Unser Special zur imm cologne 2015

19. - 25. Jan. 2015, Köln
Boulevard, Stand 019

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

für viele Verbraucher ist es bereits selbstverständlich geworden, dass sie dank neuer Technologien überall, jederzeit und über verschiedene Kanäle einkaufen können. Dies gilt auch für Möbel und Einrichtungsgegenstände. 75 Prozent der Verbraucher finden es wichtig oder sehr wichtig, dass Händler Produkte aus diesem Bereich sowohl stationär in einem Ladengeschäft als auch über das Internet anbieten. Diese zunehmende mobile Nutzung mit Smartphones und Tablets potenziert die Anforderungen. Vermarktungserfolg ergibt sich daher für Industrie, Verbände und Handel schon heute nicht mehr aus dem Beherrschen nur eines Kanals. Internet, Social Media und E-Commerce haben sich zu wesentlichen Innovationstreibern entwickelt; technologisch, strukturell, prozessual und nicht zuletzt auch kulturell. Wie reagieren Sie auf diese aktuellen Anforderungen?
bpi solutions unterstützt Unternehmen mit Multi-Channel-Lösungen für die mobilen Strategien in der Möbelbranche. IT-Lösungen, die Menschen und Unternehmen in die Lage versetzen, dem geänderten Einkaufsverhalten gerecht zu werden und die komplexen technischen und logistischen Herausforderungen in der Möbelbranche zu beherrschen. Gemeinsam mit unseren Partnern SHD und Diomex, sowie Referenten aus der Möbelindustrie und dem Möbelhandel zeigen wir Ihnen am Freitag, den 23. Jan. 2015, im Rahmen einer 2-stündigen Veranstaltung auf der Messe, im Congress-Centrum Ost der Kölnmesse, Konferenzraum 1-2, wie sie diese Herausforderungen lösen. Ich wünsche Ihnen einen guten Start in 2015. Ich würde mich freuen, Sie an unserem Stand in Köln zu begrüßen.
Ihr

Henning Kortkamp,
Geschäftsführer bpi solutions

Anke Kortkamp,
Geschäftsführerin bpi solutions

Michael Wilke,
Leitung Consulting und
Vertrieb Möbelbranche

Wer sich Statistiken zur Umsatz-Entwicklung im Möbelhandel anschaut, der kann unter anderem eines herauslesen: Stationäre Händler, die sich weiter dem Onlinehandel verweigern, dürften vom Verlust der Marktanteile alsbald ausgezehrt werden. Wer dagegen in der digitalen Welt einen Anknüpfungspunkt schafft, steigert seine Überlebenschancen. Denn die Mehrheit der Kunden neigt zur Onlinerecherche und Auswahl. Die Ergebnisse des eBay-Projektes „Zukunft des Handels" zum Möbelhandel sollte die Branche als letzten Weckruf betrachten. Doch nicht nur der Möbelhandel ist gefordert, gleiches gilt für die Möbelindustrie. Sie sind aufgefordert entsprechende Daten zur Verfügung zu stellen um die Kundenwünsche beim Handel schnell und effizient abzudecken.

Prozesse in der gesamten Branche optimieren

bpi solutions und ihre Partner Diomex Software und SHD haben sich gemeinsam der Aufgabe gestellt, von der Produktion bis zum POS durchgängige Prozesse zu automatisieren. Einerseits um die Stammdatenqualiät deutlich zu steigern, als auch die Geschwindigkeit der Abläufe zu erhöhen und die Kommunikation ohne Medienbruch – von der Beratung bis zur Produktion zu realisieren.

Kern der Lösung ist die B2B-Kommunikationsplattform XcalibuR, die den bidirektionalen Datenaustausch der Stamm- und Bewegungsdaten inklusive sämtlicher Multimediadaten zwischen Industrie und Handel in einzigartiger Weise realisiert. XcalibuR erfüllt die Anforderungen, die auf Herstellerseite vorhandenen Stammdaten z.B. aus dem ERP-System und bpi Publisher angereichert um grafische Daten über Webservices direkt dem Händler zur Verfügung zu stellen. Gleichzeitig wird die Problematik der Konfiguration und elektronischen Bestellung von Variantenartikeln gelöst.

Industrie: Mit XcalibuR gut bedient

Für Unternehmen in der Möbelindustrie, wie z.B. ADA bedeuten steigende Modell- und Variantenvielfalt bei gleichzeitig steigendem Druck in den Bereichen Kosten und Durchlaufzeiten eine große Herausforderung. In der Vergangenheit entstand durch die komplexe Produktvielfalt, sowie viele Rückfragen in der Auftragsbearbeitung und Reklamationen ein hoher manueller Aufwand. Mit XcalibuR wird jetzt eine Lösung für alle Produktgruppen eingesetzt. Zusätzlicher Wartungsaufwand bei Stammdaten entfällt aufgrund der Integration in das Stammsystem. Mit XcalibuR werden die Katalogdaten für die Produktkonfiguratoren er-

power hours 2015
Variantenreiche Artikel im Zeitalter von Multi-Channel

stellt, so dass durch eine schnelle und transparente Aktualisierung der Kataloge der POS immer auf aktuellem Stand ist. Der höhere Automatisierungsgrad im Bestellwesen verkürzt die Durchlaufzeiten und macht die manuelle Auftragsbearbeitung überflüssig.

Mit Daten der Industrie den Handel stärken

Für den Handel bedeutet die Kommunikation ohne Medienbruch einen großen Fortschritt. Die Zeit- und Kostentreiber Datenpflege in der Warenwirtschaft und Datengenerierung für den eigenen Online-Shop sind ausgeschaltet. Der Abgleich erfolgt automatisiert. Sämtliche Produktinformationen sind sofort im Zugriff: Typenplan, Farbberatung, 2D bis 3D-Planung sowohl stationär am POS als auch im Online-Shop. Kalkulationen werden verbessert, da dank Prüfroutinen keine aufpreispflichtigen Teile vergessen werden. So werden Aufträge fehlerfrei, schnell, sicher und gewinnbringend zu Ende gebracht. Ferner wird durch den stets aktuellen Internetauftritt der stationäre Handel gestärkt. Und der Kunde wird vom ersten Kontakt im Internet bis zur Bestellung online oder stationär begeistert sein, da er seine eigenen Wünsche und Vorstellungen sofort in den eigenen vier Wänden virtuell sehen kann.

powerhours 2015

Die hohe Komplexität dieses Themas macht es gerade für Geschäftsführer und Verantwortliche schwer hier eine richtige und zukunftsweisende Unternehmensentscheidung zu treffen. Überzeugen Sie sich selbst bei unseren power hours auf der imm cologne 2015 über den sichersten sowie profitabelsten Weg beim Austausch von Geschäftsprozessen bis hin zum POS.

Am Freitag, den 23. Januar 2015 werden von 9.45 -12.00 Uhr im Konferenzraum 1-2, Congress-Centrum Ost der Kölnmesse unsere Referenten aus Industrie und Handel aus der Praxis aufzeigen, wie XcalibuR im Zusammenspiel mit ERP- bzw. Warenwirtschafts-, Planungssystemen sowie Cross Media Publishinglösungen, sowohl auf Hersteller- als auch auf Handelsseite Prozesse optimiert, Fehlerquellen minimiert, Kosten & Reklamationen vermeidet und Kunden am POS begeistert.

Nutzen Sie Ihre Teilnahme auf der imm cologne und kommen Sie bei uns vorbei. Ausführliche Informationen zur Veranstaltung finden Sie in der Agenda online unter www.bpi-solutions.de. Nutzen Sie das Online-Anmeldeformular. Melden Sie sich bitte sofort an, denn die Anzahl der Plätze ist begrenzt.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme in Köln.

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

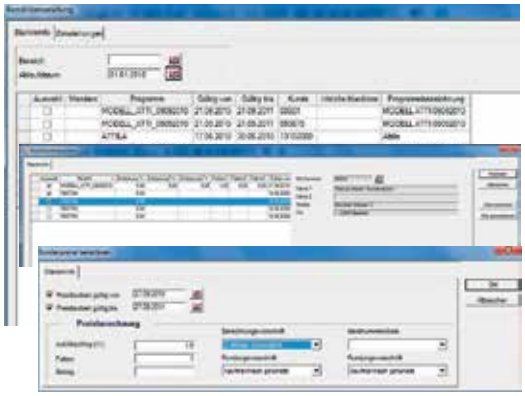
Die Herausforderung an die Möbelindustrie ihre Produktinformationen für unterschiedlichste Anforderungen wie z. B. den eigenen Internetauftritt, Shopsysteme der Händler, Verkaufsunterlagen, elektronisch Kataloge, verschiedene Datenformate und Planungssysteme bereitzustellen, wachsen mit rasanter Geschwindigkeit. Unternehmen in der Möbelindustrie sind immer häufiger gefordert, Ihre Produktinformationen zeitnah über unterschiedlichste Kommunikationsmöglichkeiten am Point of Sales zur Verfügung zu stellen und aktuell zu halten. Dabei liegen die Herausforderungen sowohl im Produktdaten- und Katalogmanagement als auch im Cross Media Publishing, der kostengünstigen Integration aller Abteilungen im eigenen Unternehmen, der externen Dienstleister und Handelspartner.

Cross Media Publishing - bpi Publisher 4.4

Der bpi Publisher ist das führende Katalogmanagementsystem in der Möbelindustrie für die schnelle und automatisierte Erstellung sämtlicher Verkaufsunterlagen und Bereitstellung der Daten über unterschiedlichste Distributionskanäle.

Der bpi Publisher verschafft Ihnen die Möglichkeit Ihre Handelspartner zeitnah mit den richtigen Informationen zu versorgen. Hierbei werden individuell verhandelte Sortimente, Konditionen und Sprachen berücksichtigt.

Besonderen Nutzen schafft der bpi Publisher aufgrund seiner Durchgängigkeit: Die Module decken den gesamten Prozess ab - von der Datenverwaltung, über die Mehrsprachigkeit bis zur individuellen Erstellung der Verkaufsunterlagen und Preislisten. Der Vorteil liegt in der medienübergreifenden Mehrfachnutzung der Produktinformationen und der damit verbundenen deutlichen Kosten- und Ressourceneinsparungen.



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

Herausforderung: Datenmanagement

Bei häufig wechselnden Sortimenten und Produktdaten zählt vor allem Geschwindigkeit, Korrektheit und der größtmögliche Datenzugriff für die Bereitstellung der Informationen, seien es Kataloge, Flyer, Internet-Shops, Preislisten oder elektronische Kataloge – auch

über Handelsstufen hinweg. Genau hier setzt der bpi Publisher an.

Kern der Lösung ist die vielseitige Produktdatenbank. Alle relevanten Informationen wie Artikel, Beschreibungen, Preise, Varianten, mehrsprachige Texte, Konditionen, Regelwerke, 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 Anbindung des bpi Publishers an das bestehende ERP System vermeidet, dass Artikelstammdaten, Konditionen, Sortimentsvereinbarungen mehrfach verwaltet werden.

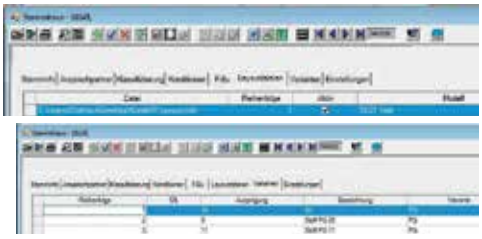
Anbindungen an marktgängige Anwendungen wie z.B. KPS Ambiente, Furnplan, ScanPrix und XcalibuR wurden bereits in vielen Projekten erfolgreich umgesetzt.

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 gibt. Deshalb bietet Ihnen der bpi Publisher viele Freiheitsgrade in der Gestaltung, wie z.B. die Einbindung des führenden Layoutprogramm Adobe InDesign oder die freie Konfiguration von Masken. Ferner 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 4.45
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.

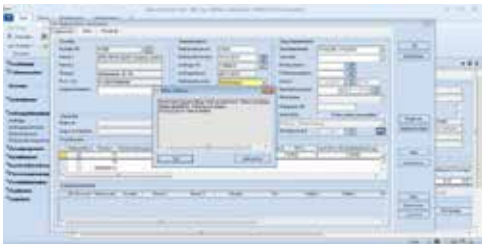
Kampagnenmanagement – ein zentraler Punkt im operativen CRM

Das Modul Kampagnenmanagement umfasst die Planung, Steuerung und Auswertung von Marketingaktionen. Der Sales Performer furniture unterstützt Sie bei der Konzeption und Durchführung einer Kampagne, dabei ist das Modul auf das Wesentliche fokussiert und schnell sowie effizient konfigurierbar. Über verschiedene Kommunikationskanäle (z.B. E-Mail, Telefon) werden die frei selektierbaren Teilnehmergruppen angesprochen. Definieren Sie nach Ihren Vorstellungen beliebig viele aufeinander aufbauende Kampagnenschritte, wie z.B. Messeeinladungen, Status- und Terminbestätigungen, Nachfassaktionen mit Verantwortlichkeiten, Status und Termine. Die übersichtliche Oberfläche bildet die Auswertungen der einzelnen Kampagnen und ihrer Stufen einfach und transparent ab.

Kampagnenmanagement

Kundenbeziehungen stärken - Reklamationsworkflow

Häufig betrachten Unternehmen Reklamationen nur als negative Rückmeldung von Kundenseite. Ein kritisches Kundenfeedback kann jedoch für jedes Unternehmen sehr wertvoll sein. Wer die richtigen Schlüsse daraus zieht, setzt auf eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit seinen Kunden. Folglich ist ein gut organisiertes Reklamationsmanagement einer der wichtigsten Faktoren für die Zufriedenheit von Kunden sowie die Kundenbindung. Mit einem aktiven Reklamationsmanagement reduzieren Sie Unzufriedenheit, bevor diese eskaliert und bringen sich als verständiger Kommunikationspartner ein, der seinem Kunden Gehör schenkt. Mit dem Reklamationsworkflow des Sales Performers furniture optimieren Sie die Arbeitsabläufe und verbessern gleichzeitig die Kommunikation sowohl intern als auch gegenüber dem Kunden.



Reklamationsmanagement - Workflow

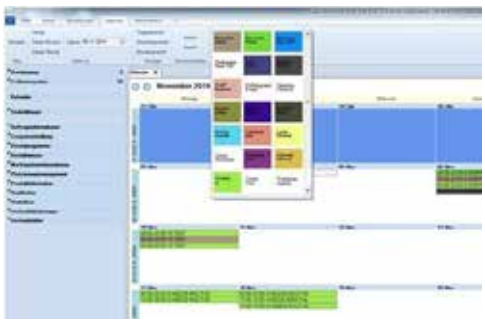
Grundfunktionen einfach optimiert

Zur Erstellung Ihrer individuellen Geschäftskorrespondenz unterstützt Sie ab sofort die neue Funktion Einzelbrief. Konfigurieren Sie beliebige und individuell erstellte Textbausteine für Ihre täglichen Routinearbeiten. Sie können tatsächlich auch komplexe Sachverhalte mittels verschiedener Textbausteine ganz einfach zusammenstellen.

Serienmails können Sie jetzt aus dem Serienbrief erstellen. Damit stehen Ihnen alle Wege offen, Dokumente und Dateien jeglicher Art, wie z.B. PDFs als Anhänge hinzuzufügen.

Zeitmanagement

Der Kalender im überarbeitenden Design und verbesserter Ergonomie zeigt Ihnen nicht nur Ihre eigenen Termine, sondern bietet Ihnen mit individuell einstellbaren Farben die Darstellung der Termine Ihrer Mitarbeiter.



Kalender

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.

Kundenstamm

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 unterwegs ebenfalls 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

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 führt zu einer sehr hohen Akzeptanz."

Zugriff in Echtzeit, jederzeit und überall

Holen Sie mit dem bpi Sales Performer mobile sich Ihr ganzes Wissen der Kunden- und Vertriebsinformationen auf Ihr Mobilgerät. Der bpi Sales Performer mobile gibt dem Außendienst die benötigten Informationen ohne zu synchronisieren. Für die Besuchsvorbereitung rufen Sie die individuell gestaltbare Außendienst-Info einfach per Mail ab und Sie sind jederzeit optimal vorbereitet. 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.

Kundenumsatz

Gemeinsamer Erfolg - Zuverlässigkeit, Partnerschaft, Vertrauen

Eine durchdachte IT-Strategie unterstützt heute die Geschäftsprozesse im Unternehmen und ermöglicht eine enge Beziehung zum Kunden. . Nachfolgend ein Auszug von mehr als 200 Kunden, die sich für Lösungen von bpi solutions entschieden haben.

ADA
almaKÜCHEN
ArteM
bauformat Burger
Ballerina Küchen
bribus keukens
BFK Collection
burgbad
COR
CREATIVBAD
DANKÜCHEN
MÖBEL DOMINA
DECKER
Dunlopillo
E3 Ewald Schillig
Febrü
KH SYSTEM-MÖBEL
FMD
KOINOR
femira Schlafsysteme
Loddenkemper
FM MUNZER
GEPADE
LMI
Häcker kitchen.germanMade
GWINNER INTERNATIONAL design comes home.
MACHALKE
himolla Polster für Menschen
möbelfabrik rudolf R
HARTMANN
neudoerfler
holtkamp WOHNIDEEN
hülsta
NIEHOFF SITZMÖBEL
interlübke
Intertime Switzerland
kempfle-küchen
nolte MÖBEL

Polstermöbel Oelsa
Funktion mit Komfort

panthel
SCHLAFRAUM-SYSTEME

SieMatic

TEAM 7

ponsel
polstermöbel

schönbuch.

THIELEMEYER®
Markenmöbel aus Westenholz

PASCHEN BIBLIOTHEKEN
AUS LIEBE ZU IHREN BÜCHERN

schüller®

tommy m
BY THOMAS MACHALKE

pronorm
EINBAUKÜCHEN

vierhaus - Gruppe

PELIPAL®

WARENDORF

Wellemöbel

rauch

puris

WIMMER
Wohnkollektionen

RIETBERGER MÖBELWERKE

werndl

reposa
Polstermöbel mit System

WIEMANN

ROM

STAUD
SCHLAFRÄUME HEUTE

WIMEX

wössner
Die Essplatz-Marke

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

„Der bpi Sales Performer furniture unterstützt uns die Unternehmenstruktur mit der hochkomplexen Kunden- und Produktstruktur abzubilden und alle Informationen in Echtzeit abzurufen. 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.

Von der Produktion bis zum POS

In 2013 führte ADA XcalibuR und IDM-Polster ein. Die Stammdaten aus dem ERP-System und bpi Publisher werder durch Bildinformationen ergänzt und an den POS übertragen., so dass der Möbelhandel die gewünschte Kontiguration direkt ausführen kann. Die generierte Bestellung wird ohne weiteren Aufwand als Order direkt an ADA Möbelfabrik übermittelt und automatisiert in das ERP-System übernommen. XcalibuR integriert vorhandene Systeme und Planungstools.

DI Georg Walchshofer ist mit den Ergebnissen 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 hat in 2014 XcalibuR eingeführt und nutzt die Vorteile des bidirektionalen Datenaustauschs. Aus drm ERP-System werden die Daten generiert, mit Bilddaten angereichert und dem POS zur Verfügung gestellt. Am POS werden die Daten fehlerfrei für die Konfiguration eingesetzt und die Bestellung automatisiert zurückgespielt. Zusätzlich können über diesen Weg ebenfalls die kaufmännischen Daten im IDM Polsterformat bereitgestellt werden. Somit kann KOINOR individuell abgestimmte Kataloge und Einkaufskonditionen seinen Handelspartnern zeitnah zur Verfügung stellen und jederzeit aktualisieren.

Kunden fest im Blick

Die CRM-Lösung bpi Sales Perfomer furniture unterstützt im Hause KOINOR die wirkungsvolleren Pflege der Kundenbeziehungen und hilft bei der Optimierung der Prozesse im Innen- und Außendienst.

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 mit wertvollen Auswertungen bei der Entscheidungsfindung.

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

© 2015 bpi solutions gmbh & co. kg