

Softwareumstellung ohne „Kopfschmerzen“

CPS Radlherr GmbH ersetzte beim Innsbrucker Sanitärgrößhändler Geiger & Platter eine EDV-Sonderlösung durch „Orlando“.

„Kein Problem ist uns zu klein - und keines zu groß!“, ist der Leitspruch der Geiger & Platter GesmbH & Co KG in Innsbruck. Als einer der größten Groß- und Einzelhändler für Sanitär- und Heizungsbedarf in Tirol führt das Unternehmen ca. 70.000 Artikel, davon sind 10.000 ständig lagernd.

Geiger & Platter entschloss sich, die eigens für die Firma geschaffene Software zu ersetzen. Ein hoher Automatisierungsgrad in Warenwirtschaft und Finanzbuchhaltung sollte es ermöglichen, die Kunden noch schneller und flexibler zu bedienen und ohne Aufwand Daten von Vorlieferanten zu übernehmen. Wegen der Betreuung waren Tiroler Unternehmen bevorzugt.

Vier Softwarepakete kamen in die engere Wahl. Ein überzeugendes Umsetzungskonzept gab den Ausschlag für die Auswahl der kaufmännischen Gesamtlösung Orlando. 23 Ar-

beitsplätze mussten pünktlich umgestellt werden, ohne Parallelbetrieb und ohne die Möglichkeit, die Software-Einführung zu verschieben. Der Innsbrucker Softwarehersteller CPS Radlherr GmbH realisierte das Projekt gemeinsam mit dem Orlando-Systempartner Decom in Steyr.

Automatische Bestpreisgarantie

Vor der Installation wurden zusätzliche Datenimport-Schnittstellen geschaffen. Artikeldaten verschiedener Hersteller werden über Datenorm-Schnittstellen ins System eingespielt und automatisch zugeordnet. Damit unterstützt das System auch die Bestpreisgarantie von Geiger & Platter. Dabei kommt automatisch der für den jeweiligen Kunden günstigste Preis auf die Rechnung.

Geiger & Platter EDV-Leiter Thomas Berger über die Ver-



Ihr Referent:
Web 2.0-Experte, Prof. Dr. Manfred Leisenberg, Lehrstuhl Wirtschaftsinformatik Fachhochschule des Mittelstandes in Bielefeld, Unternehmensberater und Trainer

IDC Central Europe GmbH - Niederlassung Österreich

Tel: +43 1 5267328
Fax: +43 1 5267329

office@idc-austria.at
www.idc-austria.at

Web 2.0 Workshop

Machen Sie aus Web 2.0-Tools profitable Anwendungsszenarien für Ihr Unternehmen

Inhalte:

- Einsatz von Weblogs, Wikis & Podcasts
- Optimierung virales Marketing & Social Network
- mit Web 2.0-Technologien Kosten senken
- Kunden gezielt ansprechen, interaktiv einbinden
- Ihre Beiträge im Netz populär machen

Ort: BTC Weiterbildung, Rahlgasse, 1060 Wien
Termin: 23. September 2008



CRM für SAP-ERP-Anwender

SRB Consulting hat ein neues CRM-Lösungspaket für SAP ERP-Anwender geschnürt.

„SRB.CRM in 10 Tagen“ richtet sich mit fix definiertem Funktionsumfang an alle, die bereits ein SAP-ERP-System im Einsatz haben und ihre Kundenorientierung steigern wollen. Eine SAP-CRM-Testlizenz mit der Laufzeit von drei Monaten ist inkludiert. Nach zehn Tagen, so der Anbieter, können Vertriebsmitarbeiter vor Kundenbesuchen die Historie im Kundenstamm-

blatt ansehen, nach Terminen ihre Verkäufe und Aktivitäten direkt einpflegen, ihre Termine synchronisieren und neue Ansprechpartner identifizieren und einpflegen. Vertriebsleiter können umfangreiche Auswertungsmöglichkeiten zu Pipeline und Vertriebsaktivitäten nutzen.

Das Design gestattet es, Menüs und Internet-Inhalte wie etwa RSS Feeds oder andere Web-Dienste beliebig anzuordnen. Unternehmen sind dadurch in der Lage, das „Skin“ (Erscheinungsbild) der Software zu modifizieren und dabei firmeneigene Stan-

dards unterzubringen. Neben dieser Neuerung erweiterte sich auch der Funktionsumfang der Applikation „Pipeline and Performance Management“.

Ausgebaut wurde ferner das Reporting, wie auch der Marketing- und Service-Bereich mit neuen Funktionen verbessert wurde. Völlig neu ist ein Web-Service-Tool, welches Unternehmen gestatten, ohne Programmierung Drittsoftware, wie spezielle Kundendatenbanken sowie Altsysteme, anzubinden.

besserungen durch den Umstieg auf die neue Software: „Neben dem Eingabekomfort sind Datenimport und vollautomatische Preiswartung eine enorme Erleichterung.“

„Schon bisher profitierten technische Großhandelsfirmen mit Orlando vom einfachen, direkten Datenaustausch mit Kunden und Lieferanten“, erläutert CPS-Geschäftsführer Gerhard Radlherr. „Viele der speziellen Anforderungen von Geiger & Platter fließen in den

www.orlando.at

www.srb.at