Inhaltsverzeichnis

Wir begrüßen unsere neuen Kunden: 2
Neuentwicklungen: 2
docAPPOINT 2
***opus ware* R4 Neuerungen** 6
Kurzbeschreibung Point-S Portal Anbindung 6
Erweiterung des Exportpools an die diversen Reifenportale. 6
opus ware Mobile 7
Die Lösung für den Außendienst und für das Management. 7
Werbung in *eklassik* 14

Wir begrüßen unsere neuen Kunden:

Renner Kompressoren Güglingen

Wir wünschen viel Spaß mit den neuen *orgaplus News* und sind immer gerne für Anregungen und Kritiken offen. Nutzen Sie unsere Homepage für aktuelle Informationen.

Neuentwicklungen:

docAPPOINT

Was kann diese Lösung?

Mit **docAPPOINT** können Sie Ihre Kunden oder andere beliebige Personen automatisch an bestimmte Termine erinnern. Die Erinnerung erfolgt automatisch über eMail oder über SMS.

Die Handhabung ist sehr einfach und erfordert manuell nur die Eingabe des Namens des Email-Postfaches oder der Telefonnummer und des Erinnerungsdatums. Beliebige Textbausteine mit Anredeplatzhalter können gepflegt werden, die dann einzeln jeweils den Erinnerungen zugeordnet werden können. Es sind Textbausteine für eMail- und SMS Erinnerungen möglich.

Voraussetzungen:

Der Betreiber von **docAPPOINT** benötigt lediglich einen Internetanschluss und einen Browser um die Termine manuell erfassen zu können. Im Hintergrund läuft ein Apache-Server der speziell für docAPPOINT und die SMS Anbindung ausgelegt ist. Und der für eine sichere Speicherung in verschlüsselter Form für sämtliche Daten verantwortlich ist. Dieser Server wird automatisch immer auf dem neuesten Stand gehalten.

Die Kosten für diesen Server belaufen sich auf € 9,90 pro Monat.

Anwendungsgebiete:

1. **Reifenbranche:**
   - Erinnerung aus der Montageboxbelegung zum Saisonstart für diverse Aktionen und
     Reifenwechsel.
   - Erinnerung zum TÜV und AU
   - Erinnerung zur Werkstattkontrolle
   - usw.

2. **Maschinenbau:**
   - Erinnerungen zur Wartung und Instandhaltung
   - usw.

3. **Arztpraxen:**
   - Erinnerung der nächsten Arztvorsorgeuntersuchung
   - Erinnerung der nächsten Arztnachsorge, Arzttermins
   - usw.

4. **Rechtsanwälte**
   - Erinnerungen an Anwalts- und Gerichtstermine
   - Erinnerungen an Vororttermine
   - usw.

5. **Steuerberater**
   - Erinnerungen an Steuertermine
   - usw.

Schnittstellen:

DocAPPOINT kann zum Einen manuell über den Internet Browser und zum Anderen automatisch von ***opus ware R4*** und z.B. jedem anderen Warenwirtschaftssystem mit den entsprechenden Daten beschickt werden, sofern die einfache Schnittstelle bedient werden kann.

Installation:

Die Installation ist einfach und schnell. Es wird lediglich der Link (auch Subdomain) des Betreibers zur docAPPOINT Seite benötigt. Alles andere ist selbsterklärend.

Preise:

Einmaliger Lizenzpreis:	**€ 1.450,-**	
Lfd. Kosten/Monat:	**€**	**9,90**
SMS Kosten pro SMS	**€**	**0,075 pro SMS**

Hier ein Beispiel der docAPPOINT Eingabe:

In der Login-Eingabemaske geben Sie nun ihre Zugangsdaten ein.

Erinnerung anlegen:
Möchten Sie einen neuen Erinnerungstermin erstellen, dann klicken Sie den Link „*(NEU)*“.

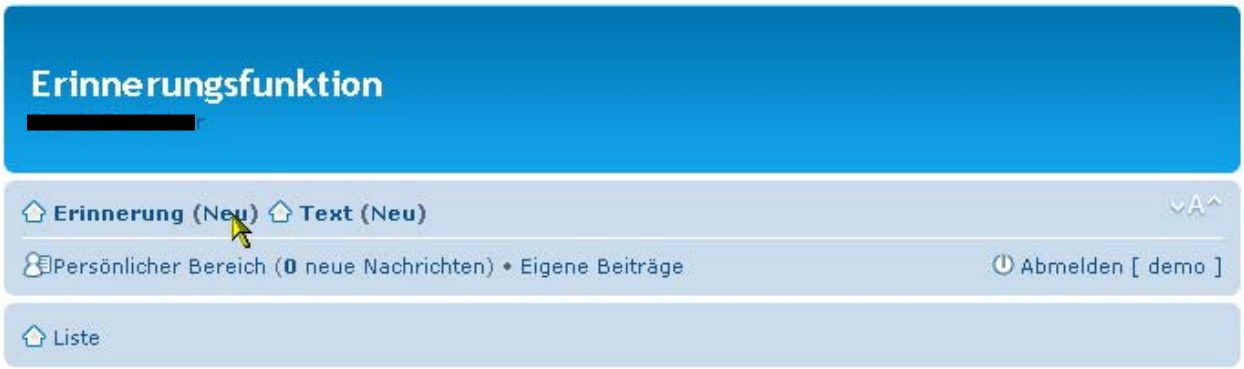


Abbildung 3: Erinnerungserfassung starten

Es erscheint die Eingabemaste der Erinnerungserfassung.

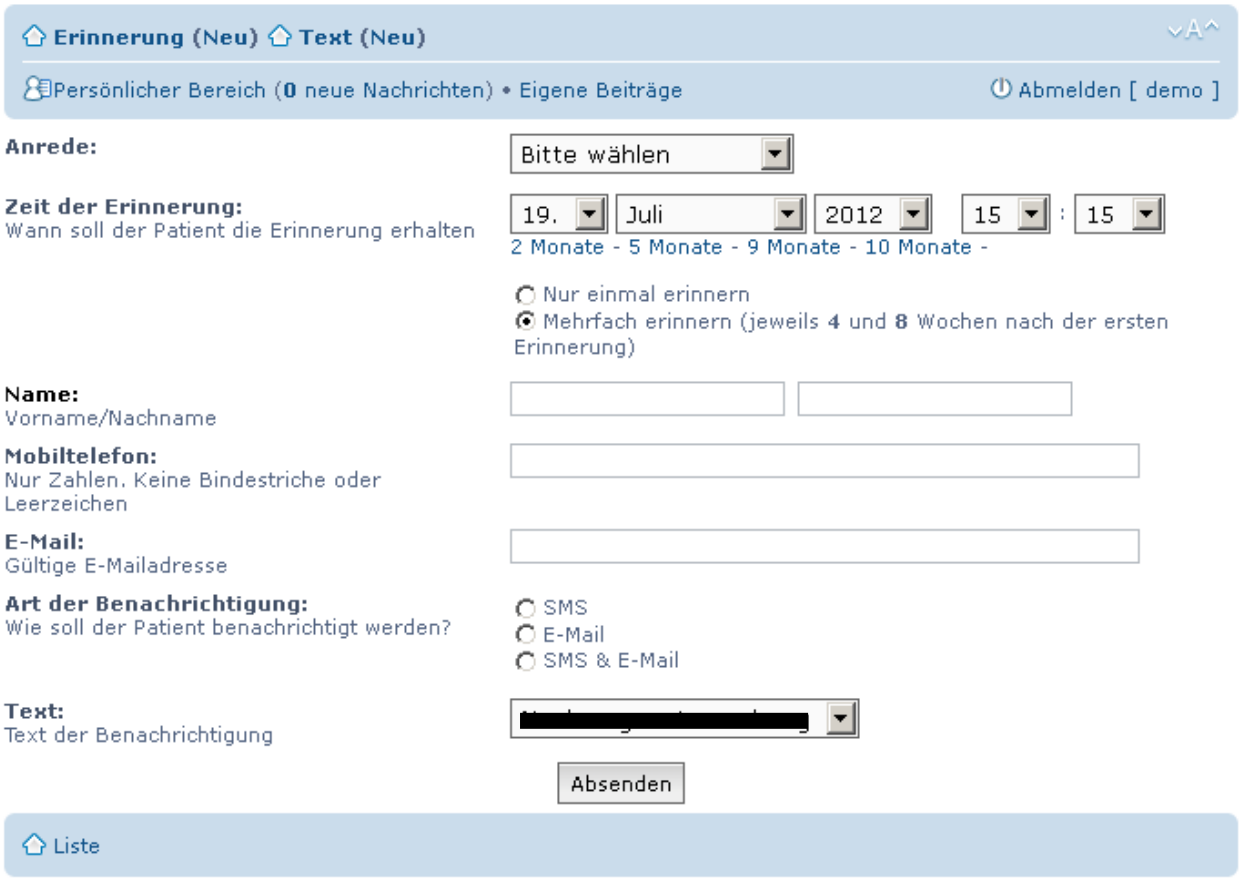


Abbildung 4: Eingabemaske für neue Termine, die auch automatisch aus der entsprechenden Anwendersoftware gefüllt werden kann.

opus ware R4 Neuerungen

Kurzbeschreibung Point-S Portal Anbindung

Die Anbindung von R4 an verschiedene Reifenportale wurde erweitert. Zusätzlich zu den Anbindungen zur automatischen Übertragung von Reifendaten aus dem eigenen Lager an:

- Allportal
- Abasa
- b2b-reifenboerse
- Tyre100 (comodo)

Gibt es nun auch die Anbindungen:

- Point-S und
- Tyre24

Beliebig andere sind möglich.

Dadurch wird das Spektrum des Reifenverkaufs eigener Lagerware über das Internet stark erweitert.

Erweiterung des Exportpools an die diversen Reifenportale.

Die Selektion von überschüssigen Reifen aus den eigenen Lagern (Filialen) in den Exportpool wurde erweitert. Die seitherigen Selektionskriterien wie:

- Kundennnummer,
- Lager (Filiale)
- Supergruppe,
- Obergruppe,
- Warengruppe
- Artikel

wurden um ein weiteres Kriterium **„Umsatzgruppe**“ erweitert. Dadurch ist es nun auch möglich in einem Durchlauf alle Artikel einer Umsatzgruppe in den Exportpool zu stellen.

opus ware Mobile

Die Lösung für den Außendienst und für das Management.

Die zeitnahe und individuelle Information für Kunden, Management und Verwaltung ist heute der Quasi Standard für IT-Systeme. Diese sogenannte real time Information gilt es zunehmend auch ohne aufwendigen Laptop (Schlepp Top) Einsatz und entsprechendem Internet Anschluss Vorort beim Kunden unaufwendig und schnell über das Telefonnetz zu realisieren. Nicht nur der Vertreter bekommt dadurch ganz andere Möglichkeiten mit dem Kunden zu agieren, sondern auch der Kunde bekommt schnell und sicher während des Gesprächs mit dem Vertreter die für Ihn notwendigen Informationen.

Wir haben uns deshalb dazu entschlossen den heute gültigen Technologie-Standard von Apps über Smartphons oder Tablets für unsere und für beliebige Warenwirtschaften zu nutzen und anzubieten. Mit wenigen Ausnahmen sind alle Außendienstmitarbeiter in Vertrieb und Service zumindest mit Smartphons ausgerüstet zumal die Anschaffungskosten für diese Medien immer mehr in den Keller fallen. Ca. 350,- bis 400,- €

Ein neues App (***opus ware Mobile***) für Android (z.B. Samsung SII) Smartphons und Tablets wurde von unserem Hause entwickelt. Dieses App das aus mehreren Modulen besteht (**WAWI**, **Fibu** und **CRM**) ermöglicht dem Außendienst und dem Management von jedem Standort auf der Welt den Durchgriff auf das hauseigene System.

Z. B. im WAWI Modul die entsprechendenden Kunden- und Artikel-Informationen und die daraus resultierende Auftragserfassung für die Vertreter sowie Statistikdaten für das Management, Ihres Warenwirtschaftssystems abzugreifen und oder zu erfassen. Oder im CRM-Modul Kundenstatistiken, Events, letzte Angebote, und Aufträge, Wirkungsgrad von Angeboten, Letzte Kontakte mit wem, schon versandte Werbematerialien, Zahlungsmoral u.v.a.m. während oder vor einem Kundengespräch abzurufen.

In dem ersten Release wurde ***opus ware R4*** als Backend System der Reifen- und KFZ-Branche realisiert. Beliebige andere Warenwirtschafts-Systeme sind möglich.

Im ersten Step wurde die Preis- und Bestandsauskunft über Artikel mit Preisgruppen und oder kundenspezifischen Preisen realisiert. Details über **EK, REK (DB1), TEK (DB2), SEK (DB3), und All-In (DB4)** usw. aus dem Artikelstamm und aus den Filialdaten sind ebenfalls möglich.

In weiteren Stufen wird das WAWI Modul von der Kundenabfrage über die Auftragserfassung bis hin zu den Statistikinformationen ausgebaut. Es besteht auch die Möglichkeit dass für den Wareneingang ein Barcode oder QR-Code (siehe Beispiel) auf den zugegangenen Reifen über das Smart Phone gescannt wird und diese Information als Wareneingangsdatensatz automatisch in die Warenwirtschaft importiert wird.

Beispiel **QR-Code**, der weit mehr an Informationen beinhalten kann als nur **EAN-Nummer**. Z.B. sollten für den Wareneingang die Etiketten, die von der Industrie auf die gelieferten Reifen gut sichtbar geklebt werden, weitere Daten beinhalten wie:

lfd Nummer: zur Verhinderung von Doppelscans

Stückzahl der Bestell- und Liefercharge: zur Prüfung ob alles gescannt und geliefert wurde:

Artikelnummer Industrie:

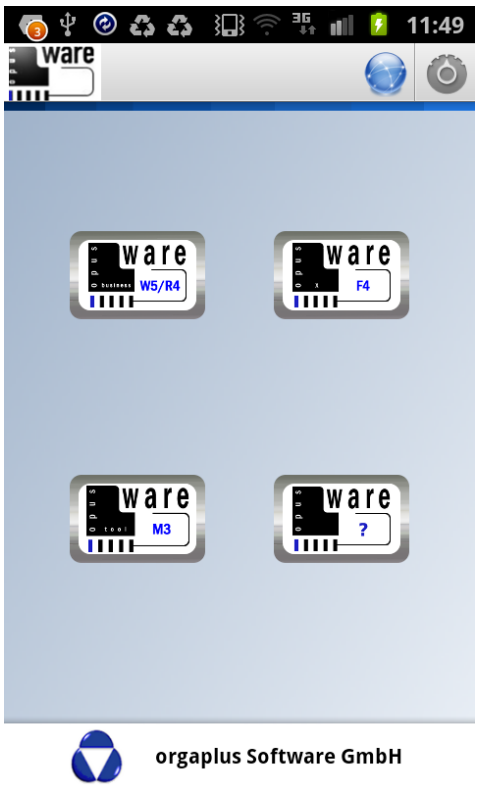
Beispiel eines QR-Codes:

Beinhaltet unsere komplette Adresse, Telefonnummer, eMail und Homepage Link.

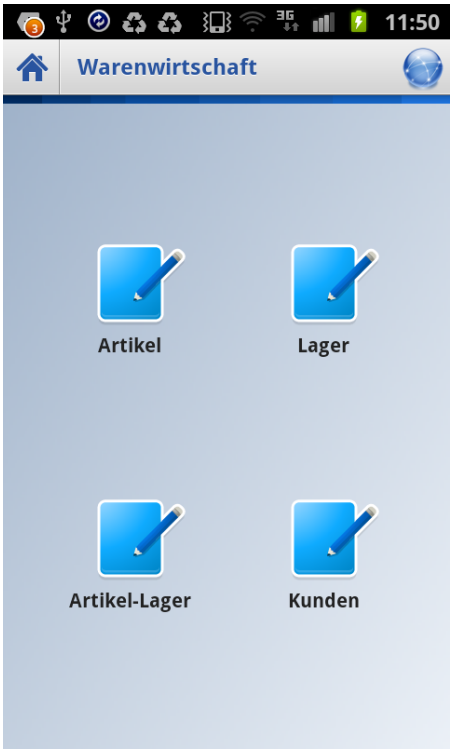
Das App lässt die Suche von Artikeln über den Matchcode oder die Artikelnummer zu. Weitere Suchkriterien sind beliebig erweiterbar. Es kann das Erscheinungsbild auf dem Smartphon oder Tablets und weitere Anzeigedetails festgelegt werden. Darüber hinaus kann festgelegt werden welche Warengruppen in der Suche erscheinen sollen (z.B. LKW Reifen), welche Anwender (Vertreter) zugelassen sind welche Preise angezeigt werden sollen u.v.a.m. Die von uns realisierten Sicherheitsvorkehrungen während des Datenaustausches mit dem Smart Phone oder Tablets, verhindern einen Fremdabgriff, im Rahmen des heutigen Internet Sicherheitsstandards, dieser Informationen.

Hier einige Beispiele mit Testdaten der App Anzeigemöglichkeiten, die in Hoch- und Querformat zur Verfügung stehen:

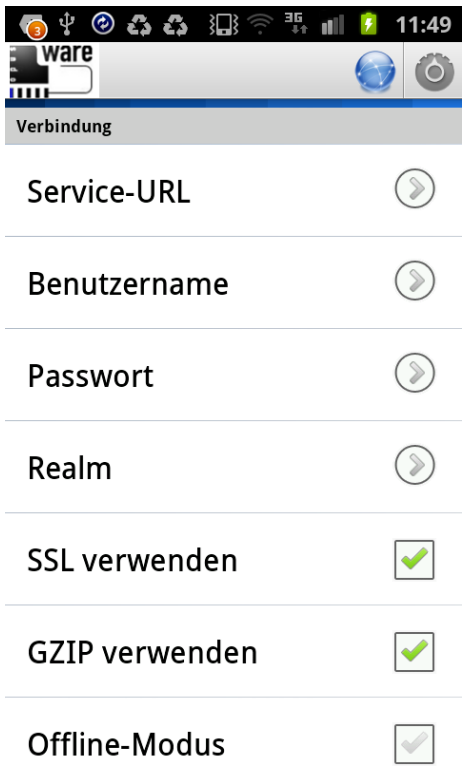
Icone auf dem Smartphone



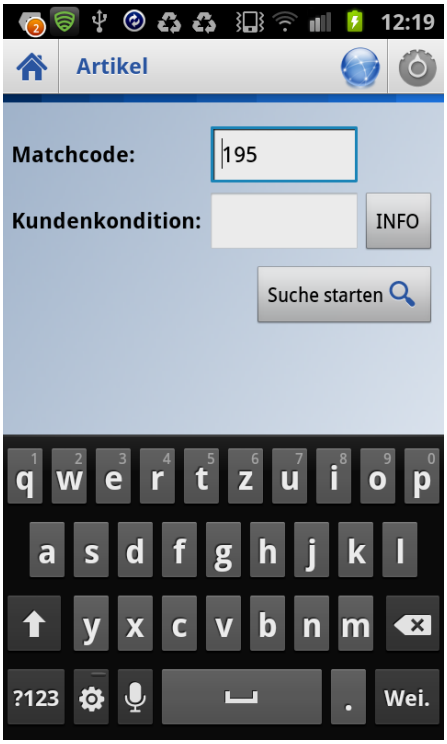
Menü für die Auswahl in welches Sachgebiet verzweigt werden soll. Bei Anwendungen, die nicht ***opus ware*** im Back Office betreiben, entfällt dieses Menü.



Dieser Bildschirm wird abhängig von dem WAWI System im Back Office angezeigt und ist in der jetzigen Form auf ***opus ware R4*** ausgerichtet. Die Bezeichnungen ***Lager*** können auch durch ***Filiale*** ersetzt werden.



Auszug aus den Einstellungsmöglichkeiten der Datenübertragung des Warenwirtschaftsservers an das Smartphon oder Tablets. Der offline Modus ermöglicht die zuletzt angezeigten Daten ohne Serververbindung erneut anzuzeigen und zu durchsuchen.



Start über die Artikel Icone. Diese Eingabe steht für die Matchcode oder Artikelnummer Eingabe zur Verfügung. Darüber hinaus können auch Kunden gesucht und angezeigt werden, über die die Artikelpreise beeinflusst werden. In diesem Bespiel werden alle ***195er*** Reifen ungeachtet der restlichen Kriterien gesucht.

Start der Suche mit z.B. 195 und Anzeige aller Artikel mit dem Gesamtbestand aller Filialen (Lager) und dem KB-Preis. Die Stern Iconen können durch Profil- oder Reifenbilder ersetzt werden.

Anzeige im Querformat mit der detaillierten Anzeige des eingedunkelten Artikels, der jeweils mit dem Finger selektierbar ist.

Selektion eines der oben angezeigten Artikel mit seinen Detaildaten. Beliebig mehr und andere Informationen sind möglich. Der Lagerbestand listet alle Lager (Filialen) auf in dem Bestände zur Verfügung stehen.

In dieser Darstellung wird der rechnerische EK-Preis, (REK=DB1) der innerhalb des Unternehmens publiziert wird und der tatsächliche EK-Preis (TEK=DB2) der für das Management interessant ist, für bestimmte Warengruppen z. B. LKW-Reifen, angezeigt. Insgesamt stehen vier (DB1 – DB4) EK-Preise pro Artikel zur Verfügung.

Werbung in *eklassik*

Unternehmen, die für die Oldtimerszene Artikel liefern, können in ***eklassik*** für geringe Kosten über eine Werbeflatrate ihr Angebot bewerben.

Da sich ***www.eklassik.de*** immer größerer Beliebtheit erfreut, stellen wir diese Möglichkeit zur Verfügung. Über 50 Länder besuchen ***eklassik*** regelmäßig. Die Startseite von ***eklassik*** wird pro Monat ca. 28.000 mal aufgerufen. Es werben derzeit ca. 12 Firmen. Die Anzahl der Einblendungen selbst bei 50 Firmen ist dann ca. 1500 mal monatlich, da immer drei Firmen gleichzeitig angezeigt werden.

Die Kosten sind minimal und der Werbeeintrag kann von jedem Interessenten sofort selbst vorgenommen werden. Er muss sich lediglich in ***eklassik*** als Mitglied anmelden. Die Anmeldung ist kostenlos. Danach kann er über den Button „**Nützliches**“ den Firmeneintrag mit Logo und gleicher Emailadresse wie beim Mitgliedseintrag durchführen. Bei diesem Eintrag kann dann die Werbung aktiviert werden.

Die Kosten für die Werbeflatrate belaufen sich auf **€ 2,**- mit Bankeinzug und **€ 2,50** ohne Bankeinzug. Am Ende jeden Monats erhält der Werbende automatisch ein Mail mit der Aufruf- und Klickstatistik.

Schauen Sie sich die Startseite von eklassik an: ***http://www.eklassik.de/***

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an **Frau Walz Tel: 07131 3883-15**