

Rückblick: 7. PIM-Branchenforum 2008

200 PIM-Interessenten besuchen das 7. PIM-Branchenforum im Fraunhofer IAO Stuttgart

Stuttgart, 23.06.2008 Mit einem facettenreichen Vortragsprogramm bot das 7. PIM-Branchenforum 2008 der e-pro solutions GmbH am 3. und 4. Juni im Fraunhofer IAO Stuttgart rund 200 Teilnehmern eine Plattform zum Austausch über die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten von PIM-Software. Drei Fachforen an zwei Veranstaltungstagen widmeten sich den Stützpfeilern der Produktkommunikation PIM, Produktkatalog und e-Commerce.

PIM-Forum

Eröffnungsk keynote “Wie PIM hilft Exportweltmeister zu bleiben”

Schirmherr der Veranstaltung Prof. Dr. Hans-Jörg Bullinger, Präsident der Fraunhofer-Gesellschaft, identifizierte in seiner Keynote, wie Deutschland seine Führungsposition im Export durch ein starkes Daten- und Wissensmanagement, gestützt durch das symbiotische Zusammenspiel diverser IT-Systeme, auch weiterhin behaupten kann. Damit ein PIM-Projekt zum sicheren Erfolg führt, erhielten die Teilnehmer drei hilfreiche Praxistipps für die Auswahl eines geeigneten PIM-Anbieters: So sollte man besonderes Augenmerk auf die Erfahrung (mindestens 100 Kunden), Entwicklungskompetenz und die Integrierbarkeit von PIM-Software in die bestehende IT-Infrastruktur (Microsoft .NET, SAP) legen.

PIM unterstützt den Vertrieb: GAH erstellt kundenindividuelle Angebote

Der Anwenderbericht der Gustav Alberts GmbH & Co. KG, Anbieter von Lösungen für Haus und Garten, bewies, dass PIM nicht nur Marketing und Produktmanagement, sondern auch dem Vertrieb, neue Wege eröffnet. So erstellen GAH-Mitarbeiter über das Intranet mit PIM-Anbindung automatisiert Angebote inklusive Kundenspezifika und Bestellkonditionen.

Keynote „Wie Microsoft die Welt einfacher macht“

Ralph Haupter, Business- und Marketing Officer der Microsoft Deutschland GmbH, vermittelte in seiner Keynote die notwendige Entwicklung von Wissensinseln hin zu vernetzten Informationen auf Basis einer professionellen IT-Infrastruktur. Die Sharepoint-Plattform von Microsoft fördert die Zusammenarbeit im Unternehmen, unterstützt u.a. Geschäftsprozesse, das Dokumentenmanagement, die unter-

nehmensweite Recherche und unterschiedlichste Portale. Zertifizierte PIM-Systeme wie MEDIANDO der e-pro solutions kooperieren ausgezeichnet mit den im Unternehmen existierenden Microsoft-Technologien.

Keynote „Integrative E-Business-Strategie als Basis für erfolgreiche Kundenkommunikation bei einem international erfolgreichen Mittelständler“

In seiner Keynote beschrieb Horst Geiger, Vorstandssprecher der TTS, die mehrmarkenfähige E-Business-Strategie bis 2010. Er vermittelte, wie eine noch tiefere Integration der PIM-Software MEDIANDO in die bestehende Microsoft-Architektur eine außergewöhnlich funktionale Mehrmarken-Portal-Präsenz im Internet ermöglicht. So erlaubt das Portal 2010 die Steuerung von Vertriebskampagnen und eine Fokussierung auf Branchen und Produktzubehör. Die übersichtliche Produktauswahl und der Webseitencontent sollen zu 100 Prozent aus MEDIANDO geliefert werden. Die Medien-, Attributs- und Cross-Selling-Verwaltung erfolgt dann ebenso über das zentrale PIM-System.

Feierliche Abendveranstaltung

Dinner Speech „Verdammt zur Spitzenleistung“

Auf der feierlichen Abendveranstaltung untermauerte Dr. Christoph Weiß, Topmanager, Autor und ehemaliger Vorstandsvorsitzender der TTS, in seiner Dinner Speech "Verdammt zur Spitzenleistung" die These, dass Unternehmen entweder auf eine Leistungs- oder Preisführerschaft setzen sollten, wollen sie überdurchschnittliche Renditen erwirtschaften.

KatalogBenchmark-Preisverleihung

Highlight der feierlichen Abendveranstaltung des 7. PIM-Branchenforums war die offizielle Preisverleihung des KatalogBenchmarks. Die Zumtobel Lighting GmbH wurde mit ihrem Produktkatalog zum „Besten Katalog 2007/2008“ gekürt.

KatalogBenchmark-Forum

Eröffnungsk keynote „Der Katalog als Verkäufer“

Thomas Wehlmann, Geschäftsführer der Wehlmann Katalogie®, verdeutlicht mit seiner Keynote, wie sich die nicht weniger als 50.000 am Markt befindlichen Kataloge durch einen positiven ersten Eindruck, eine schlüssige Benutzerführung, eine klare

Produktdarstellung und durch eine gekonnte Inszenierung von verkaufsfördernden Alleinstellungsmerkmalen wirkungsvoll vom Wettbewerb differenzieren.

Kataloge monatlich produziert – Der optimale Katalogproduktionsprozess

Dieter Beller, KatalogBenchmark-Juror und Marketing Services Manager der LR Health & Beauty Systems, beschreibt wie das in Deutschland marktführende Networkmarketing-Unternehmen für Schönheits- und Pflegeprodukte 1,6 Mio. Hauptkataloge in bis zu 26 Sprachen, monatliche Kataloge und 7,2 Mio. Mailings mit einem PIM-System hochautomatisiert erstellt.

Der Klauke-Katalog – Mit der richtigen Katalogstrategie zu mehr Verkaufserfolg

Jörg Sokat von der Gustav Klauke GmbH, mit einem Exportanteil von 60 Prozent und vier Tochterfirmen in über 70 Auslandsmärkten präsent, brachte dem Publikum die Katalogstrategie näher, welche dem Unternehmen den Sonderpreis „Newcomer des Jahres“ im diesjährigen KatalogBenchmark einbrachte.

e-Commerce-Forum

Dr. Sabine Graumann, Director Business Intelligence der TNS Infratest GmbH & Co. KG, untermauerte die Kernaussage ihrer Keynote „e-Commerce als Wachstumstreiber der deutschen Internet-Branche“ mit aufschlussreichen Statistiken, die alle eine deutliche Sprache sprechen: sie begrüßen Investitionen in e-Commerce und IT-Sicherheit.

Fazit der Veranstaltung

Das PIM-Branchenforum ist eine ideale Informationsveranstaltung zur Evaluation und Inspiration. Die authentischen Praxisberichte zeigten auf, dass ein durchdachtes Produkt-Informations-Management (PIM) nicht nur Marketing und Produktmanagement, sondern auch dem Vertrieb, neue Wege eröffnet. So manche neue Geschäftsidee entwickelt sich sogar erst nach einer PIM-Installation und den damit eingesparten Ressourcen und der wiedergewonnenen Handlungsfreiheit.

Die Teilnehmer profitieren aus erster Hand von einer neutralen Berichterstattung über die PIM-Thematik. Hier kommen PIM-anwendende Unternehmen zu Wort, die sowohl über die anfänglich durchaus kräftezehrende Aufbereitung ihres Altdatenbestands berichten, als auch über die erfolgreiche hochautomatisierte Medienerstellung im Anschluss daran.

Die digitalen Tagungsunterlagen können unter Andreas.Klein@e-pro.de und +49(0)711/68 70 42-58 angefordert werden.

Zeichen (inkl. Leerzeichen): 6.345

Über e-pro solutions GmbH:

Mit weit über 100 erfolgreichen Installationen im Bereich Produkt-Informations-Management (PIM) und 500 Softwarekunden im Bereich e-Business ist die e-pro solutions GmbH heute das führende deutsche Softwarehaus für effiziente Lösungen zum Thema Produktkommunikation, Cross Media Publishing und e-Business. Die Produkte der e-pro unterstützen die produktzentrierten Marketing- und Kommunikationsprozesse, angefangen von der zentralen Datenhaltung bis hin zu den Ausgabemedien wie Print, Web und elektronische Kataloge. Aufgrund der jahrelangen Projekterfahrungen und des Know-hows, bietet die e-pro langfristige, investitionssichere und skalierbare Komplettlösungen. Die hohe Marktdurchdringung durch mehrere hundert Installationen bei namhaften Kunden ist die beste Referenz.

Pressekontakt:

Sabine Mann

e-pro solutions GmbH

Waldburgstraße 21

70563 Stuttgart

Telefon: +49 (0)711 / 68 70 42 45

Fax: +49 (0)711 / 68 70 42 20

E-Mail: sabine.mann@e-pro.de