



## hasena optimiert mit XcalibuR die elektronische Auftragsverarbeitung

(Mynewsdesk) Hasena, ein führender Schweizer Bettsystem-Hersteller hat sich für die B2B-Kommunikationslösung XcalibuR entschieden. Hasena setzt auf die Vorteile des bidirektionalen Datenaustauschs von XcalibuR, Stammdaten und sämtliche Bewegungsdaten schnell, direkt und sicher zwischen Hersteller und Handel auszutauschen.

Im Jahre 1951 gründeten die Brüder Paul, Willi und Felix Hasenfratz in Biel-Benken bei Basel ihr eigenes Unternehmen. In einem kleinen Schuppen produzierten sie mit einfachen Mitteln Lattenroste und Betten. Heute hat sich Hasena AG unter den größten Bettsystem-Herstellern Europas etabliert. Erst in den 1980er Jahren eroberten die Möbel mit dem Hasen-Logo aus der Schweiz die ersten Fachmärkte in Deutschland. Mittlerweile liefert Hasena rund 60 Prozent der Möbel ins Ausland.

Die Hasena AG hat sich für die vereinfachte Datenkommunikation mit dem Handel auf der Basis von XcalibuR entschieden. XcalibuR importiert mit minimalem Aufwand die Daten aus den Vorsystemen, automatisiert und definiert die Prozesse, reduziert damit den manuellen Aufwand für den Datenaustausch zwischen Industrie und Handel auf ein Minimum. Hasena wird durch XcalibuR in die Lage versetzt, die Stammdaten direkt im System des Händlers zu aktualisieren. Das Unternehmen aus Biel-Benken erreicht eine hohe Bestellqualität von den Handelspartnern, da durch die automatische Datenübernahme im Handel weniger Fehler gemacht werden. Ferner wird eine exzellente EDI-Quote durch vollständige und fehlerfreie EDI-Daten erreicht. Automatisch versionierte Kataloge erlauben es Hasena und den Geschäftspartnern zu jedem Zeitpunkt alte, aktuelle und zukünftige Daten einzusehen. Dies schafft Transparenz und erleichtert den Prozess der Datenanlage und -aktualisierung.

So schafft XcalibuR für Hasena und ihre Handelspartner deckungsgleiche Vorteile wie weniger Rückfragen, weniger Reklamationen, kürzere Durchlaufzeiten der gesamten Prozesskette, Reduzierung des manuellen Aufwands bei Bestellungen und Auftragsbestätigung. Hasena kann durch die optimale Produktpräsentation eine bessere Positionierung beim Verkäufer erreichen und damit den Einfluss am Point of Sale erhöhen. Durch die Nutzung dieses Potenzials schafft Hasena ihren Handelspartnern zusätzliche Vorteile wie zum Beispiel kürzere und erfolgreichere Kundenkontakte, optimale Beratung mit Multimedia Daten, Preis- oder Datenupdates sind ohne Zeitverlust im Verkauf sofort verfügbar.

Das Unternehmen verbessert durch den Einsatz der neuen Lösung nicht nur die Datenkommunikation mit den Handelspartnern zum gegenseitigen Vorteil: Nahezu alle wiederkehrenden Aufgaben lassen sich in der Aufgabenverwaltung hinterlegen und immer wieder erneut ausführen. Die dadurch mögliche Automatisierung erhöht die Anwendungssicherheit erheblich und unterstützt damit die positive wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens.

Diese Pressemitteilung wurde via Mynewsdesk versendet. Weitere Informationen finden Sie im [bpi solutions gmbh & co. kg](#)

### Pressekontakt

[bpi solutions gmbh & co. kg](#)

Hans Kemeny  
Krackser Straße 12  
33659 Bielefeld

[HKemeny@bpi-solutions.de](mailto:HKemeny@bpi-solutions.de)

### Firmenkontakt

[bpi solutions gmbh & co. kg](#)

Hans Kemeny  
Krackser Straße 12  
33659 Bielefeld

[shortpr.com/61et6m](http://shortpr.com/61et6m)  
[HKemeny@bpi-solutions.de](mailto:HKemeny@bpi-solutions.de)

Über [bpi solutions](#)

Die [bpi solutions gmbh & co. kg](#), Software- und Beratungshaus in Bielefeld, unterstützt ihre Kunden seit Beginn der 1980er Jahre erfolgreich mit einem unternehmensübergreifenden Lösungskonzept von einfacher Standardsoftware und branchenorientierten Lösungen in der Möbelindustrie, Logistik und anderen Branchen. Das Leistungsspektrum reicht von der Beratung, über die Konzeption und die Entwicklung bis zur Integration neuer Anwendungen. Schwerpunkte sind die Optimierung und Automatisierung der Geschäftsprozesse in Marketing, Verkauf und Service. Grundlage sind die eigenen Produkte und Lösungen in den Bereichen Customer Relationship Management, Cross Media Publishing, Supplier Relationship Management und integrierten Portallösungen. Die Lösungen helfen schnelle Kommunikationswege aufzubauen und umfassende Informationen sowohl dem Innen- und Außendienst als auch Kunden, Lieferanten und Partnern zur Verfügung zu stellen.

Darüber hinaus ist [bpi solutions](#) als Systemintegrator in den Bereichen Geschäftsprozessintegration, Dokumenten Management und Archivierung tätig. Ausgangspunkt sind die auf Standardtechnologien basierenden Lösungen führender Hersteller wie CAS Software AG, dataglobal GmbH, Insiders Technologies GmbH, INSPIRE TECHNOLOGIES GMBH, OPTIMAL SYSTEMS GmbH, United Planet GmbH, die nicht nur IT-Systeme integrieren, sondern auch die Geschäftsprozessmodellierung ermöglichen, Prozesse überwachen und Ergebnisse auswerten, sowie Echtzeitinformationen zur Optimierung der Geschäftsprozesse zur Verfügung stellen. Durch innovative Prozessintegration, effektives Datenmanagement und revisionssicheres Archivieren erreichen Unternehmen signifikante Effizienzsteigerungen und sichern durch vorausschauendes Handeln ihren Wettbewerbsvorsprung.

Anlage: Bild

