

Partnerkonzept



Optimierung der Abläufe



Strategische Partnerschaft



Entstehung von Freiräumen

Die gemeinsame Zukunft ist abhängig von der Fähigkeit, effiziente Strukturen zu schaffen und die notwendige Kommunikation mit dem Einzelhandel auf qualitative Beratung zu konzentrieren. Die Abwicklung der einfachen Auftragserfassung beim Großhandel sollte automatisch geschehen. Der hierzu notwendige permanente Datenaustausch zwischen Bio-Laden und Großhandel erfordert immer wieder ein gewisses Eingreifen. Hinzu kommt die zunehmende Bedeutung der Datenqualität und die Zusammenarbeit bei umfassenden Datenänderungen.

Insbesondere wenn ein schneller direkter Datenaustausch erfolgt, werden die möglichen Einflüsse für Softwaresysteme beim Einzelhandel und Großhandel tendenziell größer. Dem kann nur erfolgreich eine Zusammenarbeit von Großhandel und kompetentem Softwarehaus entgegentreten. Je besser die Zusammenarbeit, desto größer die Zufriedenheit bei Einzelhandel und Großhandel.

Ziele der gemeinsamen Partnerschaft

Als Großhandels-Partner befinden Sie sich in einer strategischen Partnerschaft mit Bits & Bytes, die auf jahrelanger Erfahrung im Bio Einzel- und Großhandel basiert. Nutzen Sie durch optimierte Geschäftsabläufe entstandene Freiräume, um die Basis in der technischen Abwicklung mit Ihren Kunden zu professionalisieren und die operativen Prozesse effizient zu steuern.

1.



Optimierung von Abläufen

Steigern Sie die Effizienz Ihrer Abläufe mit unseren speziell entwickelten Werkzeugen und Standards für die Kommunikation innerhalb der Wertschöpfungskette.

Kommunikation

Nutzen Sie die aktuelle Version von BioFTP zur reibungslosen Kommunikation mit Ihren Kunden.

- Unbegrenzte Anzahl von FTP-Postfächern
- Zeitlich steuerbarer Datenaustausch
- Integrierte Statusanzeige zur Lieferbarkeit
- Frischebestellung mit Bestandsübermittlung
- Kostenfreier WebShop* speziell für den Großhandel (inkl. 1000 kostenfreien Bestellungen)
- Kundeninformationen bei Bestellabgabe über PDFs und Hyperlinks
- Datenqualitätscheck für Ordersätze

2.



Strategische Partnerschaft

Gemeinsames Ziel ist es, effektiv auf Anforderungen der Kunden reagieren zu können. Hierfür setzen wir auf eine kooperative Nutzung von Ressourcen, Informationen und Fähigkeiten.

Rückhalt

Nutzen Sie BioOffice-Lizenzen und methodische Trainings als Ausgangspunkt für positive Entwicklungen.

- Unbegrenzt BioOffice GH-Lizenzen (ohne Bestellfunktion)
- Exklusive Vor-Ort Trainings für Ihre Kunden
- Inhouse Produktvorführungen bei Neuerungen
- Vorinstallation Ihrer Preislisten beim Kunden zur reibungslosen Kommunikation

3.



Entstehung von Freiräumen

Gewinnen Sie Freiräume im operativen Geschäft durch die Realisierung von Optimierungspotenzialen und den Zugriff auf fundiertes Branchen-Wissen.

Beratung

Nutzen Sie unser exklusives Betreuungsangebot bei aufkommenden Problemen.

- Exklusiver Second-Level Support zum Datenaustausch
- Exklusive Betreuung von Kunden auch ohne Wartungsvertrag oder mit Fremd-Software
- Beratung bei Sonderprojekten

Partnerkonzept



BITS & BYTES
BioOffice

Kosten

Für die Einstufung in das Partnerkonzept haben wir ein dreistufiges Modell entwickelt, das die individuelle Leistungsfähigkeit des Großhandels berücksichtigt und somit einen angemessenen Raum für individuelle Weiterentwicklung bietet.

- **150 € monatlich**
bei <10 Mio. Jahresumsatz
- **290 € monatlich**
bei <100 Mio. Jahresumsatz
- **590 € monatlich**
bei >100 Mio. Jahresumsatz

Ansprechpartner

Unsere Partner haben einen persönlichen Ansprechpartner und direkten Zugriff auf unsere Second-Level Ressourcen.



BITS & BYTES
SERVICE UND LERNEN GMBH

Bits & Bytes GmbH
Breisgauer Str. 5
14129 Berlin
Tel. +49 (030) 8019 745 00

info@bbsl.de
www.biooffice.de

* im größten Vertragsmodell