

Unser Special zur imm cologne 2018

bpi solutions
bpi focus 33

- Editorial
- bpi Sales Performer - Die neue Version 4.6
- KOINOR - Prozessoptimierung und höhere Effizienz von der Herstellung bis zum Verkauf
- bpi Publisher - Die neue Version 4.6
- MAJA Möbel - Hohe Kundenzufriedenheit durch ausgezeichnetes Informationsmanagement
- XcalibuR allgemein
- Wohncenter Heimberg - Pro Kopf mehr erreichen mit XcalibuR
- KPS online - Der Online Planer für alle Fälle
- KPS XcalibuR touch setzt neue Maßstäbe
- dg hyparchive - Unternehmensweite Archivierung ersetzt Insellösungen
- dg portal powered by Intrexx - Die Portalplattform für moderne Oberflächen und Workflows
- Ganzheitliches Prozessmanagement mit BPM inspire
- Intelligentes Input Management mit smart INVOICE und smart INVOICE SAP
- Häcker Küchen automatisiert den Posteingang

Editorial

Liebe Kunden, liebe Interessenten der bpi solutions, liebe Leserinnen und Leser, zahlreiche Studien belegen, dass auch die Möbelbranche eine Abwanderung in die Onlinekanäle erlebt. Diese Botschaft ist zwar bei den meisten Unternehmen angekommen, jedoch scheuen viele davor zurück, diese Aufgabe in Angriff zu nehmen und die Digitalisierung als Chance zu nutzen. Was muss getan werden? Wie kann eine Umsetzung erfolgreich gelingen?

bpi solutions unterstützt seit über 30 Jahren als IT-Beratungs- und Systemhaus seine Kunden in der Möbelbranche. Wir helfen integrierte Prozessmodelle für individuelle Anforderungen im Unternehmen zu entwickeln und stellen die passende Softwarelösung, die es vollbringt, Warenwirtschaft, E-Commerce, die personalisierte Ansprache des Kunden im digitalen Marketing zu vereinen. Ferner berücksichtigen unsere Lösungen Big Data Auswertungen, aktuelle Governance-Anforderungen und gesetzliche Aufbewahrungsfristen. Blättern Sie bitte in der aktuellen Ausgabe unseres Newsletters und greifen Sie die für Sie interessantesten Aspekte heraus. Sie wollen mehr erfahren? Bitte treten Sie mit uns in Kontakt. Wir freuen uns auf den Dialog mit Ihnen.

Wir wünschen Ihnen einen guten Start in 2018.

Ihre



Henning Kortkamp,
Geschäftsführer bpi solutions



Anke Kortkamp,
Geschäftsführerin bpi solutions



Michael Wilke,
Leitung CRM & CMP und
Vertrieb Möbelbranche

solutions
bpi



bpi Sales Performer - Neue Version 4.6

Für starke und dauerhafte Kundenbeziehungen

Der bpi Sales Performer ist die bewährte CRM-Branchenlösung für die Möbelindustrie und deren Vertriebsgesellschaften. Die CRM-Software bildet alle erforderlichen Vertriebsprozesse mit den branchenspezifischen Anforderungen im Standard ab.

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. Das integrierte Analyse-, Reporting- und Steuerungswerkzeug ist die Kommandozentrale sämtlicher Kunden- und Geschäftspartner-Aktivitäten.

Der bpi Sales Performer gibt Ihnen jederzeit einen 360-Grad-Blick auf alle relevanten Themengebiete des Kundenmanagements und der Unternehmensführung. Ob detaillierte Kundeninformationen für den Innen- und Außendienst, aktuelle Kennzahlen, strukturierte Prozesse mit nachvollziehbaren Schritten und Phasen oder eigenes Folgebedarfsmanagement: Der bpi Sales Performer stellt unter Einbeziehung verschiedener bestehender Kommunikationskanäle eine zentrale Datenbasis für alle relevanten Themengebiete bereit. Machen Sie sich selbst ein Bild davon.

Transparenz und Nutzen

Seine wahren Wert entfaltet der bpi Sales Performer durch das Know-how aus über 30 Jahre Branchenerfahrung in der Möbelindustrie und die vielfältigen Funktionen wie z. B. dem Platzierungsmanagement, eines der Kernthemen in der Branche. Aufgrund der spezifischen Gegebenheiten der Möbelindustrie sind alle relevanten Aktionen des bpi Sales Performers auf die Prozesse in der Möbelindustrie zugeschnitten. Es geht darum, Geschäftspartner und Kunden eng zu begleiten, ihre Fragen und ihr Verhalten zu tracken, zu verstehen und entsprechend zu reagieren. Die richtige Information zur richtigen Zeit über den richtigen Kanal: Das ist die Herausforderung heute.

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.

Ein kritisches Kundenfeedback kann für jedes Unternehmen sehr wertvoll sein. Daher können Reklamationen im bpi Sales Performer 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. So reduzieren Sie Unzufriedenheit, bevor diese eskaliert.

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 und zusätzlich an den Außendienst übermittelt werden.

Auswertungen und Analysen

Mit dem bpi Sales Performer führen Sie alle analytischen Auswertungen auf allen Produkt- und Vertriebssebenen durch. Die Analysewerkzeugen des bpi Sales Performers versetzt Sie in die Lage, auf sich verändernde Marktsituationen Einfluss zu nehmen.

Kontinuierliche Weiterentwicklung

In das neue Release 4.6 sind eine Vielzahl von funktionalen Verbesserungen eingeflossen, die u. a. im Dialog mit unseren Kunden entstanden sind. So wurden zahlreiche Funktionserweiterungen z. B. eine noch größere Integration der Microsoft Office-Familie mit dem bpi Sales Performer realisiert.

Besuchsplanung vereinfacht

Das neue Modul Besuchsplanung macht Ihnen das Leben bei der Planung noch etwas leichter und bietet Ihnen einen schnellen Überblick. Eine

Ansicht der noch ausstehenden Kundentermine wird nach unterschiedlichen Kriterien angezeigt, z. B. Besuchsrythmus, Datum. Zusätzlich werden die Besuchskontakte geografisch in einer Kartenansicht dargestellt.

So können Sie einfach und schnell die für Sie ideale Besuchstour planen.

Neue Erkenntnisse mit Geomarketing

Mit der geografischen Darstellung von Kunden haben Sie nun ein Instrument zur Planung und Steuerung von Standorten z.B. Filialnetzen, Vertriebsgebieten für den Außendienst bis hin zur gezielten Erschließung neuer Bereiche. Der bpi Sales Performer analysiert jegliche Daten, die in Karten abgebildet werden können. Er bietet Ihnen eine geografische Visualisierung, die es erlaubt, Kunden, Platzierungen und Möbel- bzw. Küchenmodelle auf einer Landkarte anzuzeigen und sich damit schnell einen Überblick zu verschaffen. Die Georeferenzierung der CRM-Daten bildet dabei die Grundlage für die Umkreissuche und die Darstellung in den Karten.

Der Marktbetrachtung erfährt in der Karte eine völlig neue Transparenz und eröffnet dem Unternehmensmanagement neue Aspekte bei der regionalen Planung und Erfolgsmessung z.B. bei Auswertungen aus dem Statistikbaum und der Platzierungsanalyse.



Koinor Prozessoptimierung und höhere Effizienz von der Herstellung bis zum Verkauf

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 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 Kundenmanage-

ment 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. Die CRM-Lösung bpi Sales Performer furniture unterstützt im Hause KOINOR die wirkungsvollere Pflege der Kundenbeziehungen und hilft bei der Optimierung der Prozesse im Innen- und Außendienst. 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. Revisionsicherheit



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.

Fehlerfreie Konfiguration am POS

Voraussetzung, um all die edlen Möbel - zeitnah und korrekt beim Kunden ausliefern zu können, ist eine fehlerfreie Konfiguration am POS. Das XcalibuR Stammdatenmanagement mit der Integration in die Warenwirtschaft und dem XcalibuR-Konfigurator löst diese Aufgabe. Überdies erleichtert XcalibuR die Beratung und Planung von varianten Artikeln am POS durch die Integration des XcalibuR-Konfigurators in die grafische Käuferfassung. Der Ver-

käufer im Handel kann jetzt die Planung am PC und auf dem Tablet durchführen. Ob in der Koje oder am Schreibtisch, der Kundenberater konfiguriert mit dem Endkunden die variantenreichen Artikel unter Berücksichtigung aller hinterlegter Regelwerke und visualisiert die gewünschte Konfiguration. Abschließend werden die Daten automatisiert und fehlerfrei an KOINOR übertragen. Damit erhöht XcalibuR nicht nur die Effizienz im Verkauf, sondern verringert durch die fehlerlose Übermittlung insbesondere die Reklamationsquote.

Darüber hinaus generiert XcalibuR die kaufmännischen Daten im IDM Polsterformat. Somit kann KOINOR ganz individuell abgestimmte Kataloge und Einkaufskonditionen seinen Handelspartnern zur Verfügung stellen.

Unternehmen und Kunden fest im Blick

Bei KOINOR ist man mit den erreichten Ergebnissen zufrieden. Die Lösungen greifen ineinander und erleichtern das Tagesgeschäft. Die Datenqualität wurde entscheidend verbessert. Alle benötigten Kundeninformationen stehen zur Verfügung. Auswertungen und Reportings unterstützen die Führungskräfte mit wertvollen Hinweisen für die Entscheidungsfindung.



bpi Publisher Version 4.6 Mit kundenindividuellen Katalogen im Multichannel überzeugen

Mit rasanter Geschwindigkeit wachsen die Herausforderungen an die Möbelindustrie, ihre Produkt- und Preisinformationen für unterschiedlichste Anforderungen bereitzustellen. Sei es den eigenen Webauftritt, die Shopsysteme der Händler, Verkaufsunterlagen, elektronische Kataloge, verschiedene Datenformate oder Planungssysteme zu bedienen. Es gilt diese 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, seiner externen Dienstleister und Handelspartner.

Datenmanagement und Integration

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 hin zur individuellen Erstellung der Verkaufsunterlagen und Preislisten. Der Vorteil liegt in der medienübergreifenden Mehrfachnutzung der Produktinformationen und der damit verbundenen deutlichen Kosten- und Ressourceneinsparungen.

Noch schneller und effizienter mit der Version 4.6

Jedes Medium, sei es ein Katalog oder eine Verkaufsunterlage muss zunächst erstellt werden. Ohne ein Publishingsystem ist die Erstellung sehr aufwändig und kostenintensiv. Insbesondere bei Variantenartikeln beschäftigen heute Unternehmen unzählige Mitarbeiter, die diese Daten von Hand in verschiedenen Systemen erfassen.

Verschärft wird das damit verbundene Aufwands- und Kostenproblem durch, die Verkürzung von Entwicklungszeiten und Produkt-Lebenszyklen sowie der Diversifizierung einzelner Produkte. Dadurch wächst die Zahl der Produktmerkmale sehr rasch. Hinzu kommt ein steigender Bedarf an aktuellen, detaillierten Produktinformationen entlang der



Liefer- und Handelsketten.

Das neue Release 4.6 des bpi Publishers legt den Fokus auf das schnelle und effiziente Erstellen der Verkaufsunterlagen. Der bpi Publisher ermöglicht mit vielfältigen neuen Funktionen das noch schnellere Aufbauen von neuen Modellen. Ein bereits in InDesign positionierter Artikel kann auf ein neues Modell kopiert werden. Beim Kopieren ist es möglich, sowohl den Modellnamen, als auch die Artikelnummern und Variantenausprägungen, entsprechend zu modifizieren. Die Verknüpfungen auf das neue Modell erfolgt vollautomatisch im Hintergrund.

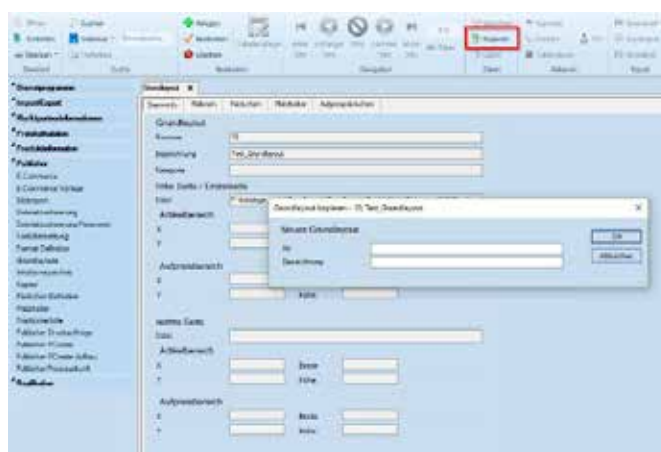
Zweisprachige Verkaufsunterlagen

Manchmal sind es die kleinen Erweiterungen, die für große Erleichterungen stehen. Bisher war es üblich bei der Erstellung einer anderen Sprachversion eine Sprache zu exportieren und auszutauschen. Ab sofort können Sie die Verknüpfung und Ausgabe von 2 Sprachen parallel durchführen. In der Dateiaktualisierung können Sie flexibel auswählen und bestimmen, welche Sprache in den Textrahmen für Sprache 1 und welche in den Textrahmen für Sprache 2 exportiert werden soll. Ganz nebenbei reduzieren Sie die Druckkosten durch zweisprachige Verkaufsunterlagen.

Einfachere Stammdatenpflege

Die Datenaktualisierung in der Stammdatenpflege wird mit der neuen Version 4.6 des bpi Publishers nochmals vereinfacht und beschleunigt. Mit wenigen Arbeitsschritten wird jetzt eine Massendatenpflege nochmals vereinfacht und automatisiert.

Der bpi Publisher steht für ein anwenderfreundliches Multi-Channel Publishing mit aufgeräumten Digital Asset Management.



Schnelle und effiziente Erstellung weiterer Grundlayoute auf Basis der vorhandenen Objekte.



MAJA Möbel

Hohe Kundenzufriedenheit durch ausgezeichnetes Informationsmanagement

Seit der Firmengründung im Jahr 1964 hat MAJA-WERK die stetigen Veränderungen in der Möbelbranche erfolgreich bewältigt. Mit technischen Innovationen und Kapazitätenerweiterungen werden zeitgemäße Möbelsysteme erfolgreich entwickelt und produziert. Auch in Zukunft will das Unternehmen eine offensive Erfolgsstrategie weiterführen und setzt dabei auf zuverlässige IT-Lösungen in bester Qualität.

MAJA-WERK - Manfred Jarosch GmbH & Co. KG

Die Firma MAJA-WERK wurde 1964 gegründet und hat sich auf die Herstellung von Möbeln zur Selbstmontage spezialisiert. In Kooperation mit Designern gestaltet das Unternehmen Möbelstücke mit den innovativen Beschlagtechnologien, die sich in modularer Bauweise perfekt kombinieren lassen. Neben konfektionierten Modellen aus dem Standardsortiment entwickelt MAJA-WERK in enger Abstimmung mit den Kunden auch Exklusivprodukte in kleinerer Stückzahl sowie individuelle Großserien. Die MAJA-WERKE bekennen sich zum Wirtschaftsstandort Deutschland und ist insbesondere in den strukturschwachen Gebieten Ostsachsen und Oberfranken ein wichtiger Arbeitgeber. An den Standorten in Kasendorf/Oberfranken und Wittichenau/Sachsen beschäftigen die MAJA-WERKE insgesamt über 660 Mitarbeiter und produziert rund vier Millionen Möbelstücke im Jahr.

Effiziente Verkaufssteuerung

Schon seit Jahren nutzt MAJA Möbel den bpi Sales Performer furniture in Verbindung mit dem ERP-System. Der bpi Sales Performer furniture 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, Warengruppen, Artikelgruppen und Platzierungsmanagement. Der bpi Sales Performer furniture versetzt MAJA Möbel in die Lage alle entscheidungsrelevanten Faktoren im Überblick zu behalten. In den zurückliegenden Jahren konnte mit dieser Lösung der Innen- und Außendienst bereits sehr erfolgreich operieren.

Mit der Einführung des bpi Sales Performer mobile werden die Vertriebsprozesse nochmals optimiert.

Ganzheitliche Kundenorientierung

Die mobile CRM-Lösung bedeutet für MAJA Möbel wieder einen Fortschritt in der Prozessoptimierung, vor allem jedoch eine noch bessere Kundenbetreuung. So können z. B. die Außendienstmitarbeiter via Tablet vor dem Kundenbesuch den aktuellsten Status einsehen und nach einem geführten Kundengespräch die Eindrücke präzise



erfassen und die Wünsche besser kategorisieren. Der mobile Ansatz hilft die Rückfragen zwischen Innen- und Außendienst zu reduzieren und die Abläufe zu beschleunigen. Davon profitieren alle Beteiligten.

„Nachdem wir in den letzten Jahren unsere Geschäftsprozesse Stück für Stück verbessert haben, hilft uns der mobile Ansatz, zeitlich sehr nah an einem geführten Kundengespräch, die Wünsche aufzugreifen und sofort im Innendienst weiter zu bearbeiten. Neben der Nutzen- und zeitgerechten Erfassung von Kundendaten können wir die Servicequalität erhöhen und die Vertriebsprozesse beschleunigen“, erklärt Fred Wunderlich, Vertriebsleiter Innendienst bei MAJA Möbel.

Übergreifende Integration

Parallel dazu war im Hause MAJA Möbel das Interesse groß, die Medienproduktionssteuerung zu vereinfachen. Der hohe Aufwand für die Kontrolle der fristgerechten Fertigstellung und damit verbunden die hohen Personal- und Prozesskosten für die Erstellung der Verkaufsunterlagen sollten deutlich reduziert werden. Ziel war die zentrale Erstellung und Verwaltung der Verkaufsunterlagen, wie z. B. Produktkataloge, Preislisten und Datenblätter aus einem System heraus ohne doppelte Datenhaltung oder fehlende Aktualität. Der bpi Publisher überzeugte die Verantwortli-

chen bei MAJA Möbel mit seiner medienübergreifenden Durchgängigkeit. Die Module decken die Prozesse von der Planung über die Kreation und Durchführung von Maßnahmen bis hin zum Controlling und Berichtswesen ab.

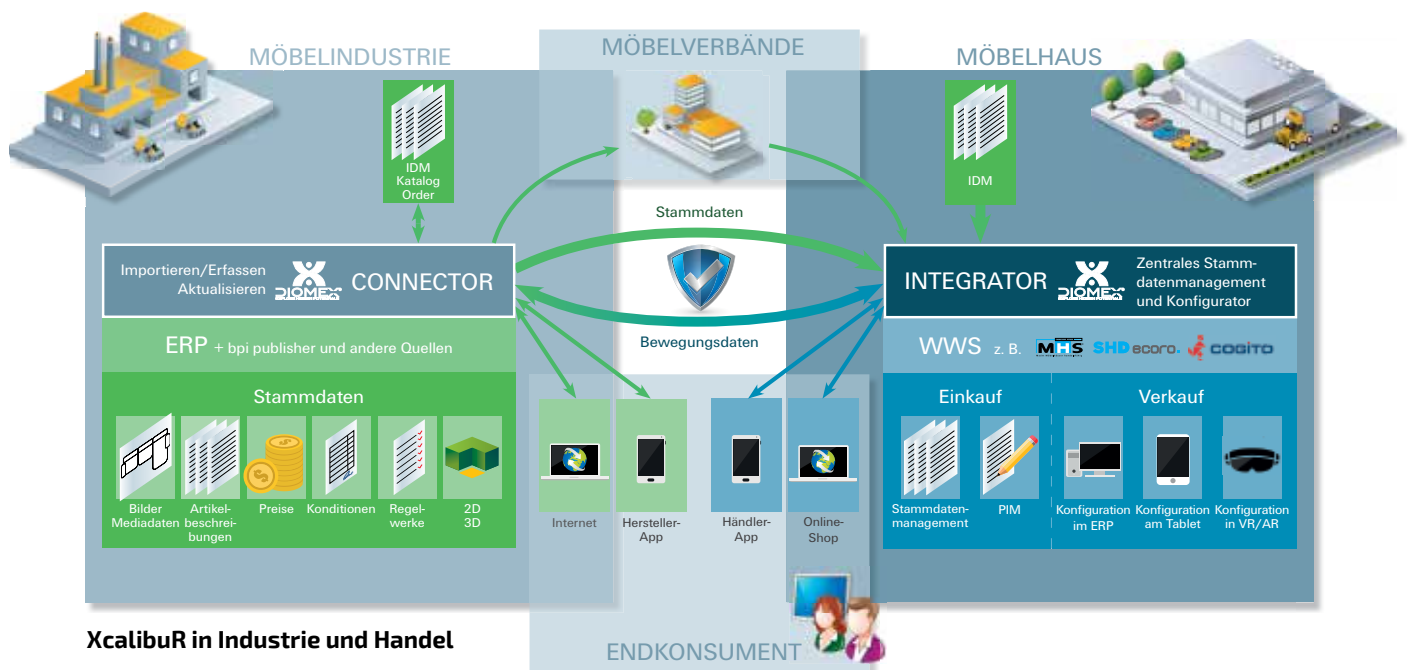
Alle relevanten Arten von Informationen wie Artikel, Varianten, Produktbeschreibungen, mehrsprachige Texte, Preise, Konditionen und Abbildungen werden in einer zentralen Medientdatenbank bereit gestellt und sind mit dem ERP-System verbunden. Über Nacht erfolgt die automatische Übernahme und der Abgleich der Artikel- sowie Kundenstammdaten und Preisen aus dem ERP-System.

„Die übergreifende Integration der Daten und des Layouts ermöglichen uns System- und Medienbrüche auszuschalten. Aufwändiges Recherchieren nach vorhandenen Materialien, unsortierte Datenbestände, doppelte Erfassung und redundante Arbeiten gehören der Vergangenheit an. Gleichzeitig ist die automatische Erstellung von mehrsprachigen Broschüren, Produktblättern und Preislisten mit Create eine wesentliche Erleichterung im Tagesgeschäft“, stellt Carlo Beyer, Leiter IT bei MAJA Möbel fest.

Auch für die Zukunft ist der bpi Publisher eine große Hilfe. Bereits heute werden die Daten für den Bereich E-Commerce schnell und flexibel dem Handel zur Verfügung gestellt.

XcalibuR

Die Zusammenarbeit zwischen Industrie und Handel stärken



XcalibuR in Industrie und Handel

Auf der Industrieseite

ist der XcalibuR Connector das zentrale Werkzeug für die Katalogaufbereitung, -validierung und -auslieferung. Darüber hinaus fungiert der Connector als Bindeglied zwischen ERP und der Außenwelt und kann so über eine verschlüsselte Direktverbindung Artikelstammdaten an den jeweiligen Handelspartner ausliefern (z. B. für Bestellungen und Bestellbestätigungen).

Auf der Handelsseite

dient der XcalibuR-Integrator als zentrales Stammdatenmanagement und PIM-System, das sowohl für flache als auch variante Sortimente sämtliche Daten verwaltet und die nötigen Funktionen bereitstellt, um an den unterschiedlichsten Stellen mit diesen Informationen zu arbeiten. Dies umfasst auch die Konfiguration am Tablet, im WWS oder im Onlineshop.



Vom einfachen Fachsortiment bis zum in 3D geplanten, Variantenmöbel – mit XcalibuR meistern Sie auch die komplexesten Herausforderungen.

Datenverfügbarkeit und Datenqualität

Stammdaten sind auch in der Möbelbranche die Basis für alle Geschäftsprozesse, daher hängt von Ihrer Qualität auch die Qualität sämtlicher Folgeprozesse ab. Da es sich bei Möbeln um hoch variantenreiche Produkte handelt, steht die Branche hier zusätzlich vor der Herausforderung, auch die richtigen Werkzeuge in die eigene System- und Prozesslandschaft zu integrieren. Denn mit den statischen, aus anderen Branchen bekannten Werkzeugen wie PIM & Co. ist hier „kein Blumentopf zu gewinnen“.

Mehr als nur Datenaustausch

Die letzten Monate waren stark von dieser Erkenntnis geprägt. Mit permanent zunehmender Intensität beschäftigen sich Unternehmen in Industrie und Handel mit ihrer Aufgabe Daten und Prozesse für Konfigurationssysteme fit zu machen. Parallel dazu entwickelt sich das Geschäft ebenfalls weiter. Schlagwörter wie „Multichannel“ etc. sind in aller Munde, was sich selbstverständlich auch auf das The-

ma Stammdaten auswirkt und die mögliche Anzahl an Prozessvarianten in schwindelerregende Höhen treiben kann.

Nachhaltigkeit

Unsere Mission war es immer mit XcalibuR für alle diese unterschiedlichen Szenarien eine einheitliche Lösung zu bieten. XcalibuR kann sämtliche verfügbaren Datenformate verarbeiten, lässt sich in sämtliche gängigen Technologien integrieren und bietet PIM- und Stammdatenmanagementfunktionen genauso wie Funktionen zur Konfiguration und Planung von komplexer Ware.

Attraktive Präsentation

Mit den neuesten Entwicklungen wie z. B. der Möglichkeit XcalibuR auch am POS für Fachsortimente zu nutzen oder komplexe Möbel in 3D zu planen, runden wir das Angebot weiter ab. Auch zukünftig relevante Themen wie die holografische Planung von Möbel adressieren wir bereits heute.



Wohncenter Heimberg XcalibuR - pro Kopf mehr erreichen

Das Wohncenter Heimberg im Kanton Bern bietet auf über 6.000 m² alles fürs Einrichten und Wohnen. Seit Anfang Oktober 2017 arbeitet das Unternehmen mit der B2B-Kommunikationslösung XcalibuR der Diomex Software GmbH & Co. KG. Im Interview erläutert Dr. Sergio Tagliaferri, CEO und seit 1996 für die FMT-Gruppe tätig, die Gründe für die Anschaffung von XcalibuR.

Herr Dr. Tagliaferri, wann und warum haben Sie sich zum Einsatz von XcalibuR entschieden?

Eigentlich wollten wir XcalibuR schon länger einsetzen, doch früher war die Lösung für kleinere Unternehmen nicht erschwinglich. Dank des neuen Pricings hat sich dies geändert. Seit Oktober nutzen wir XcalibuR Stammdatenmanagement mit Integration in unser ERP-System MHS von SHD und den XcalibuR Konfigurator. Unser Ziel war es, die Effizienz bei der Erfassung und Pflege von Stammdaten in unserem Warenwirtschaftssystem MHS grundlegend zu steigern. Insbesondere auch bei flachen Artikeln im Fachsortiment. Zudem möchten wir die Effizienz im Verkauf erhöhen, die Reklamationsquote verringern und die Daten in anderen Systemen wie etwa unserem Webshop nutzen können. Wichtig war uns aber auch, dass wir schneller auf Änderungen im Euro-Kurs reagieren können und nicht zuletzt wollten wir die Papierflut reduzieren.

Standen bei der IT-Wahl auch andere Lösungen zur Diskussion?

Ja, aber an XcalibuR hat uns besonders überzeugt, dass die Software ausgereift ist. Hinzu kommen die perfekte Integration in MHS, der persönliche Eindruck und wie schon gesagt, das neue Pricing.

Wo kommt XcalibuR überall zum Einsatz?

Bei der Planung am PC, auf dem Tablet, beim Export zum Webshop...

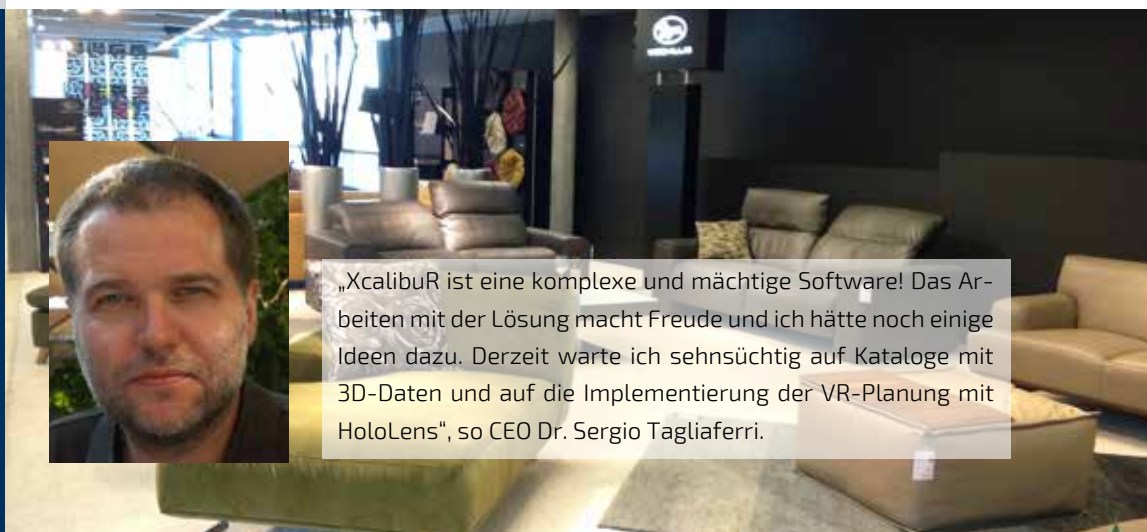
Unsere Mitarbeiter erhalten alle ein Surface Pro, das ihnen dann mit Dockingstation auch gleich als PC dient.

Sie sprachen die Einbindung von XcalibuR in Ihre Warenwirtschaft MHS an ...

Das wurde super gelöst. Dank der Integration in MHS ist unsere Bearbeitung viel übersichtlicher geworden: Wir haben Preissicherheit und die Möglichkeit der schnellen Preisanpassung, bessere Datenkongruenz und keine Bestelldfehler mehr.

Sie nutzen auch das IDM-Datenformat. Was leistet XcalibuR hier?

Weil gewisse Lieferanten nur IDM-Daten liefern können, planen wir den IDM Import aus dem Diomex Datacenter. Im Ergebnis „fühlen“ sich die IDM-Daten dann exakt wie XcalibuR Daten an und können umfassend genutzt werden.



Löst XcalibuR die Problematik der Variantentartikel?

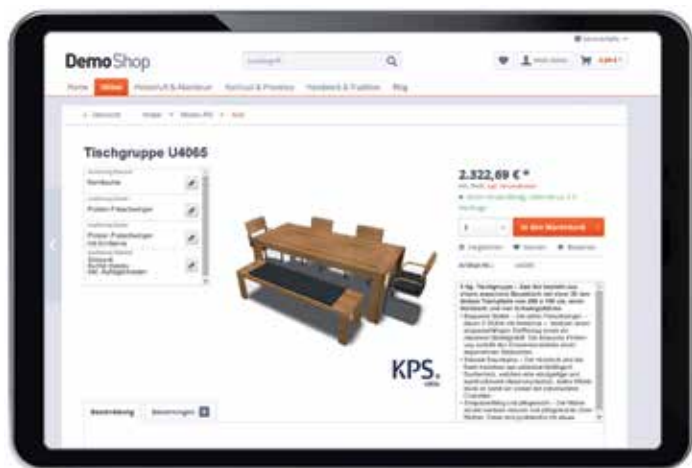
Ja, eigentlich schon. Ich sehe derzeit jedoch noch ein Problem in der Datenbeschaffung bei unseren Lieferanten. Es gibt noch viel zu wenig Kataloge, viele Hersteller, vor allem Fachsortiment-Lieferanten, sind kaum in der Lage, gut aufgebaute Excel-Listen zu erstellen und haben Mühe, Bilder dazu im richtigen Format zur Verfügung zu stellen. Viele Lieferanten haben noch nicht begriffen, dass elektronische Produktdaten heutzutage einfach zum Produkt gehören. Es wird auch die Aufgabe des Handels sein, den Lieferanten dies klar zu machen. Ich denke, langfristig werden nur jene Lieferanten eine Chance am Markt haben, die den Produktdaten die gleiche Aufmerksamkeit schenken wie dies in der Vergangenheit bei den Printkatalog bzw. Preislisten der Fall war.

Leider sehen sich die Hersteller mit diversen Anbietern konfrontiert und mit einem entsprechenden Investment in Software und Manpower. Man muss der Industrie verdeutlichen, dass wir mit XcalibuR ein verlässliches und erprobtes Werkzeug haben. Durch die Nutzung können wir der Industrie garantieren, dass wir auf die Lieferung von brauchbaren Stammdaten kurzfristig mit brauchbaren elektronischen Bestellungen antworten. Das sollte doch ausreichend Motivation für die Industrie sein, Geld in Stammdaten zu investieren.

Wo sehen Sie neben den bereits angesprochenen Vorteilen den größten Nutzen von XcalibuR für Ihr Unternehmen? Wie sieht Ihr Fazit aus?

XcalibuR enthält sehr viele Funktionen, die wir von einem klassischen PIM (Product Information Management-Anwendung) erwarten. Die Lösung trägt zur Optimierung der Datenqualität, zur effizienteren Datenpflege und zur schnellen Implementierung der Lieferantendaten bei. Außerdem erleichtert die Software die Beratung und Planung von varianten Artikeln am POS durch die Integration des XcalibuR-Konfigurator in die grafische Käuferfassung oder die Anbindung des Webshops. XcalibuR ist die Grundlage für eine durchgängige, echte Multi-Channel-Strategie. So werden zum Beispiel Dank der einheitlichen Stammdaten die Sortimentierung und Pflege des Fachsortiments, was auch hervorragende Online-Artikel sind, wesentlich effizienter. Bisher haben wir unsere Artikelstammdaten quasi von Hand in MHS sowie – wo immer möglich – mit ScanPrix für die Erstellung von VK-Preislisten gepflegt. Dies hat etwa 1,5 Stellen in Anspruch genommen. Ich kann nach wenigen Wochen schon sagen, dass unsere Pläne mit XcalibuR das Investment innerhalb eines Jahres bereits aufwiegen werden. Mehr erreichen mit gleich viel Personal – und heute müssen wir pro Kopf mehr erreichen können.

Ein schönes Schlusswort Herr Dr. Tagliaferri. Vielen Dank für das Interview.



KPS online Der Online-Planer für alle Fälle

Mit der Planungs- und Visualisierungssoftware KPS online der SHD Kreative Planungs-Systeme können Möbelindustrie und Handel Endkunden online ansprechen und innerhalb kürzester Zeit im Internet begeistern. Mit diesem Multitalent partizipieren Handel und Hersteller vom boomenden Online-Geschäft.

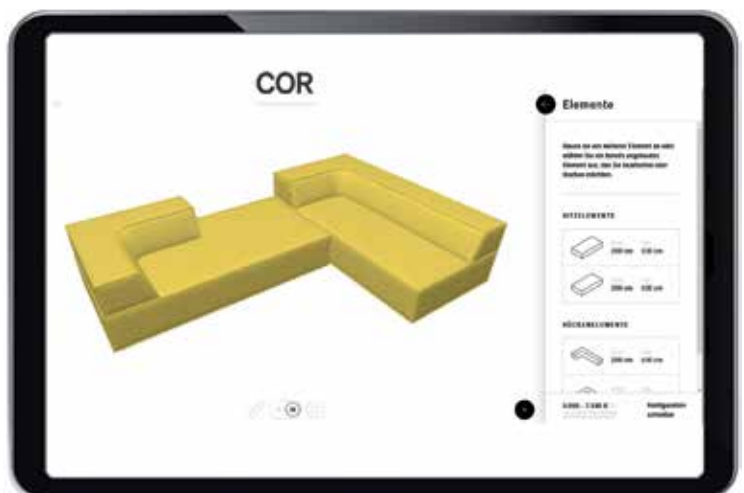
KPS online kann auf Webseiten als reines Marketingwerkzeug mit individueller Planungsfunktion eingesetzt werden oder in alle gängigen Webshops integriert und so in den aktiven Verkaufsprozess eingebunden werden.

Mit der Integration von KPS online planen Kaufinteressenten professionelle Ergebnisse mit real existierenden Modellen, Farben und Textilien – ohne technische Vorkenntnisse. Dabei holt das intuitiv und komfortabel zu bedienende Konfigurations- und Visualisierungstool den Endkunden an unterschiedlichsten Punkten seiner Customer Journey ab und steht zu jeder Zeit und auf jedem Endgerät – PC, Laptop oder Tablet – zur Verfügung.

Da KPS online verschiedene Datenformate wie IDM, XcalibuR oder OFML unterstützt und produktneutral angelegt ist, besteht höchstmögliche Flexibilität, um die Wünsche des Kunden für seine Internetpräsenz umzusetzen. Durch die einheitliche Datenstruktur in identischer Art und mit identischen Inhalten stehen diese für den Online-Planer, für den Webshop, die stationäre Planungssoftware von

KPS oder für ein ERP-System in Folgeprozessen zur Verfügung. So lässt sich der Prozess XcalibuR ebenfalls optimal in KPS online einbinden, um Konfigurations- und Planungsware nach dem hinterlegten Regelwerk zu konfigurieren. Ein wesentlicher Baustein ist, dass die Daten in KPS online in 3D in hochwertigster Darstellung umgesetzt werden und gleichzeitig konfigurierbar sind.

Die Lösung kann stationär, mobil oder online eingesetzt werden, KPS online passt so bestens zur Multi-Channel-Strategie vieler Unternehmen der Möbelbranche.



KPS Online



KPS XcalibuR touch

KPS XcalibuR touch setzt neue Maßstäbe

Mit dem digitalen Verkaufsassistent KPS XcalibuR touch der SHD Kreative Planungs-Systeme kann der Verkäufer am POS nun richtig durchstarten. Einfach, schnell und sicher lassen sich Ausführungsvarianten oder Farbkombinationen konfigurieren und in höchster 3D-Qualität visualisieren. Jetzt auch für Polstermöbel und mit Funktionsanimation.

Mit KPS XcalibuR touch stehen dem Verkäufer alle wichtigen Grundfunktionen und Informationen zum perfekten Planen und Präsentieren direkt am POS zur Verfügung. Die Lösung ermöglicht eine Bedarfsgerechte Übertragung von Werten inkl. Plausibilitätsprüfung und senkt die Rückfrage- und Reklamationsquote, die Durchlaufzeiten und trägt zur Prozessoptimierung in der Auftragsabwicklung und Produktion bei.

Selbst im Segment Polstermöbel, in dem die Konfigurationsmöglichkeiten und die damit verbundenen Konfigurationsregeln sehr komplex und vielfältig sind, wird die Lösung den steigenden Ansprüchen der Kunden vollaufgerecht.

Schon jetzt haben sich viele Keyhersteller der Branche für den Einsatz der XcalibuR-Lösung entschieden, mit der neben dem XcalibuR-Prozess auch der Branchenstandard IDM un-

terstützt wird.

„Die Nachfrage des Handels, Möbel auch in 3D darstellen zu können, ist riesig. Hier haben wir in Sachen Darstellungsqualität einen Quantensprung vollziehen können. Dies ist insbesondere für wertige Hersteller und Produkte sowie Topseller ein entscheidender Aspekt, unsere Lösung einzusetzen. Ein weiteres neues Highlight ist die animierte Darstellung von Funktionselementen wie Bettsofa, Querschläfer, etc.“, erläutert Michael Breitbach, Geschäftsleitung SHD Kreative Planungs-Systeme, die aktuellen Neuerungen.

KPS XcalibuR touch setzt auf die XcalibuR-Technologie der Diomex Software GmbH & Co. KG und kann vollständig in den Warenwirtschaftsprozess von MHS, SHD ECORO oder Cogito integriert oder als Stand-alone-Lösung genutzt werden. KPS XcalibuR touch gibt es sowohl im Rahmen einer nativen App (iOS und Windows). In Verbindung mit KPS online bieten sich unterschiedliche Optionen für eine browserbasierte und Plug-in-freie Variante.



dg hyparchive Unternehmensweite Archivierung ersetzt Insellösungen

Archivierungslösungen sind in den Unternehmen oftmals verstreut gewachsen, bilden unzusammenhängende Silos oder sind lückenhaft. Mit den wachsenden Anforderungen können diese Systeme oft nicht oder nur mit immensen Aufwänden mithalten.

Die neuen Anforderungen werden von drei Trends ausgelöst:

Compliance

Immer neue Compliance-Anforderungen müssen IT-seitig umgesetzt werden. Dazu müssen Daten übergreifend in Bezug auf Aufbewahrungsfristen, Formate und Recherchemöglichkeiten verwaltet werden.

Security

Immer mehr unternehmensübergreifende Zusammenarbeit, neue Cloud-Modelle und viele mobile Zugriffe schaffen zusätzliche Sicherheitsaufwände für die IT. Gleichzeitig steigt der Bedarf auch auf archivierte Daten zuzugreifen, um Wissenspotentiale zu heben oder Analysen durchzuführen.

Big Data

Riesige Mengen strukturierter und unstrukturierter Daten müssen übergreifend ausgewertet, klassifiziert und bewertet werden. Insbesondere die unstrukturierten Informationen in Archiven stellen für Big Data Analysen ein interessantes Potential dar.

Mit fragmentierten Archivsilos sind diese Herausforderungen nicht zu meistern oder erfordern unverhältnismäßig hohe Aufwände. Die dg hyparchive suite erzeugt eine zentrale Infrastruktur für alle Archivierungsbelange und löst so bestehende Silos ab. Damit werden diese Herausforderungen zu echten Chancen für die Unternehmen.

Unternehmensweite Archivierung

Lösen Sie kostenintensive Archivierungssilos zugunsten einer effizienten Plattform ab und steuern alle Eigenschaften mit zentralen Konzepten. Das elektronische Archivierungs- und Dokumentenmanagementsystem dg hyparchive von



Der WebClient unterstützt unterschichtliche Sichtweisen der Fachbereiche.



dataglobal GmbH bietet umfangreiche Funktionen für die komfortable Bearbeitung, sichere Archivierung und effiziente Verwaltung von Dokumenten.

dg hyparchive stellt seit über 25 Jahren das Rückgrat für die Archivierungen dar. Diese Archivierungen sind Lösungen für Standardanforderungen.

Compliance wird zentral sichergestellt

Die zentrale, automatisierte und revisions sichere Archivierung bildet die Grundlage für eine effiziente Compliance-Strategie.

Retention Management steuert Lebensdauer von Information

Das Archiv wacht über Aufbewahrungsfristen archivierter Dokumente und unterstützt damit Anwendungssysteme, die diese Funktion nicht bieten.

Leistungsstarke Suche schafft Transparenz

Eine leistungsfähige Suchfunktion über das gesamte Archiv nach Attributen oder Textinhalten unter Berücksichtigung der Zugriffsrechte erleichtert das Finden von Informationen. Recherchierbar sind alle Dokumente aus allen Archivierungen, von E-Mails über Dateien bis zu SAP-Dokumenten.

Single Instancing reduziert Speicherbedarf und Speicherkosten

Nur ein zentrales System kann feststellen, ob Daten bereits abgelegt wurden, und Dubletten vermeiden – über alle Speichersysteme hinweg.

Storage Service schafft Investitionssicherheit

Speichertechnologien kommen und gehen. Im Brückenschlag zwischen ihnen gestattet dg hyparchive langfristige Aufbewahrung zu geringen Kosten durch umfassende Migrationsfunktionen.

Rendition Service und Access Management schaffen langfristige Sicherheit

Damit auch nach dem Abschalten der erzeugenden Anwendung sicher auf die Inhalte zugegriffen werden kann, erzeugt der Rendition Service Kopien in Langzeitformaten wie PDF/A und TIFF. Eine zentrale Rechteverwaltung unterstützt die Abgrenzung von Anwenderrechten, selbst wenn die archivierende Anwendung nicht mehr in Betrieb ist.

Zuverlässig und wirtschaftlich

Als langjähriger hyparchive-Partner bietet bpi solutions viele weitere Archiv-Anwendungen, Integrationen und Optimierungen der IT-Infrastruktur im Zusammenspiel mit der Softwaresuite dg hyparchive.



dg portal powered by Intrexx Die Portalplattform für moderne Oberflächen und Workflows

dg portal powered by Intrexx ist Ihr Schlüssel zu einem modernen, unternehmensweiten Informationsmanagement. Mit dg portal powered by Intrexx entwickeln Sie schnell und einfach intuitiv zugängliche Web-Applikationen, Portale, Intranets und Extranets. Eine Vielzahl fertiger Lösungen und Lösungsvorlagen erleichtern hierbei den Einstieg und sparen Zeit sowie Budget.

Unternehmensweites Informationsmanagement

Die Zahl der Plattformen und Systeme, mittels derer Dokumente und Informationen erstellt und verwaltet werden, nimmt kontinuierlich weiter zu. Der zentrale Zugang zu allen Informationen, die Erschließung unstrukturierter Daten, übergreifende Prozesse und Workflows, die Erfüllung von Compliance-Vorgaben sind große Herausforderungen, denen die gewachsenen Unternehmensstrukturen in der Praxis jedoch häufig nicht standhalten können.

Das Beste aus zwei Welten -

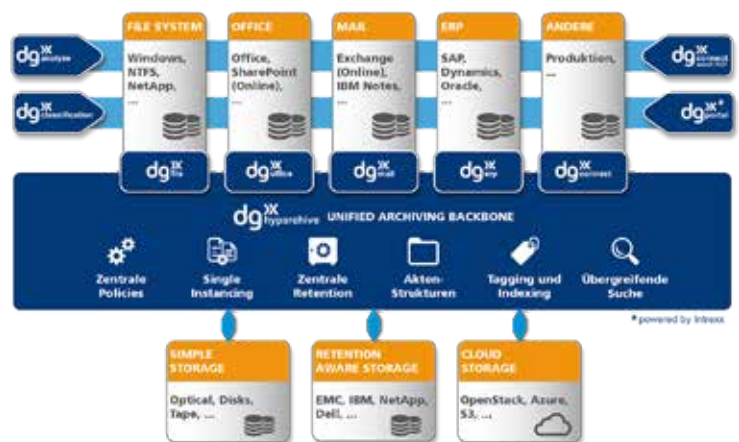
dg portal powered by Intrexx & dg hyparchive

Mit dg portal powered by Intrexx schaffen Sie das notwendige Bindeglied in Ihrer Infrastruktur. Die Vielzahl an bestehenden Anwendungen sowie die aktiven Daten hieraus werden mithilfe von dg portal powered by Intrexx einfach

und flexibel in moderne Webanwendungen oder Portale integriert. Die übergreifende Entwicklung von Prozessen und Workflows ist so möglich, ohne dass eine Konsolidierung der bestehenden Infrastruktur notwendig wird.

IT-Effizienz

Intuitive Benutzeroberflächen und eine große Auswahl vorgefertigter Lösungstemplates garantieren ein Höchstmaß an Usability für Entwickler, Administratoren und Anwender. Da-



Moderne Web-Anwendungen und Portale mit dg portal powered by Intrexx schnell und einfach intuitiv umgesetzt



rüber hinaus lassen sich einfach und effizient mobile Clients für Smartphones und Tablets erzeugen. Für kurze Entwicklungszeiten und ein geringes Maß an Trainingsaufwand sorgen das graphische Modellieren von Prozessen und Workflows sowie Drag & Drop bei der Entwicklung von Anwendungen.

Business

Die Anbindung externer Datenquelle selbst nimmt ebenfalls nur wenige Minuten in Anspruch. Hierzu stehen für dg portal powered by Intrexx eine große Auswahl an Standardintegrationen für ERP,- CRM-, CMS-, und Archivsysteme sowie Groupware- und E-Mailsysteme zur Verfügung.

Für die Masse an unstrukturierten, passiven Daten wie z.B. E-Mails, Scans, Dokumente, Dateien u.v.a.m dient optional das Unternehmensarchiv dg hyparchive als zentrales Repository. In dg hyparchive werden diese Daten nicht nur sicher aufbewahrt, sondern können auch dauerhaft miteinander verknüpft und im Portal oder einer Webanwendung genutzt werden.

Compliance

Prozesse und Workflows innerhalb von dg portal powered by Intrexx können wiederum neu generierte Daten oder Protokolle der Workfo-

ausführung zur revisionssicheren Dokumentation von Abläufen und Entscheidungen im Archiv ablegen.

Das Archiv bietet neben Content Integration und Compliance zudem durch Indizierung und das übergreifende Tagging optimale Voraussetzungen für eine unternehmensweite Suche sowie Transparenz. Mit zentralen Regeln wird die Lebensdauer von Informationen und Zugriffsrechten gesteuert.

Nutzen im Überblick

Durch die Kombination von Anwendungsintegration mit dg portal powered by Intrexx und Datenintegration im Archiv schaffen Sie einen übergreifenden Zugang zu allen Ihren Daten, sorgen für Compliance und schaffen die Basis für eine einfache und flexible Entwicklung eigener Anwendungen.

Auf diese einzigartige Weise vereinen Sie die Anwendungsintegration im Frontend mit der Datenintegration im Archiv (Backend) und können hierbei die automatische Klassifizierung für mehr Intelligenz in der Automatisierung von Prozessen nutzen.

Mit dg portal powered by Intrexx nehmen Sie die Hürde, die sich aus der Heterogenität der gewachsenen Infrastruktur ergibt.



smart INVOICE und smart INVOICE SAP Intelligentes Input Management

Partnerschaften und Netzwerke bilden eine wesentliche Basis unseres Erfolgs. Vertriebs- und Implementierungspartnerschaften steigern die Innovationskraft und den Wert unserer Lösungen für unsere Kunden. Mit Insiders Technologies verbindet uns eine langjährige erfolgreiche Zusammenarbeit. Die intelligenten Produkte und Lösungen von Insiders Technologies ermöglichen neue, innovative Formen der Kundenkommunikation und der effizienten Verarbeitung des gesamten Dokumenteneingangs eines Unternehmens. Gemeinsam sprechen wir über Konzepte und Umsetzungen immer mit dem Ziel die bestmögliche Lösung für unsere Kunden zu erzielen.

Modernes Input Management

Mit intelligenter Software auf der Basis Künstlicher Intelligenz unterstützen die Softwarelösungen von Insiders Technologies weltweit Unternehmen bei der Digitalen Transformation. Von der einen oder anderen Lösung haben Sie bereits gehört oder setzen diese bereits im eigenen Unternehmen ein. Dazu zählen die innovativen Lösungen für die unternehmensweite Verarbeitung aller Dokumente im Digital Mailroom wie z. B. in den Anwendungsbereichen Allgemeiner Posteingang, Rechnungsverarbeitung, Leistungspost und Bestellverarbeitung. Diese verschaffen den Anwendern viele Vorteile für ihre Geschäftsprozesse.

Input Management

Innovative Lösungen für Ihren Posteingang – intelligent und am Puls der Zeit. Wir bieten Ihnen das passende Produkt, egal ob Sie unstrukturierten Posteingang oder Rechnungen verarbeiten möchten. Ergänzende Produkte runden das Produktportfolio ab – für Ihre individuellen Anforderungen. So funktioniert Input Management.

Allgemeiner Posteingang

Die automatisierte Verarbeitung des gesamten allgemeinen und unstrukturierten Posteingangs – unabhängig von Eingangskanal, Format und Struktur wird mit dem intelligenten Standardprodukt smart FIX umgesetzt. Für Ihr gesamtes Unternehmen – von der Anbindung aller Eingangskanäle bis hin zur zentralen Steuerung aller Prozesse in Ihrem Digital Mailroom.

Im Posteingang können Sie sogar in allen Eingangsdokumenten negative Inhalte, also Beschwerden jeglicher Art erkennen und behandeln. Sowohl explizite Beschwerden als auch versteckte oder unterschwellige Unmutsäußerungen werden dabei erkannt.

Die Prozesse in der Verarbeitung der Dokumente werden im laufenden Systembetrieb überwacht. Sie verfügen über ein umfassendes Controlling hinsichtlich Belegaufkommen oder Performanz der Belegerfassung und somit des ROI der Do-



kumentverarbeitung. Die Darstellung aller Informationen erfolgt in übersichtlichen, intuitiv verständlichen, graphischen Reports

Sollte die eingehenden Dokumente durch schlechte Lesbarkeit beeinträchtigt sein, unterstützt smart FIX durch eine umfangreiche Bildvorverarbeitung eingescannter Dokumente wie etwa eine rotationstolerante Vordruck- und Linienentfernung, ein Entrauschen, eine Drehwinkel- oder Upside-Down-Korrektur etc. – ganz so, wie es das jeweilige Dokument erfordert.

Grundsätzlich ist eine hohe Datenqualität der extrahierten Daten für nachfolgende Geschäftsprozesse äußerst wichtig. smart Fix erreicht die hohe Qualität durch Validierung und eine globale Optimierung aller Regeln und mathematische Beziehungen auf einem Dokument. Alle extrahierten Informationen und die zugehörigen Dokumente werden dann vollständig, bedarfsgerecht, vor allem aber qualitätsgesichert für die weitere Verarbeitung im folgenden Geschäftsprozess bereitgestellt – ganz so, wie Sie es erwarten.

Automatisierte Rechnungsverarbeitung

Die automatisierte Verarbeitung umfasst alle eingehenden Rechnungen. smart INVOICE und smart INVOICE SAP unterstützen Sie für optimale Prozesse in Ihrem Rechnungswesen. Von traditionellen Papierrechnungen bis zum E-Invoicing

für SAP und alle ERP-Systeme, für unsortierte, beliebig gemischte Rechnungen und Gutschriften, ohne Systemanpassungen oder vorheriges Training.

smart INVOICE und smart INVOICE SAP ermöglichen das zuverlässige Auslesen von Rechnungsempfänger- und Kreditordaten. Durch den Einsatz spezifischer Informationsextraktionsmechanismen (Top-Down-Suche) können auch Daten zugeordnet werden, die nicht vollständig mit den Stammdaten übereinstimmen. Die extrahierten Rechnungsbeträge (z. B. Netto, Brutto, Mehrwertsteuer) werden mit Hilfe von mathematischen Prüfungen automatisch kontrolliert.

Durch Extraktion der Positionsdaten und Abgleich mit den Bestelldaten werden fehlerhafte Mengenangaben auf Rechnungen frühzeitig erkannt. Die Extraktion der nach §14 UstG geforderten Rechnungsangaben, wie z. B. Rechnungsdatum, Rechnungsnummer und Steuernummer bzw. UmsatzsteuerID des Kreditors, ermöglicht eine automatische Konformitätsprüfung.

Einfaches Input Management

Sie möchten mehr über das Input Management erfahren? Wir zeigen Ihnen, wie einfach Posteingang und Rechnungsverarbeitung heute funktioniert – mit allen Benefits für Ihr tägliches Arbeiten. Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns eine Mail.



Häcker Küchen organisiert die zentrale Poststelle mit der automatisierten Posteingangsbearbeitung von Insiders Technologies

Die ganzheitliche Digitalisierung der Verwaltung hat bei der Häcker Küchen GmbH & Co. KG, dem drittgrößten Küchenmöbelhersteller Deutschlands, weiter an Fahrt aufgenommen. Nachdem die Einführung der automatisierten Rechnungseingangsprüfung in 2013 bereits zu beachtlichen Effekten geführt hat, startete das Unternehmen im Oktober 2014 einen Workshop, um auch in der Poststelle einen höheren Wirkungsgrad zu erreichen.

Die Häcker Küchen GmbH & Co. KG

1898 als Schreinerei in Rödinghausen gegründet, hat es sich im Laufe der Zeit zu einem Industrieunternehmen mit heute über 1.450 Mitarbeitern entwickelt. Auf einer Produktionsfläche von 113.800 m² und 16.000 m² Verwaltungsfläche werden hochwertige Küchen gefertigt. Über den Vertrieb in 62 Ländern bei einem Exportanteil von 39,5 %, erzielte das Unternehmen 2016 einen Umsatz von 512 Mio. €.

Der Digitalisierungsdruck

Gleich mehrere Gründe haben die Häcker Küchen bewogen, die Digitalisierung in der Verwaltung weiter konsequent anzugehen: Der hohe manuelle Aufwand sowie die große Herausforderung immer mehr Beleggut in der Eingangspost in kürzerer Zeit zu bearbeiten. Ferner erforderten nachgelagerte Prozesse der Kapazitäts- und Tourenplanung, effiziente Strukturen und Abläufe zu definieren

und aufzubauen. Ferner gilt es in Zeiten des Fachkräftemangels gut ausgebildete Arbeitskräfte zu binden.

Die intensive Analyse

In Rödinghausen fiel die Entscheidung für die automatisierte Posteingangsbearbeitung, um einerseits den Bearbeitungsaufwand deutlich zu verschlanken und andererseits die Abläufe spürbar zu beschleunigen. Vorausgegangen war eine intensive Analyse der Prozesse, Volumina und des Zeitbedarfs.

Die Eingangspost geht über verschiedene Kanäle im Unternehmen ein: Papier, Fax und E-Mail. Insgesamt treffen ca. 1.800 Vorgänge täglich ein. Diese Vorgänge werden von 9 Personen bearbeitet. Das Beleggut muss zunächst gesichtet und nach Typ (Neubestellung, Bestelländerung, Musterküchenbestellung, Kundendienstaufträge, etc.) vorsortiert werden. Die wichtigsten Informationen von den Belegen werden im ERP-System HASe vorerfasst. Anschließend werden die Belege in die Fachabteilung zur weiteren Bearbeitung geleitet. Die Vorerfassung findet eine besondere Bedeutung bei der Kapazitäts- und Tourenplanung. Zudem ermöglicht es Häcker Küchen eine Vorabbestätigung an den Kunden zu senden. Nach Verarbeitung der Vorgänge in den Fachabteilungen werden diese in die Poststelle gegeben. Dort werden sie gescannt und im ECM System abgelegt.



Schrittweise zum Ziel

Im März 2015 wurde die Anwendung „Digital Mailroom“ von Insiders Technologies als Lösung für die digitale Posteingangsverarbeitung eingeführt. Mit den Produkten der smartFIX Digital Mailroom Suite werde alle Dokumente aus allen Eingangskanälen über eine zentrale Plattform verarbeitet. Unabhängig davon, ob es um Papierpost, Faxe oder um elektronische Kommunikation über E-Mail oder Internet geht. Alle relevanten Dokumentinformationen für verschiedenste Geschäftsvorfälle werden erfasst und weiteren Prozessschritten bereitgestellt. Zunächst wurden drei Schwerpunkt-Klassen im Hause Häcker Küchen getestet. Schnell zeigte sich, dass mit der smartFIX Digital Mailroom Lösung die Prozesse effizienter bearbeitet werden. Im Laufe des Jahres 2016 wurden entsprechend sämtliche Dokumentenklassen der Auftragsbearbeitung ergänzt. Nach der erfolgreichen Projekt- und Testphase, startete im Januar 2017 die Inbetriebnahme der Lösung. „Der mehrstufige Prozess der Posteingangsbearbeitung erweist sich in der Praxis als hocheffizient. Wir erfassen heute die Belege schneller, erzielen mehr Transparenz in den Prozessen und können unsere Mitarbeiter bei manuellen Routinearbeiten entlasten“, zieht Robert Bonus, IT-Leiter bei Häcker Küchen, ein durchweg positives Resümee. „Kontinuierlich wird die Weiterentwicklung der nunmehr produktiv arbeitenden Posteingangslösung vorangetrieben“.

Der technische Blick auf die Lösung

Die Dokumente werden über die Eingangskanäle dem smartFIX Digital Mailroom Autoclassifier übergeben. Dieser Autoclassifier ermittelt anhand von definierten Trainingsmengen der einzelnen Klassen, die richtige Zuordnung zu der richtigen Klasse. Nach erfolgreicher Zuordnung werden die OCR Daten von den Belegen ausgewertet und den definierten Indexfeldern wie zum Beispiel Kundenanschrift, Bestellnummer, etc. zugewiesen. Die zugewiesenen Werte werden im smartFIX Verifier (Kontrollprogramm) überprüft, evtl. geändert und bestätigt. Nach erfolgreicher Verifikation wird das Dokument bzw. die Dokumente an das nachfolgende System übergeben.

Kontinuierlich besser werden

Das Projekt sollte sich an den Wertevorstellungen des Unternehmens wie an technologischen Innovationen orientieren. Pioniergeist beweisen sowie weitsichtig denken und planen gehören zum Kern der Häcker Küchen-Unternehmensphilosophie, die sich insbesondere im Umgang mit den Menschen widerspiegelt. „Eine Schlüsselrolle bei der Optimierung der Prozesse spielen weiterhin die Menschen im Unternehmen. Eine sinngebende Tätigkeit, das spezifische Know-how und die Zusammenarbeit tragen maßgebend dazu bei, den Digitalisierungsprozess noch effizienter zu gestalten“, so Volker Sundermeier, Geschäftsleiter Verwaltung.

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 Beginn der 1980er Jahre 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 zu stellen.

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 CAS Software AG, dataglobal GmbH, Insiders Technologies GmbH, INSPIRE TECHNOLOGIES GMBH, OPTIMAL SYSTEMS GmbH, United Planet 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.