

- Editorial
- Rückblick imm cologne, M.O.W.
- Registrieren Sie Ihre Teilnehmer und Besucher digital
- Aktuelle Förderprogramme zur Digitalisierung
- Skalierbare IP-Telefonie erleichtert die Unternehmenskommunikation
- Intelligente Posteingangslösung schafft neue Freiräume
- Automatisierte Rechnungsverarbeitung speziell für KMUs
- Prozessoptimierung durch automatisierte Rechnungsverarbeitung und E-Invoicing
- CRM schafft Mehrwert im gesamten Unternehmen
- Reklamationsworkflow als Chance für höhere Kundenzufriedenheit
- Effizientes Management der Produkt- und Verkaufsunterlagen
- Veranstaltungen 2021 - Live und Digital
- bpi for kids, bpi bewegt - Aufgeschoben ist nicht aufgehoben

Editorial

Liebe Kunden, liebe Interessenten der bpi solutions, liebe Leserinnen und Leser, das vergangene Jahr war geprägt durch die vielfachen Einschränkungen, die uns durch die Covid-19 Virusverbreitung auferlegt wurden. Homeoffice, Kurzarbeit, Webkonferenzen, und vieles andere mehr hat unseren Arbeitsalltag verändert. Innerhalb kürzester Zeit haben wir für Sie bereits im März auch virtuell im Homeoffice unsere Verfügbarkeit umgesetzt. Gemeinsam sind wir neue Wege gegangen und haben so deutlich wie nie zuvor gespürt, wie die Digitalisierung jeden Winkel unseres Lebens berührt hat. Dafür möchten wir uns bei Ihnen bedanken, für Ihre Treue und Vertrauen in uns.

Sehen wir nach vorn, stellen wir fest, dass Unternehmen, die sich intensiver mit der digitalen Transformation auseinandersetzen, den Vorsprung bemerken, der unter anderem auf den Bedingungen basiert, welche die Digitalisierung schafft. Dabei ist es entscheidend, zu beachten, dass die Verbindung der IT mit den Schwerpunktthemen „Organisation, Geschäftsprozesse und den Anforderungen im Markt“ zu einer der Schlüsselfaktoren zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens wird. Die Gewinner sind jetzt die Fachabteilungen, deren Arbeit vereinfacht und stärker automatisiert wird. Dieses Ergebnis ist einerseits erfreulich, andererseits sollten die Herausforderungen der IT-Abteilung nicht ignoriert werden. Wenn auch Sie Ihre Erfolge bei der Digitalisierung mit höherer Effizienz und der Sicherung ihrer Marktposition belohnen wollen, sprechen Sie uns an. Wir freuen uns auf den Dialog mit Ihnen.

Wir wünschen Ihnen und Ihrer Familie eine schöne Adventszeit, frohe Weihnachtstage und einen guten Start ins neue Jahr 2021.

Ihre





Rückblick 2020

imm cologne

Mit einem positiven Ergebnis ging am Sonntag, 19. Januar 2020, die imm cologne zu Ende. Entgegen dem Trend anderer Frühjahrmessen der Branche strömten 2020 mehr Besucher auf die imm cologne als 2019. Von den 82.000 Fachbesuchern kamen rund 50 Prozent aus dem Ausland. Die stärksten Besucherländer waren die Niederlande, Belgien, Italien, Schweiz und Frankreich. Ein leichtes Plus verzeichnete das Event auch bei den Fachbesuchern aus dem Inland. Das ist insofern erfreulich, als sich der deutsche Handel in einem Konzentrationsprozess befindet – kleinere Unternehmen also in größeren aufgehen und die Gesamtzahl dadurch sinkt – und auch hier der Trend der letzten Jahre das Gegenteil hatte erwarten lassen. Insgesamt 128.000 Besucher ließen sich von den Einrichtungsbranche inspirieren. Nicht nur quantitativ konnte die imm cologne überzeugen. Die Registrierungsdaten der Messe zeigen, dass auch die Qualität der Besucher aus dem Handel auf einem internationalen Top-Niveau lag. So wurden Fachhändler und internationale Top-Besucher des Einrichtungsfachhandels und des Interior Designs registriert, viele davon aus den Top-30-Handelsketten weltweit. Die Beteiligung der bpi solutions stand in diesem Jahr mit den branchenspezifische Lösungen auf der imm cologne ganz im Zeichen der Optimie-

rung und Automatisierung der Prozesse in der Möbelbranche. Im Fokus waren der bpi Publisher, das modulare Publishingsystem für die automatisierte Erstellung aller Verkaufsunterlagen, und der bpi Sales Performer furniture, einer auf die Möbelbranche ausgerichtete CRM-Software.

Darüber hinaus fand die B2B-Kommunikationslösung XcalibuR, mit der Daten und Prozesse aus Industrie und Handel u. a. für Konfigurationssysteme am Point of Sale fit gemacht werden und immer häufiger als PIM-System Verwendung finden, großes Interesse.

Die Quantität und Qualität der Besucher stimmte Veranstalter sowie Fachpublikum gleichermaßen optimistisch. „Für uns war die imm cologne eine wirtschaftlich erfolgreiche Messe, mit der wir gut in das Möbeljahr 2020 gestartet sind. Erneut hat Köln damit seinen Stellenwert als Kontakt- und Inspirationsplattform unter Beweis gestellt, stellt Henning Kortkamp, Geschäftsführer bpi solutions gmbh & co. kg, fest.“ Und Anke Kortkamp, Geschäftsführerin bpi solutions gmbh & co. kg, ergänzt: „Leider werden wir in 2021 nicht mit der imm cologne unseren Messeauftakt starten können, Covid-19 verändert vieles. Daher werden wir verstärkt digitale Präsentationsformate verwenden, um neue Entwicklungen und neue Impulse für den Möbelmarkt vorzustellen und im Dialog wertvolle Rückmeldungen zu erhalten.“



M.O.W.

Mit Vorfreude erwartete die Branche die M.O.W. 2020, die als erste Möbelmesse nach dem Lockdown am 20. September an den Start ging. Es passte alles: Die hohe Nachfrage, die gute Auftragslage, das umfassende Angebot, die großflächige Location, der warme Spätsommer – die M.O.W. 2020 legte als erste Möbelmesse nach dem Lockdown einen erfolgreichen Re-Start unter Pandemiebedingungen hin. Die fünf Messetage verliefen in angenehmer, entspannter Atmosphäre, zu der das Sommerwetter beitrug. Schutzmaßnahmen wie Stoßlüftung und Frischluftzufuhr waren perfekt umsetzbar. Die notwendigen Hygieneregeln wurden mit Selbstverständlichkeit eingehalten. Damit konnte die M.O.W. 2020 für die Möbelbranche den Beweis antreten, dass Messe auch in der Pandemie möglich ist. Die 329 Aussteller haben für die anhaltende Sonderkonjunktur rund ums Wohnen viele Innovationen und Weiterentwicklungen aufgelegt. Es wurde intensiv gearbeitet. Die Gelegenheit zu Begegnung, Austausch und Kontakt wurde von allen Messteilnehmern dankbar und mit Disziplin angenommen. Die M.O.W. hat damit nicht nur die Möbelbranche beflügelt, sondern die gesamte Messelandschaft!

bpi solutions stellte im Messezentrum Bad Salzflun vom Datenaustausch zwischen Industrie und Handel über sämtliche erforderlichen Vertriebsprozesse bis hin zur Katalog-, Preislistenstellung und dem Stammdatenmanagement vor. Ferner mobile, plattformunabhängige Anwendungen zur Planung und Visualisierung variantenreicher Produkte im Onlineshop für die Möbelbranche. Ergänzend zum klassischen bpi Produktportfolio für BPM, CRM, CMP und PIM-Lösungen rückte die Multichannel-Lösung XcalibuR immer stärker in den Fokus.



Neue App hilft beim Registrieren der Besucher und Gäste



In den letzten Monaten hat das Team von bpi solutions eine neue App entwickelt, die in unterschiedlichsten Bereichen, in Betrieben und im Handel hilft, die von den Behörden geforderte Registrierung der Besucher und Gäste, zu vereinfachen. Damit werden die Gästeinformationen gemäß Covid-19 kontaktlos digital erfasst, der Aufenthalt und Einkauf handlicher gestaltet.

Eine App - zwei Ausprägungen TyG / sEvEn

TyG / Track your Guest

Als Gastgeber, Gastwirt, Ausrichter, generell Verantwortlicher ist es ein großer Aufwand die Besucherregistrierung gem. Covid-19 durchzuführen sowie die Daten zu verwalten, gem. DSGVO Vorgaben aufzubewahren und wieder zu vernichten - und ist in unseren Namenskonventionen ein ‚Anbieter‘, der mit TyG eine spürbare Vereinfachung der Abläufe erfährt.

sEvEn / safe Event Entrance

Jeder Besucher eines Geschäfts, Restaurants, Sportplatzes, einer Veranstaltung o.ä. muss sich heute registrieren und teils mehrfach am Tag in verschiedene Besucher- / Registrierungslisten eintragen - und ist nachfolgend ein ‚Gast‘.

Dabei unterstützt Sie die neue APP-Kombination TyG / sEvEn

Die APPs für Smartphone, Tablet und Desktop-Rechner helfen den Anbietern und Gästen dies in hohem Maße -kontaktlos, hygienisch und DSGVO konform- zu automatisieren. Die Registrierung dient ausschließlich dem Zweck der schnellen Ermittlung und Information von Kontaktpersonen im Fall einer Coronainfektion. Ihre Daten werden DSGVO-konform gespeichert und automatisch nach 4 Wochen gelöscht.

Welche Vorteile bietet TyG / sEvEn?

Die Gäste erstellen sich einmalig eine Verknüpfung zur sEvEn APP und speichern Ihre persönlichen Daten lokal auf Ihrem Smartphone – eine E-Mailadresse ist nicht erforderlich! Beim Besuch einer Lokation scannen sie den QR-Code des Anbieters und bestätigen nur noch die Anmeldung. Der Registrierungsvorgang dauert nur noch Sekunden und funktioniert bei jedem Anbieter, der TyG einsetzt, identisch.

Die Übertragung der Daten sowie die Speicherung erfolgen verschlüsselt und nach aktuellem Sicherheitsstandard

Als Anbieter haben Sie jederzeit schnell und übersichtlich im Blick, wie viele Gäste sich an jeder Ih-



einfach • kontaktlos • hygienisch • DSGVO-konform



rer registrierten Lokation(en) aufhalten. Im Falle einer Anfrage der zuständigen Behörde erstellen Sie auf Knopfdruck eine Liste aller Gäste, die sich zum erfragten Zeitpunkt dort aufgehalten haben. Durch Filter können die Listen auf das notwendigste beschränkt werden. Viele Zusatzfunktionen zur Registrierung können gemäß Ihren Anforderungen angepasst werden.

Einfach • kontaktlos • hygienisch • DSGVO-konform

Die App ist leicht zu bedienen. Die Erfassung für die Besucher erfolgt ohne eine App-Installation über ein einfach zu benutzendes Web-Formular. Das Layout ist auf die volle Mobil-Kompatibilität ausgelegt. Die Besucher scannen den QR-Code ein, tippen ihre persönlichen Daten ein und die Daten werden für den jeweiligen Betrieb übersichtlich in einer Liste abgelegt. Die Übertragung der Daten erfolgt sicher per SSL-Verschlüsselung.

Als Anbieter zahlen Sie einen nutzungsbasier-ten Beitrag. Dafür steht Ihnen natürlich auch in Zeiten, an denen Sie die APP wirklich brauchen (abends, Wochenende), ein geschultes Supportteam für Fragen zur Verfügung. Ferner entwickeln wir als Systemhaus unsere Produkte kontinuierlich weiter, garantieren bestmögliche Qualität und stellen die permanente Ver-

fügbarkeit sicher. Durch den Einsatz der APP in den verschiedensten Bereichen (Sport, Gastronomie, Kirchen, Eventmanagement, ...) fließen unterschiedlichste Anforderungen in der Anwendung zusammen, die dann automatisch von allen Anwendern genutzt werden können.

Die App ist in der Region Ostwestfalen bereits weit verbreitet. Aktuell ist die App in einer deutschen Version verfügbar. Weitere Sprachen werden zurzeit vorbereitet.





Aktuelle Förderprogramme nutzen: Digitalisierung mit öffentlichen Fördermitteln

Wir unterstützen Sie bei der Digitalisierung Ihres Unternehmens. Wir verstehen uns als eine branchenübergreifende Anlaufstelle für kleine und mittlere Unternehmen in Ostwestfalen, Nordrhein-Westfalen und bundesweit. Wir geben Antworten auf Fragen der Digitalisierung aus der unternehmerischen Praxis. Nutzen Sie unsere Veranstaltungen, Workshops, Digitalisierungsangebote und Infomaterialien.

Digitalisierung im Mittelstand

Das Thema Digitalisierung ist im Mittelstand angekommen! Doch wie weit ist die digitale Transformation im deutschen Mittelstand bereits fortgeschritten? Wie genau Mittelständler ihr unternehmerisches Handeln planen, um beispielsweise das eigene Geschäftsmodell zu optimieren oder gar umzukrempeln, in die passenden Technologien zu investieren oder wertvolle Partnerschaften zu bilden, dazu werden häufig die Experten von bpi solutions hinzugezogen.

Auf dem Weg in die digitale Zukunft begleiten

Anhand methodischer Auswertungen und Best-Practice Beispielen erfahren Sie, welche Möglichkeiten sich in Ihrem Betrieb bieten, sich derzeit strategisch aufstellen um systematisch, konsequent und effizient zu digitalisieren. Dabei bindet bpi solutions die verschiedenen, teils

neugeschaffenen Förderprogramme ein, um auch wirtschaftliche Vorteile für die Unternehmer zu nutzen. Ob „digital jetzt“ oder „go digital“, aktuell lohnt sich ein Blick in die jeweiligen Programme mit der Aussicht, die eigenen Projekte kostengünstiger zu gestalten. Die Programme bieten finanzielle Zuschüsse und sollen Firmen dazu anregen, mehr in digitale Technologien sowie in die Qualifizierung ihrer Beschäftigten zu investieren. Von der Potentialberatung über die Arbeitsorganisation bis zur Förderung von Hard- und Software sowie der Qualifizierung der Mitarbeiter, alle Bereiche der Digitalisierung werden abgedeckt.

Jetzt handeln

Bei bpi solutions wird digitalisiert: Ob interne Kommunikation im Team oder mit Geschäftspartnern, Prozessoptimierung in der Verwaltung oder Produktion, oder die Verbesserung der bestehenden Geschäftsmodelle - aktuelle Projekte zeigen, wie wichtig Flexibilität, innovative Ideen und der Wille zu Veränderung sind, um auch morgen noch erfolgreich am Markt zu agieren. Nutzen Sie die Gelegenheit und erfahren Sie mehr in unseren Online-Veranstaltungen, Workshops und Online-Konferenzen. Sprechen Sie uns an. Trotz Corona-Virus-Epidemie laufen unsere Projekte weiter.



Unified Communications im Unternehmen und fürs Homeoffice mit skalierbarer IP-Telefonie von 3CX

Skalierbare IP-Telefonie mit 3CX

Die fortschreitende Digitalisierung und insbesondere die Konvergenz von Telekommunikation und IT machen den traditionellen Telefonanschluss jetzt komplett überflüssig. Skalierbare Lösungen für IP-Telefonie sind auf dem Vormarsch, denn eine Voice over IP oder Cloud-Telefonanlage macht die Unternehmenskommunikation schneller, flexibler und effizienter. Auch wenn noch lange nicht alle Unternehmen so ganz in der Zukunft angekommen sind und sich nur schwer von ihrer alten Telefonanlage trennen können, setzen immer mehr Unternehmen auf skalierbare Cloud-Lösungen. Hier setzen die Digitalisierungsexperten der bpi solutions an.

Telefonanlage. Videokonferenzen. Live Chat

Im Rahmen der Digitalisierung setzen wir für den Bereich Business VoIP und Unified Communications-Technologie auf 3CX, eine einfach anwendbare, flexible und preisgünstige Lösung, die Telefoniekosten und Verwaltungsaufwendungen um ein Vielfaches reduziert. Der Umstieg auf eine VoIP-basierte Telefonanlage ist gerade in Zeiten von mobilen oder dezentralen Arbeitsplätzen sinnvoll, um den vollen Funktionsumfang und alle Sicherheitsmerkmale einer modernen Telekommunikationslösung zu vereinen und dabei alle Kosten- und Effizienzvorteile von VoIP sowie höhere Mobilität der eigenen Mitarbeiter

auszunutzen. Mit nur einem einzigen Internetanschluss lassen sich IP-basierte Endgeräte im Netzwerk verbinden. Auch mobile Endgeräte sind mit der Telefonanlage verbunden, sobald zu diesen eine Internetverbindung besteht. Nicht zuletzt lassen sich auch zu Anlagen an anderen Standorten per Bridge Verbindungen aufbauen, um von kostenlosen internen Anrufen sowie zahlreichen Skalenvorteilen zu profitieren.

Zukunftssichere Technologie, einfach in der Anwendung

In der Praxis können Sie aus vielen Möglichkeiten wählen, doch für die meisten Unternehmer sind die Möglichkeiten der Modelle und Tarife nicht greifbar. Entsprechend stehen viele Unternehmen, die jetzt auf der Suche nach einer neuen Telefonanlage sind, vor der Herausforderung, wo und wie diese idealerweise installiert, betrieben und gemanagt werden sollte. Hier zeigen wir Wege auf und bieten alle Aufwendungen von der Installation über Updates & Wartung der Anlage an. Dabei besteht immer die Option völlig bedarfsgerecht und unter geringem Aufwand die Kapazitäten kostengünstig zu erweitern oder zu reduzieren. Denn die auf offenen Standards basierende Software-Telefonanlage macht die Installation und Verwaltung des Telefonsystems so einfach wie noch nie.



Funk Gruppe Intelligente Posteingangslösung auf Basis von Insiders Technologies

Funk Gruppe

Die Funk Gruppe ist Deutschlands größter inhabergeführter, unabhängiger Versicherungsmakler und Risk Consultant für Versicherungslösungen, Risikomanagement, Vermögenssicherung und Vorsorgelösungen mit Stammsitz in Hamburg. Das familiengeführte Traditionsunternehmen mit über 1.300 Mitarbeitern ist mit den Herausforderungen und Chancen in fast allen Branchen und Märkten vertraut und berät Unternehmen ganzheitlich nicht nur in Deutschland. Mit 35 Standorten sowie einem eigenen Broker-Netzwerk The Funk Alliance ist das Unternehmen als europäisches Maklerhaus mit mehr als 300 Büros in über 100 Ländern tätig.

Bewährte Lösung für sortierten und unsortierten Posteingang sowie E-Mails

Die digitale Posteingangslösung auf Basis von smartFIX setzt die Funk Gruppe für die Verarbeitung der externen Dokumente von Schadensmeldungen von jährlich rund 5 Millionen Seiten Papier ein. Von der neuen Lösung erwartet die Funk Gruppe eine signifikante Erhöhung des Automatisierungsgrades bei der Erfassung und Weiterverarbeitung des Beleggutes. Mit den Funktionalitäten der Lösung lassen sich nach Angaben der Funk Gruppe Kundenservices verbessern und Kosten verringern. Ausschlaggebend dafür sei insbesondere die Datenextraktion der Lösung.

Intelligente Dokumentverarbeitung und Geschäftsprozessoptimierung

In der wissensbasierten Klassifikation und Informationsextraktion mit technologie- und marktführenden Verfahren liegt die Kernkompetenz der smartFIX Technologie. Die Funk Gruppe nutzt diese Verfahren für die Extraktion aller geschäftsprozessrelevanten Informationen, der intelligenten Dokument- und Vorgangsbildung sowie für die bedarfsgerechte Bereitstellung aller Informationen für nachfolgende Geschäftsprozesse: vollständig, qualitätsgesichert und effizient. Weitere Prozessoptimierungen betreffen die Verifizierung, den Datenbankabgleich und die Aufbereitung der Dokumente für die Weiterverarbeitung im existierenden DMS-System. Das verfolgte Ziel besteht in der Automatisierung der Vorgänge. Vom Auslesen der Dokumente anhand von Informationen wie z. B. Schadensnummer, dem Abgleich mit Matchingtabellen, dem Anreichern von Metadaten und der Zuordnung an den jeweiligen Sachbearbeiter. Ferner verringert die Anbindung an die DMS- und revisionssichere Archivlösung die Zugriffszeiten. Die selbstlernende und selbstoptimierende bpi-Anwendung wird bundesweit genutzt. An den beiden Standorten Hamburg und Berlin werden mit zwei Hochleistungsscannern und der Software bpi ScanMagic die Dokumente erfasst. In den weiteren Niederlassungen erfolgt der Scanvorgang über Multifunktionsgeräte.



Vendor Invoice Management (VIM) Automatisierte Rechnungsverarbeitung speziell für den Mittelstand (KMU)

Digitalisierung und Kostenreduzierung in KMU

Die Rechnungsbearbeitung eingehender Rechnungen gehört zu den Kernprozessen eines jeden Unternehmens. Zeit spielt dabei eine entscheidende Rolle, um gewährte Skonti zu nutzen. Häufig erfolgt die Rechnungseingangsdatenerfassung, insbesondere in KMUs, manuell mit erheblichem Zeitaufwand, wertvolle Arbeitszeit, die effektiver genutzt werden könnte.

Einfach zu handhabende Standardlösung

bpi solutions ermöglicht mit Vendor Invoice Management (VIM) die schnelle, sichere Bearbeitung elektronischer Rechnungen und deren Austausch. Die Anwendung basiert auf bewährten Komponenten führender Lösungsanbieter. Eingehende Rechnungen werden per Stapelscan und selbstlernender Datenextraktion digitalisiert oder aus dem E-Mail-Postfach entnommen und automatisch im richtigen Kontext abgelegt. Die ausgelesenen Daten werden auf Plausibilität geprüft und mit bereits bestehenden Daten im eigenen ERP-/FiBu-System abgeglichen. Die Erkennung und Klassifizierung erfolgt entweder in der smart Cloud oder On Premise mit smart INVOICE. Prüfroutinen sowie digitale Workflows für Kenntnisnahme und Freigabe sorgen für eine hohe Sicherheit und Transparenz. Mit VIM steht eine Lösung bereit, die eingehende Rechnungen – egal ob in elektronischer oder in Papierform – er-

kennt, automatisiert verteilt und die Daten mit bestehenden Daten im ERP-System oder FiBu-System abgleicht. Sämtliche Belege zu einzelnen Buchungssätzen lassen sich auch direkt im jeweiligen ERP-System anzeigen. Mahn- und Sperrfristen des Systems sorgen dafür, dass Termine eingehalten werden und Aufgaben nicht mehr liegen bleiben.

Die Dokumente können Workflows auslösen, welche für die automatisierte Weiterleitung an die zuständigen Bearbeiter sorgen. Stellvertreterregelungen, Wiedervorlagen und ein Mahnfristenmanagement sorgen dafür, dass nichts liegen bleibt und alles pünktlich und transparent bearbeitet wird. Die Vorgänge und Rechnungen lassen sich direkt mit elektronischen Akten verknüpfen.

Nach dem endgültigen Abschluss der Geschäftsvorgänge können die Dokumente optional z. B. in der dataglobal CS suite oder in enaio® von Optimal Systems archiviert werden. Alle prozessrelevanten Informationen können dabei der Rechnung beigefügt werden (Kontierungsinformationen, Buchungstempel, Freigabeprotokoll, etc.). Damit wird eine wichtige Grundlage zur revisionssicheren digitalen Archivierung durch nachvollziehbare Prozesssteuerung in Verbindung mit einer entsprechenden Verfahrensdokumentation belegt. So lassen sich beispielsweise die Vorgaben der GoBD einfach umsetzen.



Stadtwerke Neumünster Prozessoptimierung durch Einführung der automatisierten Rechnungsverarbeitung

Mit zukunftsweisenden Projekten bringen die Stadtwerke Neumünster (SWN) fortlaufend die Automatisierung und Digitalisierung des Unternehmens voran. Im Rahmen einer Prozessoptimierungsmaßnahme realisieren die IT-Experten der bpi solutions gemeinsam mit dem Projektteam der SWN die Einführung einer IT-gestützten, digitalen Rechnungsverarbeitung für den SWN Konzern. Durch die Beschleunigung des Rechnungseingangs- und -verbuchungsprozesses erhöhen die SWN nicht nur die Arbeitsproduktivität und interne Prozesstransparenz, sondern steigern gleichzeitig ihre Skontoerträge.

Stadtwerke Neumünster

Seit der Gründung als „Baltische AG Licht-, Kraft- und Wasserwerke in Neumünster“ im Jahr 1899 hat sich das Unternehmen zu einem innovativen und nachhaltig ausgerichteten Dienstleister mit den Schwerpunkten Energie, Wasser, Mobilität, Telekommunikation, Freizeit und Verkehr entwickelt. Mit über 750 Mitarbeitern ist das Unternehmen einer der größten Arbeitgeber in Neumünster.

Automatisierte Rechnungsverarbeitung

bpi solutions hat mit SWN im Zuge der Implementierung des digitalen Rechnungseinganges die notwendigen Steuerungsinstrumente zunächst anhand eines detaillierten Anforderungs-

profils analysiert, definiert und schließlich auch im Rahmen eines Umsetzungsprojektes implementiert, mit dem Ergebnis die komplexen Aufgaben des Rechnungseingangs- und -verbuchungsprozesses passgenau abbilden zu können.

Der Erfolg liegt im Gesamtprozess. Die von bpi solutions konzipierte Anwendung aus dem Zusammenspiel der verschiedenen Komponenten aus eigenen Entwicklungen, des Hersteller Insiders Technologies und Inspire Technologies sowie einer integrierten Schnittstelle in das ERP-System Navision der Firma Wilken-Neutrasoft führte zu einer durchgängigen Bearbeitung, schnelleren Abwicklung und höheren Transparenz über den gesamten Rechnungsbearbeitungsprozess.

Die schnelle, sichere Bearbeitung der digitalisierten Rechnungen setzt gute Analysewerkzeuge und wirkungsvolle Prüfroutinen, sowie digitale Workflows für Kenntnisnahme & Freigabe voraus, die für eine hohe Revisionssicherheit stehen.

Alle für die Geschäftsprozesse notwendigen Informationen aus eingehenden und vordefinierten Rechnungstypen werden automatisiert erfasst. Sind während des Genehmigungsprozesses Ergänzungen von Konten, Kostenstellen und buchungsrelevanten Informationen not-



wendig, werden diese einfach vom Sachbearbeiter hinzugefügt. Um die Lösung an die bei SWN eingesetzte führende Branchenlösung NTS.suite anzubinden, hat bpi gemeinsam mit Wilken Neutrasoft eine hochintegrierte Schnittstelle geschaffen. Alle notwendigen Daten können so bidirektional ausgetauscht werden. Weitere gesetzliche Anforderungen, wie die revisions-sichere Archivierung, werden mit der bestehenden Archivlösung dataglobal CS erfüllt.

Vereinfachung, Optimierung und Automatisierung der Prozesse

Da die SWN sowohl im Glasfaserbereich- als auch im Hausanschlusswesen jährlich wiederkehrend in großer Anzahl Tiefbaumaßnahmen beauftragt und dafür zwischen 3000 und 4000 Eingangrechnungen erhält, deren Bearbeitung durch den Abgleich von Aufmaßen sehr ineffizient abläuft, wurde für die SWN zur Vereinfachung des Abrechnungsprozesses ein neues Modul entwickelt. Dieses Modul kurz AVA (Ausschreibung, Vergabe, Abrechnung) genannt, stellt die schnelle Verfügbarkeit aller benötigten Rechnungsinformationen bei den Projektpartnern (z. B. Tiefbauunternehmen oder beauftragte Ingenieurbüros) sicher. bpi solutions ermöglicht mit dem neuen AVA-Modul, das sich eng an den Bedürfnissen der Anwender orientiert, ein

noch leichteres und intuitiveres Arbeiten sowie einen deutlich beschleunigten Workflow.

Der Projektpartner schickt das Ist-Aufmaß, nachdem die bestellte Leistung erbracht wurde. Das Ist-Aufmaß wird im AVA-Modul geprüft. Nach Freigabe des Ist-Aufmaßes wird über eine Schnittstelle zur Navision aus den gelieferten Daten des Ist-Aufmaßes eine ungebuchte Eingangsbuchung erzeugt. Diese Aufmaß-Rechnung hat ein Merkmal, welches den Bezug zum AVA-Vorgang kennzeichnet. Bei der Verarbeitung wird vor dem Erstellen einer neuen Eingangsbuchung das Feld AVA-Vorgang ausgewertet. Ist es leer, so erfolgt die Verarbeitung. Steht das Feld AVA-Vorgang auf JA, so wird keine neue Rechnung erstellt, sondern es wird die bereits existierende Aufmaß-Rechnung zur weiteren Bearbeitung herangezogen. Diese Aufmaß-Rechnung wird mit einem Update versehen.

Prozessoptimierung und Kostenreduzierung

bpi solutions erreicht das Ziel durch die Vereinfachung, Optimierung und Automatisierung der Prozesse. Damit gelingt den SWN eine deutliche Verkürzung der internen Bearbeitungszeit und damit einhergehende schnellere Bezahlung der Rechnungen und vermehrter Ausnutzung von Skonto bei gleichzeitig höherer Transparenz ihrer Abläufe.



Mehrwert für alle Geschäftsbereiche. Kundenorientiertes Arbeiten für eine nachhaltige Unternehmenspolitik mit der CRM-Lösung CAS genesisWorld

Die Meffert AG Farbwerke zählt zu den größten und sichersten Arbeitgebern in der Rhein-Nahe-Region und gehört laut „Focus Money“ zu den Top-Familienunternehmen. Die enorme Sortimentsbreite mit spitzen Produktqualität und höchster Liefertreue gehört seit Jahrzehnten zur gelebten Firmentradition. In gleicher Weise setzt das Unternehmen auf eine angemessene und langfristige Profitabilität als integralen Bestandteil einer nachhaltigen Unternehmenspolitik. Daher investiert die Meffert AG zur Optimierung aller betrieblichen Abläufe und Sicherung zukünftiger Erträge in moderne Software.

Meffert AG

Begonnen hat die Geschichte der Meffert AG 1947 mit der Eröffnung eines Farbengeschäftes in der Bad Kreuznacher Innenstadt. Durch unternehmerischen Mut und zukunftsorientiertes Denken zählt das Unternehmen heute zu den führenden Herstellern hochwertigster Farben und Lacke, Lasuren, Putze, Dichtmassen, Renovier- und Bautenschutzprodukte in Europa. Die über 30.000 Qualitätsprodukte sind in mehr als 60 Ländern bekannt. Dafür arbeiten mehr als 1500 Mitarbeiter an 16 nationalen und internationalen Produktions- und Distributionsstandorten, um optimale Warenverfügbarkeit und pünktliche Lieferung in der ganzen Welt zu garantieren.

Prozesse nachhaltig optimieren

Eine Herausforderung in erfolgreichen Unternehmen ist stets, die Kommunikationswege in international agierenden Unternehmen und insbesondere im Vertrieb zu optimieren. „Gerade für den Vertrieb und das Marketing war die Ausgangssituation herausfordernd“, sagt Dennis Schneider, Assistent der Geschäftsführung bei Dinova und verantwortlich für das Projekt CRM. „Unsere wichtigen Kunden- und Interessentendaten waren nicht nur auf verschiedene Standorte verteilt, sondern auch auf verschiedene Datenbanken mit redundanten Informationen, auf die nicht jeder Benutzer Zugriff hatte“. Diese Aufgabe sollte in der Meffert AG mit einer geeigneten CRM-Lösung schnellstens optimiert werden. Innerhalb des Unternehmensgruppe wurde die Dinova GmbH & Co. KG zur Pilotierung ausgewählt.

Wie genesisWorld hilft, Ziele zu erreichen

Das Hauptziel besteht darin, mehrere Anwendungen auf einer einzigen CRM-Plattform zu konsolidieren, welche die Hierarchie der einzelnen Repräsentanzen widerspiegelt. Durch diese Vereinheitlichung wird die Produktivität verbessert, indem die Daten synchronisiert werden können. Des Weiteren wird allen Mitarbeitern der Zugang zu den gespeicherten Informationen über alle Kunden und Angebote des Unternehmens in Echtzeit zur Verfügung gestellt.



„Die ausgereifte Funktionalität, das gute Preis-Leistungs-Verhältnis von CAS genesisWorld und das spürbare Verständnis von bpi solutions für unsere Aufgabenstellungen haben uns überzeugt“, stellt Dennis Schneider fest.

Entscheidend war in erster Linie die Einbindung aller Mitarbeiter und die hohe Flexibilität der Lösung. Die Gestaltungsmöglichkeit durch den sehr hohen Individualisierungsgrad per Datenbank- und App-Designer, sowie die Abbildung der internen Workflows bieten ein Komplettpaket für ein kundenorientiertes Arbeiten. Dabei werden sämtliche Aufgaben und Telefonate über das System realisiert, und die Ergebnisse in der Anwendung abgelegt. Der Zugriff erfolgt hierbei nahezu 100% über Webclient und App.

Inzwischen ist genesisWorld fester Bestandteil der firmeninternen Prozesse, unabhängig davon ob es sich dabei um Marketing- und Vertriebsanforderungen wie Brief- oder Mailversand, die Werbematerialverwaltung, Besuchsberichte, Aufgabensteuerung, das nachhaltige Speichern von Kontakten oder auch das Auswerten von Vertriebsprojekten handelt.

„Gerade das Reporting ermöglicht uns, einen genauen Überblick über die verschiedenen Produkte und Geschäftsfelder zu erhalten, den Vertrieb zielgerichtet zu analysieren und zu steuern“, freut sich Dennis Schneider.

Anpassung als Erfolgserlebnis

„Unsere Arbeit ist viel transparenter geworden. Wir können unsere Ergebnisse besser messen, weil im System zentral verwaltet wird, welche Kommunikationsereignisse beim Kunden gesetzt wurden und wie die Kundengespräche vor Ort waren“, erläutert Dennis Schneider. „Deutlich effizienter funktioniert die Zusammenarbeit zwischen Außen- und Innendienst. Nach einer Bauprojektbegutachtung können wir dem Kunden eine Auswertung automatisiert zur Verfügung stellen, da Außen- und Innendienst auf derselben Plattform arbeiten. Vor allem aber hat sich auch die Datenqualität verbessert, weil die Software eine strukturierte Datenbasis ermöglicht.“

Mehrwert für alle Geschäftsbereiche

„Mit der überzeugenden Software genesisWorld haben wir die ideale Lösung für unsere Anforderungen gefunden und in der agilen und lösungsoffenen bpi solutions steht uns ein perfekter Partner für unsere Ansprüche an ein maßgeschneidertes CRM-System bereit“, fasst Dennis Schneider seine Erfahrungen aus dem Pilotprojekt zusammen.

Die nächsten Schritte sind bereits in Planung, wie das Abbilden des Reklamationsmanagements und der Rollout auf weitere Tochterunternehmen der Meffert AG.



Reklamationsworkflow als Chance - Kunden und Prozesse stets im Blick mit dem bpi Sales Performer

In der Möbelbranche besteht ein sehr hoher Qualitätsanspruch. Dieser spiegelt sich nicht nur in der Möbelproduktion wieder, sondern auch in der Bearbeitung auftretender Probleme vom Verkauf bis zur Nutzung der Objekte durch den Endkunden. Hierbei liegen die Ursachen der Reklamationen an unterschiedlichen Gegebenheiten. Die zeitnahe Bearbeitung von Kundenreklamationen ist ein zentraler Bestandteil einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit Kunden. Neben falschen Erfassungen und Lieferungen ist einer der Hauptgründe eine späte oder unterlassene Reparatur der eingesetzten Objekte.

Professionelles Reklamationsmanagement

Der von bpi solutions konzeptionierte Workflow deckt alle Fälle der Reklamationsbearbeitung ab, unabhängig davon, in welchem Unternehmensbereich die Ursache liegt bzw. durch welche Abteilung die Hilfestellung erfolgen wird. Über den bpi Sales Performer werden die Reklamationen erfasst und mittels Workflow teilautomatisiert allen Beteiligten übermittelt. So erfolgt z. B. beim Hersteller eine automatische Benachrichtigung über die Anlage der Reklamation an das Möbelhaus und ggf. auch den Endkunden. Interne Abteilungen werden, sofern notwendig, ebenfalls automatisch per E-Mail über neue

Aufgaben im Workflow informiert. Anforderungen, welche nicht vollständig automatisierbar sind, wie z.B. die Abfrage weiterer Informationen oder die Ablehnung einer Reklamation müssen nur noch durch die jeweiligen vorgangsindividuellen Informationen ergänzt werden. Über die Betreffzeile in eingehenden E-Mails werden die Kontaktinformation automatisch in den Sales Performer übernommen. Auf diese Weise geht keine Information verloren. Alle Prozessbeteiligten sind involviert und jederzeit auf dem neuesten Stand des Reklamationvorgangs.

Neben der Optimierung der Kundenbeziehung, zählen auch wirtschaftliche Gründe für den Einsatz einer einheitlichen Lösung. Durch die Erfassung und Angabe der Reklamationsgründe, können definierte Kriterien priorisiert und somit die Reihenfolge der Bearbeitung gesteuert werden. Dies führt zu einer lückenlosen Bearbeitung von Reklamationen und Beschleunigung der Abläufe. Für den Endkunden ist eine extrem schnelle Bearbeitung seiner Anfrage sichergestellt.

Der Nutzerkreis für die Anwendung ist sehr groß. Die Erfassung kann durch alle autorisierten Mitarbeiter erfolgen. Der Workflow steuert automatisch, wer im jeweiligen Unternehmensbereich für die Bearbeitung zuständig ist. Hierbei sind sowohl technische Bearbeiter (zuständig für Fragen zur Bedienung und zur Wartung) als auch kauf-



männische Bearbeiter (zuständig für Fragen zu Lieferreklamationen bzgl. Produkt, Menge oder Termin) an der zeitnahen Bearbeitung einer Kundenreklamation beteiligt.

Optimierte Kundeninteraktion

Bei führenden Polstermöbelhersteller wie z. B. ADA Möbelfabrik, KOINOR Polstermöbel GmbH & Co. KG, Polstermöbel Oelsa GmbH & Co. KG oder Willi Schillig Polstermöbelwerke GmbH & Co. KG steht der Kunde mit seinen Wünschen stets im Fokus. Die Unternehmen legen seit jeher großen Wert auf eine zielführende Interaktion mit den Kunden. Für diese Zielerreichung setzen die Möbelhersteller seit vielen Jahren auf die Lösungen von bpi solutions. Die CRM-Lösung bpi Sales Performer unterstützt die wirkungsvolle Pflege der Kundenbeziehungen und hilft bei der Optimierung der Prozesse im Innen- und Außendienst. Ferner wird das Vertriebscontrolling, die Kundenbetreuung sowie die Auswertungen und Erfolgskontrollen spürbar vereinfacht. Ergänzend wird der Reklamationsworkflow umgesetzt.

Aus Reklamationen Chancen machen

Zuerst wird der Reklamationsprozess gründlich analysiert, optimiert und visualisiert. Auf dieser Basis wird anschließend ein komplexer Reklama-

tionsworkflow im bpi Sales Performer angelegt. Jeder einzelne Vorgang im Workflow wird mit Zuständigkeiten und Sollbearbeitungszeiten ausgestattet. So ist jederzeit ersichtlich, welcher Vorgang zu erledigen ist, wie viele Vorgänge bei den einzelnen Mitarbeitern aufgehängt sind und wo eine Reklamation zeitlich eskaliert. Die Kommunikation mit allen Beteiligten läuft im Workflow teilautomatisiert ab.

So werden z. B. einem beauftragten Reparaturdienstleister die notwendigen Daten digital übermittelt. Der zurückgeschickte Reparaturbericht wird automatisiert der Reklamation zugeordnet und als Kontakt im bpi Sales Performer abgelegt. Sofern ein Reparatur- oder Umtausch-auftrag im ERP-System hinterlegt werden soll, werden die Basisdaten für diesen Auftrag ebenfalls automatisch exportiert, so dass die Daten vom ERP weiterverarbeitet werden können. Ist keine Auftragsanlage im ERP erforderlich, z.B. für den Versand von Kleinteilen, können die notwendigen Begleitpapiere direkt aus dem Sales Performer heraus erzeugt werden.

Die internen Bewertungen stehen nach Abschluss einer Reklamation auch weiterhin allen berechtigten Mitarbeitern zur Verfügung. Somit kann aus den Erfahrungen der Vergangenheit schnell auf aktuelle Anfragen der Endkunden reagiert werden.



Mehr Effizienz in der Unternehmenskommunikation. Voglauer erleichtert mit dem bpi Publisher das Management der Verkaufsunterlagen

Mit rasanter Geschwindigkeit wachsen die Herausforderungen an die Möbelindustrie, ihre Produkt- und Preisinformationen für unterschiedlichste Anforderungen bereitzustellen. 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.

Voglauer Gschwandtner & Zwilling GmbH

Die Voglauer Gschwandtner & Zwilling GmbH produziert seit über 80 Jahren für den europäischen Markt Möbel und Hotelzimmereinrichtungen der Premiumklasse. In bester Handwerkstradition und unter Zuhilfenahme modernster Technik. Aus dem kleinen Tischlereibetrieb, gegründet 1932 durch Sebastian Gschwandtner in der Abtenau, ist ein international erfolgreiches Unternehmen mit mehr als 400 Mitarbeitern geworden, das vor allem Bereich Naturholzmöbel bekannt ist. Bis heute ist Voglauer ein familiengeführter Betrieb.

Datenmanagement und Integration

Das Familien- & Traditionsunternehmen Voglauer nutzt das integrierte, modulare Publishingsystem für das Management der Produktdaten in einem einheitlichen System, die

umfassenden Automatisierungsmöglichkeiten sowie die schnelle und kostensparende Verkaufsunterlagenerstellung und -aktualisierung. Der bpi Publisher deckt den gesamten Prozess bei Voglauer ab - von der Erstellung bis zur individuellen Anpassung der Verkaufsunterlagen und Listen. Alle relevanten Informationen wie Artikel, Varianten, Beschreibungen, Preise, Konditionen, Piktogramme und Fotos werden in einer Datenbank verwaltet. Durch die direkte Verknüpfung der Inhalte mit dem Layout entfallen zeitraubende manuelle Anpassungen.

Schneller zum Ziel durch weniger Arbeitsschritte

Der bpi Publisher überzeugt bei Voglauer durch die einfache Bedienbarkeit, den anwenderfreundlichen Aufbau und die Steuerung der internationalen Verkaufsunterlagen durch das integrierte Übersetzungstool. Die Unicodefähigkeit hilft dem Unternehmen auch osteuropäische Sprachen mühelos in den Verkaufsunterlagen umzusetzen. Ferner erfolgt die Erstellung von ScanPrix Dateien für die Handelspartner automatisiert. So unterstützt der bpi Publisher das Unternehmen erstklassige Qualität zu liefern und gleichzeitig den Zeit- und Kostenaufwand für die Pflege der Produktinformationen sowie die Korrekturzyklen und Fremdkosten zu minimieren.

In der aktuellen Lage, bedingt durch die Verbrei-

Veranstaltungsvorschau 2021

tung des Coronavirus und aufgrund amtlicher Verordnungen ist heute noch nicht absehbar, welche Veranstaltungen/Messen durchgeführt werden. Wir planen an nachfolgenden Veranstaltungen teilzunehmen.



Hannover Messe 2021

Die Weltleitmesse der Industrie
12. -16. April 2021
Hannover
www.hannovermesse.de



moebel austria 2021

Das Branchenevent auf der Salzburger Messe
05. -07. Mai 2021
Salzburg
www.moebel-austria.at



M.O.W. 2021

Der europäische Branchentreff Nummer 1
19. - 23. September 2021
Bad Salzuflen

Die gegenwärtige Krise aufgrund der weltweiten Covid-19 Pandemie verdeutlicht in bisher nie da gewesener Weise die (positiven) Potentiale der Digitalisierung. Wenn wir dieser Krise überhaupt etwas Positives abgewinnen kann, dann ist es die Tatsache, dass die Erfahrungen so vieler mit den digitalen Werkzeugen der Beschleuniger für die Digitalisierung in Deutschland sein wird.

Wir wollen mit unseren virtuellen Events und Online-Veranstaltungen dazu beitragen weiteres Wissen zu verschiedenen Themenbereichen weiterzugeben.

Im November haben wir bereits mit einer kleinen Reihe zum Themengebiet CRM begonnen.

Unsere Online-Veranstaltungen adressieren sich an Interessierte für Erstinformationen als auch für Anwender und Experten, die sich schon mit der Thematik beschäftigen.

Verschaffen Sie sich einen Überblick über die aktuellen Digitalisierungskonzepte in Bezug auf organisatorische, prozessuale und technische Aspekte. Profitieren Sie von Erkenntnissen aus der Praxis und erfahren Sie, welche Maßnahmen geeignet sind, manuelle Tätigkeiten zu minimieren und Effizienzsteigerung zu erzielen. Nutzen Sie den Erfahrungsaustausch mit ausgewiesenen Experten und erweitern Sie Ihr Netzwerk.

Im Januar starten wir mit den Themen ...



bpi for kids, bpi bewegt Aufgeschoben ist nicht aufgehoben

Soziale Verantwortung vor Ort

Anke und Henning Kortkamp, Inhaber und Geschäftsführer von bpi solutions, leben das Motto: Geteilte Freude ist doppelte Freude. Soziale Verantwortung ist Teil der Firmenphilosophie. Daraus entstand auch das Konzept „bpi for kids“, welches sich in einem stetigen Entwicklungsprozess befindet. Anke Kortkamp blickt zurück: „Unsere Leistungsgesellschaft mit ihren Anforderungen, Begleitumständen des demografischen Wandels sowie zahlreiche Einzelschicksale begründeten vor Jahren den Ursprung des Projektes „bpi for kids“. Seither sind viele neue Ideen entstanden, das soziale Engagement auszuweiten. Und diese sind unter den Covid-19 Bedingungen nochmals wichtiger geworden.“

Unterstützung Bielefelder Einrichtungen

Eine feste Institution unter der Fahne „bpi for kids“ mit dem Motto „Spenden statt Schenken“ ist seit vielen Jahren die Unterstützung der Bielefelder Einrichtungen, Kinderhäuser Wintersheide und Jugendwohnheim Linie 3, durch zweckgebundene Geldspenden anstelle von Kundenpräsenten. In diesem Jahr ist durch Covid-19 alles anders. Statt des gemeinsamen Plätzchenbackens war bereits im Vorwege das Alternativprogramm

Zauberei auf Wolke Drei - Staunen-Lachen-Mitmachen mit dem Zauberer Meiko Gaese mit Corona-konformen Hygienemaßnahmen vorgesehen. Doch die steigende Zahl der Infektionsfälle lie auch für dieses Alternativprogramm keinen Raum. Die Kinder dürfen sich dennoch freuen. Sobald die organisatorischen und gesundheitlichen Voraussetzungen gegeben sind, wird das Mitmachprogramm nachgeholt.





Persönliches Engagement

Die bpi solutions entwickelt sich stets weiter und ist kontinuierlich gewachsen. Die Inhaber fassten bereits früh den Entschluss, das soziale Engagement parallel zum Unternehmenserfolg auszubauen. Ob „bpi for Kids“, „bpi bewegt“ oder die „bpi-Arena“, alle Aktivitäten sollen dazu beitragen andere Menschen zu begeistern, einzubinden, zu integrieren. Anke Kortkamp: „Das gesamte bpi-Team steht hinter den Aktionen es ist uns allen eine Herzensangelegenheit! Soziales Engagement, ob für Kinder, Jugendliche oder Erwachsene ist fest in den Köpfen unseres Teams verankert. Es ist wunderbar wie einfach Engagement und Hilfe aussehen kann, wenn viele mitmachen.“

bpi-Arena am Waldbad Senne

Gemeinsam mit den Verantwortlichen des TuS 08 Senne I ist in den letzten Jahren viel Positives erreicht worden: Die Neugestaltung der Sportanlage, die Umgestaltung der Fußballabteilung, die Kinder- und Jugendarbeit, das gemeinsame bpi Firmenfußballturnier.

Bedingt durch Covid-19 mussten in der ersten Jahreshälfte viele Veranstaltungen abgesagt werden, so auch das bpi Firmenfußballturnier. Dieses soll nun im Rahmen der 101-Jahrfeier

des TuS 08 im kommenden Jahr ausgetragen werden.

Im Sommer sollte es mit dem Neubau der Kabinen in der bpi-Arena weitergehen. Doch der erneute Lockdown hat jetzt wieder alles zum Erliegen gebracht. Besonders hart ist dies für die Kinder und Jugendlichen, die, egal in welcher Sportart, nicht nur ihren Sport bis mindestens Anfang 2021 nicht mehr ausüben können, sondern viele auch in prägenden Entwicklungsphasen, sowohl sportlich als auch persönlich, ausgebremst werden.

In der Hoffnung bald zu einer Normalität zurückkehren, die es uns erlaubt, gemeinsame Veranstaltungen durchzuführen, entspannte Gespräche im Freundeskreis zu führen, wünschen wir Ihnen und uns Allen zunächst eine friedvolle Weihnachtszeit und einen guten Start ins Jahr 2021.

5. Firmen-Fußballturnier

Freitag 19. Juni 2020 - ab 18.00 Uhr
Fußball-Dart, Hüpfburg u. diverse Verpflegungsmöglichkeiten / Eintritt frei

bpi Arena am Waldbad Senne | Waldbad 74 | 33659 Bi
Weitere Informationen finden Sie unter www.bpi-bewegt.de





VERSCHOBEN
WIR FREUEN UNS AUF 2021



MITGLIED BEI:

DIE FAMILIEN
UNTERNEHMER

Wir sind
die Wirtschaft!



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 axence, 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.

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