



emediaone
Let's innovate ERP!



Business-Booster

Nichts ist unmöglich!

Maßgeschneiderte Programmierung für
100 % Prozessabdeckung

Business-Booster

Maßgeschneidert für Ihren Erfolg

Mit emediaone rücken Sie Ihr Business ins Rampenlicht: Das umfangreiche Baukastensystem stellt Ihnen genau die Funktionen zur Verfügung, die Sie benötigen.

Und wenn doch etwas fehlt? Wenn Sie ein Vorhaben umsetzen wollen, dass Ihren Arbeitsalltag noch mehr erleichtert? Wenn Sie zu 100 % abbilden wollen, wie Ihr Unternehmen tickt? Dann kreieren wir Ihnen mit dem Business-Booster einen komplett individuellen Modulbaustein, den Sie sofort in Ihrem ERP-System nutzen können.



Bahnbrechende 100 % Prozessabdeckung: Versprochen ist versprochen!

Im Grunde gibt es drei Sorten ERP-Anbieter:

- ✓ **Standardanbieter**, die viel können, bei denen Sie aber über kurz oder lang Kompromisse eingehen müssen – spätestens, wenn Ihr Unternehmen wächst.
- ✓ **Spezialanbieter**, die sich so sehr auf bestimmte Nischen konzentrieren, dass sie nur spezielle Branchen oder Prozesse abdecken können – für den Rest müssen Insellösungen erhalten.
- ✓ Und dann gibt es **emediaone**.

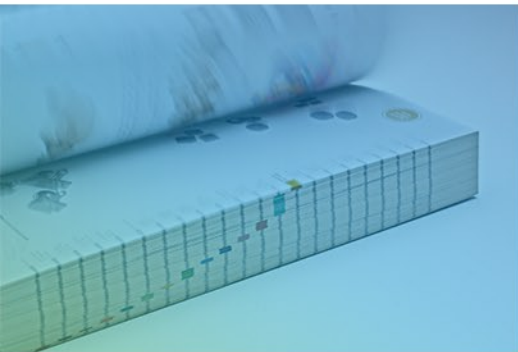
Im Gegensatz zu anderen Anbietern bleiben wir Ihr fester Partner, weil unsere Software absolut flexibel ist. Der emediaone-Baukasten bietet eine gigantische Bandbreite von Funktionen. Doch anders als jedes Standard-ERP wächst emediaone mit! Ganz gleich, ob Sie sich vergrößern oder verkleinern, ob Sie zusätzliche Modulbausteine benötigen oder Ihren Fokus in eine andere Richtung lenken – mit emediaone ist Ihr ERP zukunftssicher.

Mit dem Business-Booster heben wir Ihre Flexibilität auf ein völlig neues Level. Stellen Sie sich vor, Ihr ERP wäre nicht nur auf Ihre Branche, sondern auf Ihr Unternehmen spezialisiert. Wie das in der Praxis aussieht? Das verraten wir Ihnen gern!

Fallbeispiele für den Business-Booster

Fallbeispiel 1: Der automatisierte Produktkatalog

Problem: Ein Unternehmen aus der Handels-Branche stand bis vor Kurzem vor einer Mammutaufgabe: Alle 3-4 Jahre brachte es einen Katalog mit diversen Produkten heraus. Die Aktualisierung dauerte immer etwa sechs Monate. Die Mitarbeiter mussten Bilder, Produktnamen, Beschreibungen und Details zusammensuchen, alles richtig zugeordnet in ein Layout setzen, die Druckdaten managen und den Katalog schließlich in den Druck geben. Mit dem Wechsel zu emediaone, insbesondere dank dem Modul Warenwirtschaft, konnten zumindest alle Daten zentralisiert werden. Aber das Zusammenstellen aller Angaben und der Transfer in ein druckfertiges Dokument blieben aufwendige, teure Handarbeit. Hier wirkte der Business-Booster Wunder!



Lösung: Das Unternehmen ließ sich von uns beraten und entschied sich für diesen individuellen Modulbaustein.

Mit dieser einzigartigen Lösung gehörte die einst monumentale manuelle Aufgabe der Vergangenheit an. Heute können die Mitarbeiter mit wenigen Klicks die gewünschten Produkte auswählen, automatisch in die Vorlage übertragen und bequem in eine druckfertige Datei verwandeln. Der Katalog wird nun innerhalb von 15 Minuten automatisch erstellt.

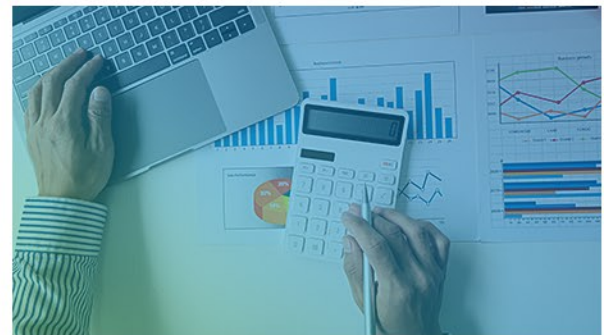
So spart unser treuer Kunde jedes Jahr viele, viele Mitarbeiterstunden – und damit bares Geld. Alles dank smarterer Automatisierung durch den emediaone Business-Booster!

Fallbeispiel 2: Der individuelle Angebotskalkulator

Problem: Ein Kunde aus der Energie-Branche hat sich auf die Vermietung und den Verkauf von Stromgeneratoren spezialisiert. Die Kalkulation und Erstellung von Angeboten war aufgrund der individuellen Mietmodelle, die den Kunden angeboten wurden, sehr zeitaufwendig.

Lösung: Mithilfe dem Business-Booster wurde nun ein Kalkulator direkt in die Angebotsmaske integriert, der individuelle Rabatte, Aufschläge und optionale Preise abhängig von verschiedenen Mietzeiträumen je Produkt berechnet und so ein repräsentatives Angebot für den Kunden erstellt.

Dadurch ist der Kunde in der Lage, sehr schnell nach Eingang einer Anfrage Angebote zu erstellen und er hat jederzeit einen wirtschaftlichen Überblick über das Projekt.



Fallbeispiel 3: Zentrale Verwaltung von Lizenzen

Problem: Ein Marktführer aus der Bau-Branche hat aufgrund seines Franchise-Konzepts seine Abrechnungsprozesse mit emediaone zentralisiert. Trotzdem gestaltete sich die Verwaltung der Lizenzen und deren Abrechnung aufgrund der vielen unterschiedlichen Lizenzmodelle aufwen-



Lösung: Um diesen Prozess zu optimieren, wurde der Business-Booster an die REST-Schnittstelle implementiert. Nun kann der Kunde die Lizenzen einmalig und zentral über seinen Lizenzserver verwalten und an emediaone übermitteln. Dadurch werden automatisch die Verträge und Abrechnungen der Partner und Franchisenehmer aktualisiert.

Diese Optimierung führt nicht nur zu einer Zeitersparnis bei der Verwaltung, sondern auch zu einer höheren Transparenz der Abrechnungen und somit zu weniger Rückfragen.

Fallbeispiel 4: Automatisierte Kundenabrechnungen

Problem: Ein Kunde aus der Versand-Branche bietet Massenversand von Waren an und nutzt verschiedene Versanddienstleister aufgrund von Größe und Gewicht der Sendungen. Die Abrechnung zwischen ihm und seinen Kunden sowie den Dienstleistern gestaltete sich aufgrund der hohen Anzahl an Versandaufträgen sehr aufwendig.

Lösung: Diese Herausforderung konnte durch Automatisierung gelöst werden. Die ERP-Software emediaone importiert die Abrechnungen der Versanddienstleister, wodurch automatisch die monatliche Kundenabrechnung mit individuellen Konditionen und Rabatten erstellt wird.

Die Erstellung aller Kundenabrechnungen, die zuvor mehrere Tage gedauert hat, kann nun in wenigen Minuten erledigt werden.



Fallbeispiel 5: Optimierte Zeiterfassung für Außendienstmitarbeiter

Problem: Ein Kunde aus der Gebäudemanagement-Branche hatte das Problem, dass die Arbeitszeiten seiner Außendienstmitarbeiter nicht vollständig erfasst wurden. Die Arbeitszeiten wurden oftmals von den Mitarbeitern falsch erfasst oder sogar vergessen.



Lösung: Das Unternehmen ließ sich von uns beraten und entschied sich für den Business-Booster.

Das Problem konnte mittels einer QR-Code-Erweiterung in der emediaone Service-App gelöst werden. An jedem Gebäude befindet sich nun ein QR-Code im Eingangsbereich, den die Mitarbeiter bei Ankunft und Verlassen des Objekts mit der Service-App scannen müssen.

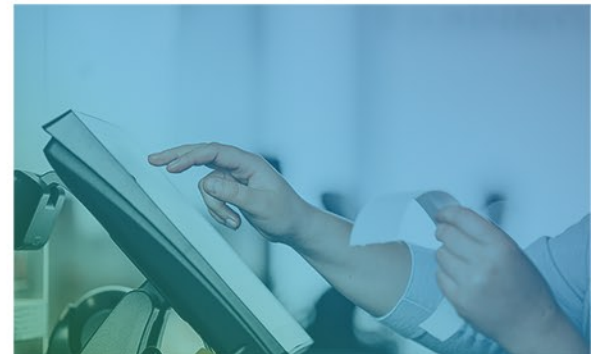
Aufgrund des Business-Boosters werden die Arbeitszeiten von den Außendienstmitarbeiter nun minutengenau erfasst und der Verwaltungsaufwand wurde minimiert. Dies führte beim Kunden zu einer Umsatzsteigerung.

Fallbeispiel 6: Automatisierung des Kassensystems

Problem: Ein Kunde aus der Gastronomie-Branche beliefert die Region mit Eiswürfeln. Aufgrund der hohen Nachfrage, insbesondere im Sommer, war die Abwicklung der Aufträge und die Abrechnung sehr aufwendig.

Lösung: Das Kassensystem im Ladengeschäft wurde mithilfe dem Business-Booster erweitert, um diesen Prozess zu optimieren. Die Fahrer können nun über das System Aufträge erfassen und ihre Fahrroute selbstständig zusammenstellen. Im Hintergrund werden Abrechnungen automatisch erstellt und an die Kunden versendet.

Bei diesem Kunden konnte die Auftragsabwicklung um 450 % beschleunigt werden.



Kontakt

Wir freuen uns auf Sie

emediagroup GmbH
Hebelstraße 15
76133 Karlsruhe

Vertreten durch den Geschäftsführer:
Dipl.Wirt.Inf. (BA) Steffen Gegenheimer

Tel.: +49 (0)721 660 989 1
Fax: +49 (0)721 660 989 5

Internet: www.emediaone.de
E-Mail: info@ediaone.de

Sitz der Gesellschaft: Karlsruhe
Registergericht: Mannheim
Registernummer: HRB 701695
USt-IdNr: DE 253373463

