



Suisselearn Media AG

Branche

Bildung, Bürobedarf,
Publizistik/Medien,
Verlagswesen

Hauptkunden

Unternehmen

Haupttätigkeit

Handel
Bildung
Übriges

Anzahl User

45

ingold-biwa

Ausgangslage

Als im Jahr 2011 die beiden ursprünglichen Firmen fusionierten, entschied man sich, das bei der BIWA Schulbedarf AG eingesetzte Opacc ERP, welches sich als leistungsfähig und stabil erwiesen hatte, weiterhin einzusetzen. Die Lösung von Opacc bot nicht nur breite Funktionalität, sondern auch den Vorteil, dass Systemerweiterungen aus einer Hand und direkt vom Hersteller bezogen werden konnten. Das Ziel: Das System mit vollintegrierten Anwendungen für CRM und E-Commerce auszubauen.

Lösung

Wie geplant, wurde der ERP-Funktionsumfang schrittweise mit weiteren Opacc-Anwendungen erweitert. Mit Opacc OXAS wurde Opacc ERP um eine Plattform ergänzt, die auf einer Service-orientierten Architektur beruht und den reibungslosen Datenaustausch ermöglicht. Dann wurde Opacc Enterprise CRM Sales eingeführt. Schliesslich erfolgte mit der Einführung von Opacc Enterprise Shop die letzte Ausbauphase, die für das Unternehmen von grösster Bedeutung ist.

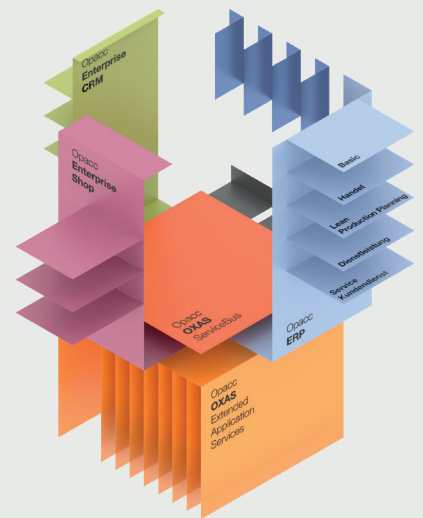
Nutzen

Digitalisierte und integrierte Prozesse führen zu mehr Effizienz und Flexibilität - für Anbieter und Kunden. Der E-Shop bietet ein perfektes Einkaufserlebnis, das sich optimal an die individuellen Bestellprozesse der Kunden orientiert. Mit der Einführung der integrierten Opacc-Gesamtlösung für Stammdatenpflege, Auftragsbearbeitung, Kundenmanagement und Online-Shop werden Schnittstellen und potentielle Probleme zwischen unterschiedlichen Applikationen absolut vermieden.



Thomas Hildebrand
Projektleiter Marketing

«Schlagkraft, Agilität und Geschwindigkeit sind für uns als KMU äusserst wichtig. Mit den kombinierten Lösungen von Opacc haben wir deutlich an Schlagkraft gewonnen. Für uns ist das Projekt auf der ganzen Linie ein Erfolg.»



Produktiv seit 2003

OXAS

ERP

CRM

EnterpriseShop

Key-Features

Absatzplanung | Aktivitäten-Planung |
Barcode Adressen | Dokument-Management | Enterprise Search | Katalog-Management | Office-Integration | POS (Point of Sales) | Preis-/Mengen- und Verpackungseinheiten | Ressourcen-Management, grafisch | Sammel-Verrechnungen | Shared Business Objects | Tapi-Integration | Verbandsabrechnung

Opacc

Extended
Enterprise
Software

Eine integrierte Opacc-Gesamtlösung

Die Aufgabe, gestellt von der Suisselearn Media AG war klar: Der Ausbau des bestehenden Opacc ERP-Systems sollte als Gesamtlösung verwirklicht werden - Software und Service aus einer Hand, mit eng verzahnten Applikationen, möglichst ohne Schnittstellen. Das ERP der Opacc AG erfüllte diese Anforderungen perfekt und bewies seine Ausbaufähigkeit. Die erweiterte Lösung bietet Enterprise Resource Planning, CRM und E-Commerce. Der Opacc Enterprise Shop erwies sich als Volltreffer.

Mit anspruchsvollen Anforderungen und einem agilen Projekt zum Erfolg

Kundennähe und eine hohe Lieferbereitschaft gehören zu den Stärken der Suisselearn Media AG. «Optimale Customer Experience ist entscheidend, damit sich die Kunden wohlfühlen», erklärt Thomas Hildebrand. Er ist Marketing Projektleiter, und die Unterstützung durch moderne Business Software ist ihm sehr wichtig. Dieses Ziel wurde bei der Suisselearn Media AG durch den schrittweisen Ausbau des bestehenden Opacc ERP Systems erreicht. Mit Opacc OXAS wurde zuerst eine Plattform integriert, die den nahtlosen Datenaustausch zwischen den integrierten Applikationen ermöglicht. Dann wurde Opacc Enterprise CRM Sales eingeführt. Dies ermöglicht es dem Innendienst und den sieben Aussendienstmitarbeitern jederzeit eine gemeinsame Datenbasis zu nutzen, die alle relevanten Informationen und Funktionen enthält. Die Einführung des Opacc



Enterprise Shops war vorläufig die letzte Ausbauphase, die aber für das Unternehmen gemäss Thomas Hildebrand von grösster Bedeutung ist: «Gemeinsam mit unseren Mitarbeitenden haben wir im Rahmen eines agilen Projekts einen anspruchsvollen Anforderungskatalog für unseren Webshop zusammengestellt und mit Opacc umgesetzt.» Mit Erfolg: Ohne den Umsatz in den anderen Vertriebskanälen zu schmälern, konnte mit dem Opacc Enterprise Shop der Umsatz deutlich gesteigert werden.

Vollständige Integration aller Daten dank Opacc OXAS

Das Erfolgsgeheimnis für das Zusammenspiel aller Vertriebskanäle bei Suisselearn ist die vollständig integrierte Systemlandschaft. Im Opacc ERP System werden die zentralen Stammdaten geführt, die Warenwirtschaft gesteuert und die Verkaufs- und Einkaufsprozesse abgewickelt. Das zentrale Adress-Management verhindert Doppelspurigkeiten und stellt die notwendigen Adressen zur Verfügung. Gleiches gilt für das Produktdaten-Management. Im Verkauf werden die Auftragsabwicklung sowie das Angebotswesen mit integriertem

Verkaufschancen-Management genutzt. Der Beschaffungsprozess, die Bestellüberwachung und der Wareneingang basieren auf einer optimalen Lagerbewirtschaftung, so dass eine maximale Lieferbereitschaft bei minimalen Beständen garantiert ist. Für die Bearbeitung von Leads und der Pflege der Kundenbeziehungen wird Opacc Enterprise CRM Sales genutzt. Nebst der eigentlichen Adressverwaltung steht für jede Adresse ein Dashboard zur Verfügung, mit dem Information zu Kontaktpersonen, Umsätzen, Verkaufschancen und aktuelle Verkaufsdokumente angezeigt werden können. Die Grundlagen dazu liefert Opacc OXAS, das ausserdem für die Verwaltung und Archivierung von Dokumenten zum Einsatz kommt. Besonders stolz ist Thomas Hildebrand auf den Opacc Enterprise Shop, der keine Wünsche offen lässt. Von grösstem Vorteil ist hier die mögliche Individualisierung der Kunden-Bestellvorgänge. Kundenspezifische Sortimente lassen sich abbilden, Freigabeprozesse unterstützen, Budgetvorgaben für Lehrpersonen verwalten und Sortimente je nach Besteller einschränken. zu einem Nachschlagewerk für alle Produkte geworden.

Fazit

E-Commerce wird für Suisselearn Media immer wichtiger. Dass mit dem Opacc Enterprise Shop die Umsätze deutlich gesteigert werden konnten, ohne dass andere Verkaufskanäle kannibalisiert wurden, unterstreicht diese Bedeutsamkeit. Die Gründe dafür, dass der E-Shop so gut ankommt, verortet Thomas Hildebrand in der höheren Conversion Rate, der Benutzerfreundlichkeit und dem besseren Check-out, die der neue Webshop bietet. Das zeigen auch positive Rückmeldungen der Kunden. Zudem liefert das integrierte Zusammenspiel von ERP, CRM und Webshop die Basis für effiziente Geschäftsprozesse ohne Schnittstellen oder Medienbrüche. Thomas Hildebrand ist vom Projekterfolg überzeugt: «Wir haben mit den Lösungen von Opacc deutlich an Schlagkraft gewonnen. Für uns ist das Projekt auf der ganzen Linie ein Erfolg.»