

## **Rückblick: 8. PIM-Branchenforum 2009 „Marketing für Gipfelstürmer“**

100 PIM-Kunden und Interessenten besuchen das 8. PIM-Branchenforum im Fraunhofer IAO Stuttgart

Stuttgart, 5.06.2009 – Das 8. PIM-Branchenforum 2009 der e-pro solutions GmbH bot am 26. Mai rund 100 Teilnehmern ein vielfältiges Vortragsprogramm und einen regen Erfahrungsaustausch mit Anwendern und Spezialisten zu den Themen Produkt- Informations-Management (PIM), Printmedienerstellung und E-Business.

### **Rückblende (Ein Auszug aus dem Programm)**

#### **Eröffnungs-Keynote „Fit für die Rezession“**

Prof. Dr. Klaus-Peter Fähnrich von der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Leipzig stellte in seiner Eröffnungs-Key-Note „Fit für die Rezession: Neue Chancen durch die Verbindung von Produkt und Dienstleistung“ sieben interessante Thesen zur zukünftigen Bedeutung von Dienstleistungen auf. Er sieht wissensintensive Dienstleistungen als hohe Einstiegsbarrieren für den Wettbewerb an und erwartet einen systematischen Wandel von Produkt- hin zum Dienstleistungsangebot. Am Beispiel des Entwicklungs- und Testcenter ServLab des Fraunhofer IAO Stuttgart betrachtete er Erfolgsfaktoren für die professionelle Entwicklung und Optimierung von Dienstleistungsprodukten (Service Engineering). Am Ende des Tages nutzen viele Teilnehmer die Chance zur Besichtigung des Testcenter im Fraunhofer IAO Stuttgart.

#### **PIM-Praxisbericht Gustav Hensel „Internationale Expansion für Premium-Produkte“**

Der Praxisbericht aus dem Hause Gustav Hensel, einem führenden mittelständischen Hersteller von Elektroinstallations- und Verteilungssystemen, verdeutlichte die große Anzahl an möglichen Einsatzfeldern von PIM-Software. Die medienneutrale Datenbank, in welcher das weltweit aufgestellte Markenunternehmen circa 4.800 Produkte in mehr als 25 Sprachen verwaltet, bildet die Basis für die Produktion von Katalogen in 14 Sprachvarianten sowie Internetauftritte in mehr als 10 Sprachen und vieles mehr.

#### **Vortrag „Funktion von B2C-Webshops bei der Expansion in neue Länder“**

Frank Giesler, Geschäftsführer der Proximity Technology GmbH, betonte die wachsende Bedeutung des Internets als Vertriebskanal am Beispiel eines international tätigen Konzerns, bei dem der Online-Shop einen signifikanten Anteil am Umsatz einnimmt. Auch wenn zu Beginn hohe Anfangsinvestitionen in die E-Commerce-Infrastruktur notwendig sind, überzeugt der Vertriebskanal Online-Shop nachhaltig durch die schnelle Time-to-Market bei der Erschließung neuer Märkte, die niedrigen Roll-out-Kosten sowie die Flexibilität in der Reaktion auf lokale Marktanforderungen.

#### **Faszinierende Einblicke in die Bergwelt: Analogie von Beruf und Berg**

Atemberaubend war der bildgewaltige Vortrag „Analogie von Beruf und Berg“ von Thomas Huber, Extremkletterer und Gewinner des Bayerischen Sportpreises 2008, der den

Teilnehmern auf sehr unterhaltsame Weise die Bedeutung von Motivation, Konzentration und Ausdauer für das Erreichen von persönlichen und gemeinsamen Zielen darlegte. Der erfolgreiche Extremkletterer nahm sich im Anschluss viel Zeit für die Fragen und Autogrammwünsche der begeisterten Teilnehmer.

### **PIM-Praxisbericht Paul Lange „Starkes Marketing für starke Marken“**

Der deutsche Generalvertreter der Marke Shimano setzt in der Erstellung von Katalogen, Flyern und individuellen Preislisten, bei der Markenkommunikation auf der Website sowie im Vertrieb über den B2B-Webshop auf Produkt-Informationen-Management. Viele Händler bestellen online und sind über ihre Warenwirtschaftssysteme direkt an den B2B-Webshop von Paul Lange angebunden. Ein wichtiger Erfolgsfaktor ist die tiefe Integration der PIM-Software in die bestehende Systemlandschaft (Schnittstellen zu ERP, CMS, Online-Shop).

3.690 Zeichen inkl. Leerzeichen

### **Über e-pro solutions**

Mit weit über 100 Installationen im Bereich Produkt-Informationen-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 Produktfamilie mediando unterstützt 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**

e-pro solutions GmbH  
Waldburgstraße 21  
70563 Stuttgart  
Fon +49.711.68 70 42-45  
**presse@e-pro.de**  
www.e-pro.de