wird die Pflege von Massendaten minimalisiert.
Die B2B-Kommunikationslösung XcalibuR unseres Partners Diomex Software GmbH & Co. KG ist das Bindeglied für den Austausch von Stamm- und Bewegungsdaten (z.B. Order/ Orderresponse) zwischen Industrie und Handel. XcalibuR erfüllt die Anforderungen, die auf Herstellerseite vorhandenen Stammdaten z.B. aus dem ERP-System, bpi Sales Performer und bpi Publisher über Webservices direkt dem Händler zur Verfügung zu stellen. Gleichzeitig wird die Problematik der Konfiguration und elektronischen Bestellung von Variantenartikeln gelöst.

Intelligente Übertragung von flachen Artikeln auf Variantenartikel

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

Neue Dimension der Integration

Das Zusammenspiel von XcalibuR mit den marktführenden Lösungen im Möbelhandel wie z.B. von SHD, Cogito und Ametras schafft eine neue Dimension der Integration. Neben der Verbesserung des gesamten Ablaufprozesses von der Bereitstellung der Stammdaten für den Handel und der Variantenbestellung an die Hersteller bietet



diese integrierte Lösung maximale Sicherheit durch Datenverschlüsselung. So werden mühelos individuell auf den Händler abgestimmte Kataloge und Einkaufskonditionen übertragen. Auf Händlerseite unterstützt der Konfigurator die spezifische Produktzusammenstellung. Die Kommunikation mit dem Warenwirtschaftssystem wird über eine einfach zu bedienende Benutzeroberfläche gesteuert.
Nach der individuellen Produktauswahl und der logisch korrekten Zusammenstellung geht die Bestellung direkt an den Hersteller. Die optimal aufeinander abgestimmten Komponenten für Industrie und Handel tragen zu einer optimalen Prozessstabilität bei und das flexible interne Datenformat erfordert lediglich einen minimalen Abstimmungs- und Implementierungsaufwand.

Wirtschaftliche Lösung

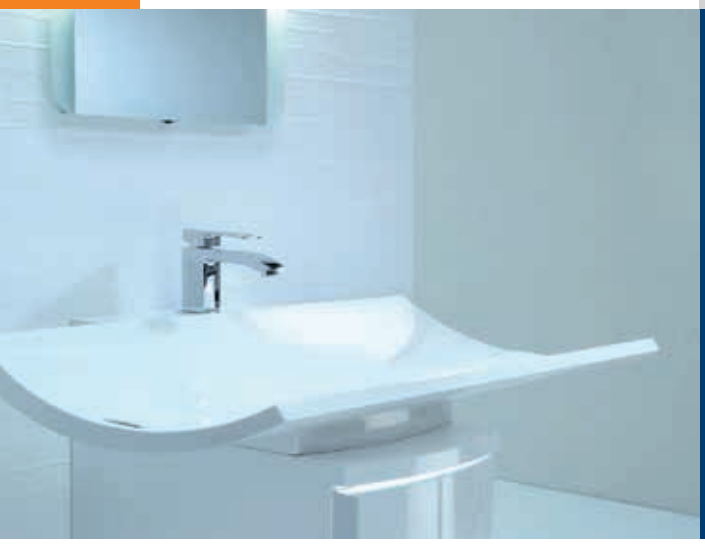
XcalibuR ist auch wirtschaftlicher Hinsicht eine kostenbewusste Lösung. Der Verzicht auf eine übergeordnete Plattform reduziert den Zeit- und Kostenaufwand erheblich. Die Pflege der Massendaten sinkt auf wenige Minuten. Transaktionskosten entfallen komplett und für die Abwicklung der Prozesse ist keine Internetanbindung erforderlich. Lediglich für den Datenaustausch wird kurzfristig eine Verbindung aufgebaut.

Mehr als nur Datenaustausch

Durch die Einführung von XcalibuR steht ein System zur Verfügung das über den Datenaustausch hinaus genutzt werden kann. XcalibuR unterstützt das IDM-Format. Darüber hinaus können aus XcalibuR die Basisdaten für das Planungssystem KPS Ambiente erstellt werden und die Realisierung von eigenen Anwendungen basierend auf XcalibuR Technologie ist jederzeit möglich.

XcalibuR wird mobil

Auf der imm cologne 2014 zeigen wir Ihnen gemeinsam mit Diomex an unserem Messestand auf dem Boulevard, Stand 019, die neuesten Entwicklungen zu XcalibuR. Die mobile Tablet-Version ist ab sofort verfügbar für die Plattformen Windows und iOS. XcalibuR arbeitet mit allen Warenwirtschaftssystemen der Möbelbranche zusammen. Darüber hinaus sind auf dem Tablet jetzt die beiden neuen Apps, ein 2D-Magnetplaner und eine Farbberatung verfügbar. Auf Wunsch können Apps auch nach Ihren individuellen Anforderungen kreiert werden.



DIEDRICH´s CREATIV Bad
Mehr Kundennähe durch praxisorientierte Kommunikationslösungen in der IT

Seit 1996 steht das Unternehmen für markantes Design und hohe Verarbeitungs-Qualität im Einrichtungsbereich Badmöbel. Zur CREATIVBAD Unternehmensgruppe gehören die Technische Möbelwerkstätten 2plus sowie nuevo! Bad GmbH. Mit der nuevo! Bad GmbH wurde in 2005 das Sortiment der Badmöbel mit Sanitärkeramik, Duschsysteme, Badewannen und Armaturen abgerundet. Heute beschäftigt das Familienunternehmen rund 80 Mitarbeiter. Der Vertrieb der innovativen Badmöbel erfolgt ausschließlich über den sanitären Fachhandel mit eigener Ausstellung.

Ganzheitliche Kundenorientierung

Produktorientierte Prozesstechnik, der Einsatz eines modernen Maschinenparks und gut ausgebildetes Fachpersonal ergeben die optimale Mischung für eine individuelle auftragsbezogene Fertigung. In der Verwaltung werden die Geschäftsprozesse durch eine perfekt abgestimmte IT unterstützt. Schon seit Jahren nutzt die CREATIVBAD Unternehmensgruppe den Sales Performer furniture in Verbindung mit dem ERP-System. Der Sales Performer funiture kanalisiert diese Daten und bietet Auswertungsmöglichkeiten für Marketing, Vertrieb und Service. Alle kundenbezogenen Daten werden zentral erfasst. Tourenplanung, Berichtswesen, Angebote, Aufträge, Reklamationen, kundenbezogene Daten sowie Statistiken wie z.B. Umsatz im Vergleich zum Vorjahr, Tagesumsatz, Programmstatistiken, Platzierungsmanagement und Frontenauswertungen.
Zeitgleich fiel die Entscheidung für den bpi Publisher. Die Cross Media Publishing überzeugte mit der zentralen Produktdatenbank, die allen Benutzern im Unternehmen sämtliche Informationen für die Erstellung der Preislisten zur Verfügung stellt. *„Wir nutzen den bpi Publisher sehr intensiv zur Erstellung der Händlerinformationen. Für uns ist dieses Werkzeug eine große Arbeitserleichterung, ein Datenbestand, keine Redundanzen, alles in einem System, das hat uns überzeugt“*, erklärt sich Marcus Diedrich, Geschäftsleitung bei CREATIVBAD.

Alle Informationen sofort im Zugriff

2010 folgte die unternehmensweite Einführung der Archiv- und DMS-Lösung als Informations-Management-System auf Basis von dg hyparchive. Damit konnte der Wunsch erfüllt werden, alle Dokumente zu einem Vorgang in Sekunden am Bildschirm im Zugriff zu haben. Keine lästigen zeitraubenden Suchroutinen in Ordnern und Verzeichnissen mehr. Tagesaktuell stehen sämtliche Informationen bereit, um sofort gegenüber dem Kunden auskunftsbereit zu sein. Die hohe Funktionalität und die einfache Handhabung haben die

Möglichkeiten hinsichtlich einer besseren Zusammenarbeit und Kundenservice nochmals gesteigert.

Mobiles Datenmanagement

In zurückliegenden Jahren konnte mit dem Zusammenspiel dieser Lösungen der Innendienst und Außendienst bereits auf einen aktuellen Stand gebracht. Mit der Einführung des Sales Performer mobile sollten die Vertriebsprozesse nochmals optimiert werden. Bernward Diedrich, Gründer des Unternehmens: *"Wir wollen den anderen immer eine Nasenlänge voraus sein, dazu müssen wir schnell und flexibel auf Kundenwünsche eingehen können."*

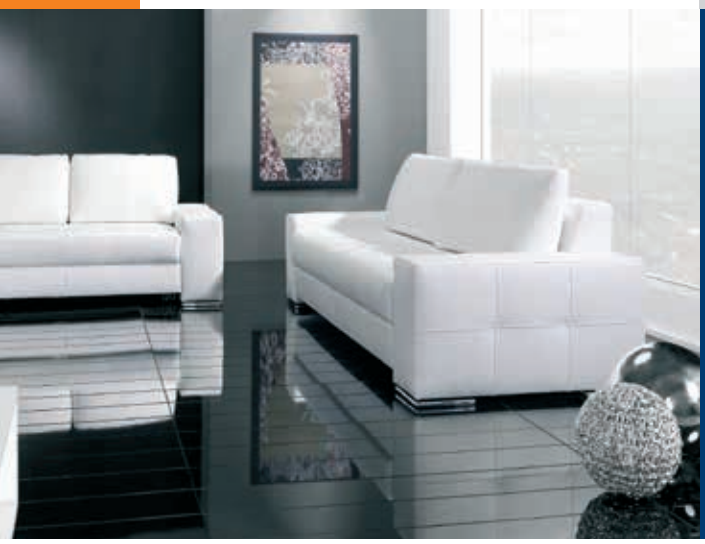
Bei CREATIVBAD organisiert der Außendienst, Verkaufsberater und Monteure, die Tourenplanung über das Kontaktmanagement. Der Außendienst plant die Kundenbesuche und bekommt diese im Kalender angezeigt. Vor dem Kundenbesuch wird ein Abgleich der Daten durchgeführt. Nach dem Besuch wird der Besuchsbericht geschrieben und am Abend die Tagesstatistik abgerufen.

Zielgenauer kommunizieren

„Nachdem wir in den letzten Jahren unsere Geschäftsprozesse Stück für Stück verbessert haben, hilft uns nun der mobile Ansatz, zeitlich sehr nah an einem geführten Kundengespräch die Eindrücke präzise zu erfassen, die Wünsche besser zu kategorisieren und sofort im Innendienst weiter zu bearbeiten. Wir können im Unternehmen unsere Mitarbeiter und Prozesse mit der mobilen Lösung noch besser planen, organisieren und steuern, erklärt Marcus Diedrich."

Erhöhung der Transparenz und der Informationsqualität

Für CREATIVBAD bedeutet diese Einführung wieder einen Fortschritt in der Prozessoptimierung. Nach einem Servicebesuch können Reklamationseinträge sofort von offen auf beendet gesetzt werden. *„Wir haben festgestellt, dass durch den Einsatz der mobilen Lösung die Qualität der eingetragenen Informationen zum Kundenvorfall detaillierter und genauer geworden ist. Die Rückfragen zwischen Innen- und Außendienst konnten spürbar reduziert werden, davon profitieren beide Seiten und insbesondere auch unsere Kunden, da die Aufträge schneller bearbeitet werden können. Das ist für mein Verständnis kompetente und gut informierte Kommunikation nach außen. Letztlich geht es nicht um die Technik, sondern um die Einstellung, unseren Kunden genau das Angebot zu machen, wo er den Bedarf hat. Dazu ist die mobile CRM-Lösung ein gutes Werkzeug,"* so Marcus Diedrich.



ADA-Gruppe
Professionelles Informationsmanagement für Geschäftspartner und Unternehmen

Der international agierende Polstermöbelhersteller ADA setzt bereits seit 1999 den bpi Publisher ein. Den Anstoß gaben die internationalen Kataloge zu den Möbelprogrammen, die für die Fachhandelspartner erstellt werden sollten. Neben der Prozessoptimierung bei der Medienerstellung und -verwaltung sollte die effiziente Versorgung der Händler mit qualitätsgesicherten und individualisierbaren Preislisten möglich sein.

ADA Gruppe

Seit Jahrzehnten steht einer der führenden Polstermöbelhersteller Europas, die ADA Möbelfabrik, als Begriff für Wohnqualität auf höchstem Niveau. Der größte Möbelhersteller Österreichs, mit weiteren Produktionsstandorten in Ungarn und Rumänien führt nahezu alle Arbeiten im eigenen Unternehmen durch, angefangen beim eigenen Sägewerk über die Fertigung bis hin zur Verpackung und Lieferung. Flexibilität, Zuverlässigkeit, kurze Lieferzeiten und absolute Termintreue zählen zu den Stärken von ADA und sind durch die weitgehende Unabhängigkeit von Vorlieferanten gesichert. Präzision und Sorgfalt spielen dabei eine ebenso wichtige Rolle wie kundenorientierte Fertigungszeiten. Handwerkskunst trifft auf computergesteuerte Produktionstechnik. Traditionell gewachsene Strukturen werden bei ADA mit den Anforderungen eines international zusammenwachsenden Marktes verbunden.

Perfektes Werkzeug

Der bpi Publisher überzeugte die Verantwortlichen bei ADA durch das medienübergreifende Konzept und die Module, die von der Erstellung über die Mehrsprachigkeit bis zur individuellen Anpassung der Preislisten und Verkaufsunterlagen den gesamten Prozess abdecken. Alfred Hirschberger, IT ADA Möbelfabrik GmbH erinnert sich: *„Wir haben seinerzeit sehr intensiv am Markt recherchiert, doch wir haben keinen vergleichbaren Anbieter neben bpi solutions gefunden, der mit seiner Lösung unsere Anforderungen adäquat abbilden konnte."* Aktuell wird die neue Version des Cross Media Publishingsystems eingespielt. Alfred Hirschberger ergänzt: *"Der Einsatz des bpi Publishers brachte uns wesentliche Erleichterungen. Die übergreifende Integration der Daten und des Layouts haben uns erstmals ermöglicht Medien- und Systembrüche auszuschalten. Der bpi Publisher hat sich in den Jahren zu einem perfekten Werkzeug weiter entwickelt. Wo früher individuelle Anpassungen nötig waren, sind heute sämtliche Funktionen im Standard abgebildet. Und immer wieder kommen neue Funktionen hinzu, die uns weiterhelfen, z.B. in der Druckvorstufe oder bei der Darstellung der Zeichensätze unserer osteuropäischen Kataloge und Preislisten."*

Professionelle Prozesse im Kundenbeziehungsmanagement

Bei ADA ist man immer daran interessiert den Innen- und Außendienst optimal mit Informationen zu Kunden und Händlern auszustatten und eine bestmögliche Wertschöpfung zu ermöglichen. Der bpi Sales Performer furniture setzt genau da an. Mit integrierter Schnittstelle zum Publisher schließt dieser die Lücke zwischen Vertrieb, Marketing und Service. Zu den Geschäftsprozessen, die ADA mit der CRM-Lösung von bpi solutions unterstützt, zählt die Kundeninformationsverwaltung mit Ansprechpartnern und allen verbundenen Aktivitäten. Besondere Bedeutung hat die Verwaltung der Besuchs- und Gesprächsberichte von Vertriebsmitarbeitern, die zentral und einheitlich strukturiert im bpi Sales Performer angesiedelt ist. Besonders geschäftskritische Anwendungen sind das Platzierungsmanagement und das gesamte Reporting. Mit den vielfältigen Funktionen im bpi Sales Performer hat ADA seine Händler und Interessenten stets im Blick. So kann der Innen- und Außendienst die Händler von der Planung über die Verkaufsförderung bis zum Platzierungsmanagement unterstützen. Das CRM-System gibt Aufschluss über den Einfluss von Platzierungen im Verkaufsraum und über die Projektdurchlaufzeiten. Der umfassende Platzierungsvergleich liefert ADA wichtige Hinweise über die Umschlagshäufigkeit vom Einzelartikel bis zum kompletten Möbelprogramm.

Kennzahlen für die Führungskräfte

„Wir haben mit dem bpi Sales Performer furniture ein modernes CRM-System, das uns in idealer Weise unterstützt, unsere Unternehmenstruktur mit der hochkomplexen Kunden- und Produktstruktur abzubilden und alle Informationen in Echtzeit zur Verfügung stellt. Insbesondere im Controlling schätzen wir die umfassenden Reporting- und Auswertemöglichkeiten, die es uns ermöglichen alle Konsolidierungsebenen, d.h. sowohl einzeln pro Standort als auch auf Konzernsicht verdichtet zu betrachten“, berichtet der Vertriebs-Vorstand Gerhard Vorraber.

Die nächsten Schritte folgen

Alfred Hirschberger fasst die guten Projekteindrücke zusammen: *“Wir ziehen einen sehr breitbandigen Nutzen aus den bpi-Lösungen. Die Branchenlösungen und das Know-how der bpi solutions sind sehr überzeugend.“* In 2013 folgte die Implementierung von XcalibuR und IDM-Polster. Nach den ersten Monaten zeigt sich DI Georg Walchshofer sehr zufrieden: *„Unsere komplexen Produktstrukturen konnten zu 100% in XcalibuR abgebildet werden, so dass bei der Auftragsübergabe eine manuelle Erfassung entfällt. Damit vermeiden wir eine wichtige Fehlerquelle und stabilisiern unsere Bestellprozesse.“*

Kommunikation verbessern
Individualität erhöhen
Zusammenarbeit optimieren

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

interlübke

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

Übergreifende Integration

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

Gemeinsame Datenbasis für den Verkauf

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

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

Steigerung der Kundenzufriedenheit

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

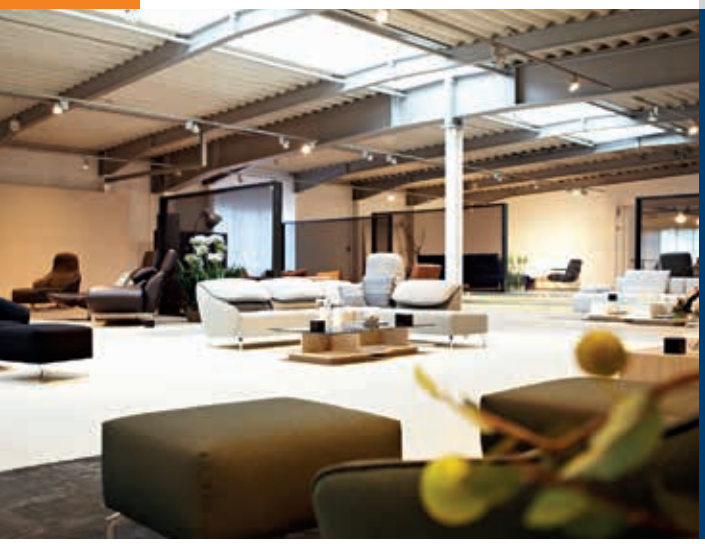
Einheitliche Sicht auf den Kunden

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

Archiv und DMS als Informations-Managementsystem

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

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



KOINOR Polstermöbel GmbH & Co. KG Ganzheitliches Informationsmanagement - Kunden und Geschäftspartner im Blick

Der weltweit agierende Polstermöbelhersteller KOINOR Polstermöbel GmbH & Co. KG setzt seit vielen Jahren die Lösungen von bpi solutions ein. Das Traditionsunternehmen aus Oberfranken überzeugt mit innovativer Technik, sowohl bei den in hohem Maße funktionalen Produkten, als auch bei der Polstermöbelfertigung, die zu den modernsten in Europa gehört. Ein Anspruch, der sich auch in der IT wiederfindet.

KOINOR Polstermöbel GmbH & Co. KG

KOINOR hat sich aus bescheidenen Anfängen zu einem der bedeutendsten Polstermöbelhersteller in Europa entwickelt. Die Betriebsfläche umfasst rund 50.000 qm und verteilt sich auf 4 Betriebsstätten. Pro Jahr werden ca. 600.000 qm Leder und ca. 200.000 laufende Meter Stoffe und Mikrofasern verarbeitet. Täglich werden über 600 Sofas und Sessel an den Fachhandel in Deutschland, Europa und Übersee geliefert. Optimale Arbeitsbedingungen sorgen dafür, dass sich die erfahrenen Polsterer und der selbst ausgebildete Nachwuchs ausschließlich der Perfektion der edlen Polstermöbel widmen können.

Verbesserte Kundeninteraktion

Ein Garant für ein effizientes Kundenmanagement und gezieltes Marketing ist bei KOINOR die Informationstechnologie. 1998 startet das Unternehmen mit dem Vorläufer des heutigen bpi Publishers. Die Cross Media Publishing überzeugte mit der zentralen Produktdatenbank, die allen Benutzern im Unternehmen sämtliche Informationen für die Erstellung der Preislisten zur Verfügung stellt. Zeitgleich fiel die Entscheidung für die CRM-Branchenlösung bpi Sales Performer. KOINOR konnte mit Unterstützung der beiden Anwendungen das Vertriebscontrolling, die Kundenbetreuung sowie die Auswertungen und Erfolgskontrollen spürbar vereinfachen.

Sichere Ablage und schneller Zugriff

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

Neben den vielen organisatorischen und technischen Vorteilen überzeugen ebenfalls die kaufmännischen Aspekte.

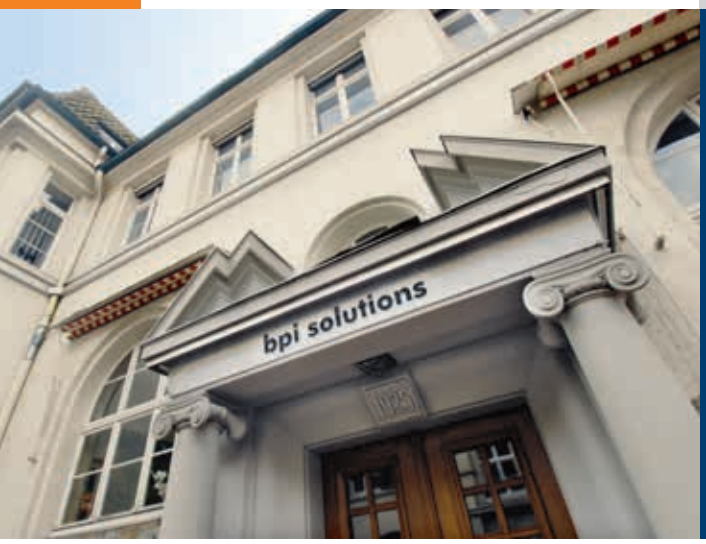
Optimierte Datenkommunikation in der Möbelbranche

Voraussetzung, um all die edlen Möbel - zeitnah, korrekt gefertigt - beim Kunden platzieren zu können, ist eine ausgefeilte Datenkommunikation zwischen Hersteller und Handel. KOINOR wird auch die Vorteile des bidirektionalen Datenaustauschs von XcalibuR zukünftig nutzen. Stammdaten und sämtliche Bewegungsdaten werden mit dieser Lösung schnell, direkt und sicher zwischen Hersteller und Handel ausgetauscht. Zusätzlich können über diesen Weg dann ebenfalls die kaufmännischen Daten im IDM Polsterformat bereitgestellt werden. Somit kann KOINOR individuell abgestimmte Kataloge und Einkaufskonditionen seinen Handelspartnern zur Verfügung stellen.

Ausblick

Bei KOINOR ist man mit den erreichten Ergebnissen zufrieden. Die Lösungen greifen ineinander und erleichtern das Tagesgeschäft. Alle benötigten Kundeninformationen stehen zur Verfügung. Die Auswertungen und Reportings unterstützen die Führungskräfte bei der Entscheidungsfindung.

bpi solutions konnte bei KOINOR mit den Branchenlösungen und dem Know-how überzeugen. Das Unternehmen plant hier anzuknüpfen. Mit den neuen mobilen Lösungen zum bpi Sales Performer werden in 2014 die nächsten Schritte eingeleitet.



Gemeinsamer Erfolg - Zuverlässigkeit, Partnerschaft, Vertrauen

Eine durchdachte IT-Strategie unterstützt heute die Geschäftsprozesse im Unternehmen und ermöglicht eine enge Beziehung zum Kunden. Somit beeinflusst sie aktiv die Wahrnehmung des Unternehmens und durch die Kunden. Damit unsere Lösungen weiterhin dazu beitragen als Schlüsselerfolgsfaktoren Sie zu unterstützen, werden wir auch zukünftig gemeinsam mit Ihnen daran arbeiten, unsere Lösungen noch ein bisschen besser auf Ihre Anforderungen auszurichten. Ein Teil der Funktionen basiert auf Ihren Hinweisen und Wünschen, ein guter Grund daran anzuknüpfen. Nachfolgend ein Auszug von Unternehmen, die sich im vergangenen Jahr für bpi solutions entschieden haben. Sie haben eine Frage, dann sprechen Sie uns an, wir freuen uns auf den Dialog mit Ihnen.

Dunlopillo

KOIN

femira® Schlafsystem

machalk

FM | MUNZER

LM

FORTE

Lodden

MASSIVHOLZMÖBEL HARTMANN MADE IN GERMANY

MEG polstermöb

himolla Polster für Menschen

ADA

Ballerina Küchen

möbelfabrik

hülsta

COR

MÖBEL DOMINA Wohnqualität aus Deutschland

Intertime Switzerland

neu

OR

ke®

kemper

GAPOL®
el gmbh & co. kg

rudolf R

doerfler

NIEHOFF SITZMÖBEL

panthel SCHLAFRAUM-SYSTEME

PELIPAL®

POLINOVA®
polstermöbel gmbh & co. kg

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

ponsel polstermöbel

pronorm EINBAUKÜCHEN

NIEBURG®
...mehr Küche!

TEAM 7

THIELEMEYER®
Markenmöbel aus Westenholz

tommy m
BY THOMAS MACHALKE

vierhaus - Gruppe

Wellemöbel

WIEMANN

ZEHDENICK®
polstermöbel gmbh & co. kg

RIETBERGER MÖBELWERKE

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, 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

© 2014 bpi solutions gmbh & co. kg