

„KPS Ambiente Touch“ ist ein digitaler Verkaufsassistent (r.). Um eine mobile Branchenlösung, die Zugriff in Echtzeit ermöglicht, handelt es sich beim „BPI Sales Performer mobile“. Und „Xcalibur“ ist eine B2B-Kommunikationslösung für den Austausch der Stamm- und Bewegungsdaten (u.).



langen der IT. „Im Zusammenspiel entfalten unsere Einzellösungen jetzt ihr volles Potenzial“, betont das Trio. Gemeinsam bauen sie Brücken zwischen den Geschäftspartnern, geben Sicherheit in der Konfiguration, beseitigen Insellösungen, reduzieren administrativen Aufwand und unterstützen Unternehmen mit Multichannel-Lösungen für die mobilen Strategien von der Produktion bis hin zum POS – innovative IT-Anwendungen, die Menschen und Unternehmen in die Lage versetzen, dem geänderten Einkaufsverhalten gerecht zu wer-



BPI Solutions, Diomex, SHD: Das IT-Experten-Trio

Integrale Lösung für höhere Wertschöpfung

Zu den Schlüsselfaktoren, um sich in der Möbelbranche zukunftsfähig aufstellen zu können, gehört eine integrale Software-Lösung. Dies gilt umso mehr für Unternehmen, die nicht nur nachhaltig im Sinne der Prozessoptimierung sind, sondern auch die Bedürfnisse der Nutzer im Auge haben.

Die drei Anbieter BPI Solutions, Diomex Software und SHD verfügen über spezielle vernetzte Lösungen, mit denen sie die Kommunikation zwischen Hersteller und Handel auf allen Ebenen optimieren wollen. Der ganzheitliche Ansatz verbessert unter anderem das Stammdatenmanagement, den bidirektionalen Datenaustausch sowie die elektronischen Bestellungen für Variantenartikel. Die Integration von ERP-, CRM- und Publishing-Systemen führt in Summe zu einer Steigerung der Wertschöpfung in den Unternehmen.

Dabei gehe es „um nicht weniger als die Ausrichtung des Möbelhandels und der -hersteller auf die

sich rasant verändernden Umgebungsvariablen“, unterstreichen die drei Anbieter. Sowohl die Qualität als auch die Geschwindigkeit des Datenaustauschs müssen deutlich verbessert werden, wenn der Vermarktungserfolg für Industrie, Handel und Verbände auch in Zeiten des Omnichannel-Handels bestehen bleiben soll.

Die zunehmende mobile Nutzung von Smartphones und Tablets durch Anwender im stationären Handel potenziert dabei die Anforderungen. Internet, Social Media und E-Commerce haben sich zu wesentlichen Innovationstreibern entwickelt – technologisch, strukturell, prozessual und nicht zuletzt auch kulturell.

Deshalb lautet das Zauberwort „Kooperation“. BPI Solutions, Diomex Software und SHD sind seit vielen Jahren in der Möbelbranche als führende Experten bekannt. Mit ihren vielfältigen Anwendungen unterstützen die drei Anbieter die Unternehmen in nahezu allen Be-

den und die komplexen technischen und logistischen Herausforderungen in der Möbelbranche zu beherrschen.

Das Ergebnis dieses Zusammenspiels: Unternehmen greifen von zentraler Stelle auf ein regelgeführtes System zurück. Der permanente Datenaustausch mit automatischer Versionierung zwischen Hersteller und Handel ist Realität. Informationen über Verfügbarkeit, Nachfrage und Bestellstand, Katalogdaten und Preislisten werden in Echtzeit ausgetauscht.

Bereits heute setzen mehr als 600 Unternehmen aus der Möbelbranche auf Lösungen wie „Xcalibur“, „BPI Publisher“, „BPI Sales Performer“, „Ecoro“, „MHS“, „KPS Ambiente“ und weitere Anwendungen, die das Ziel verfolgen, ihre jeweiligen Kunden in optimaler Weise zu bedienen. Zu den überzeugten Anwendern gehören unter anderem die Begros, Ada Möbelfabrik, FM Munzer, Himolla, Koinor, Materacow, Nolte Germersheim, Paidi, Polipol-Gruppe, Rauch, Wellemöbel, Möbel Hardeck, Möbelcenter Biller, Möbelhaus Finke, Zurbrüggen, die Sommerlad-Gruppe sowie die niederländische DMG-Gruppe.

■ www.bpi-solutions.de
 ■ www.diomex.com
 ■ www.shd.de