

Orbit Mobile Solutions



_Informix als integraler Bestandteil einer mobilen BlackBerry Lösung

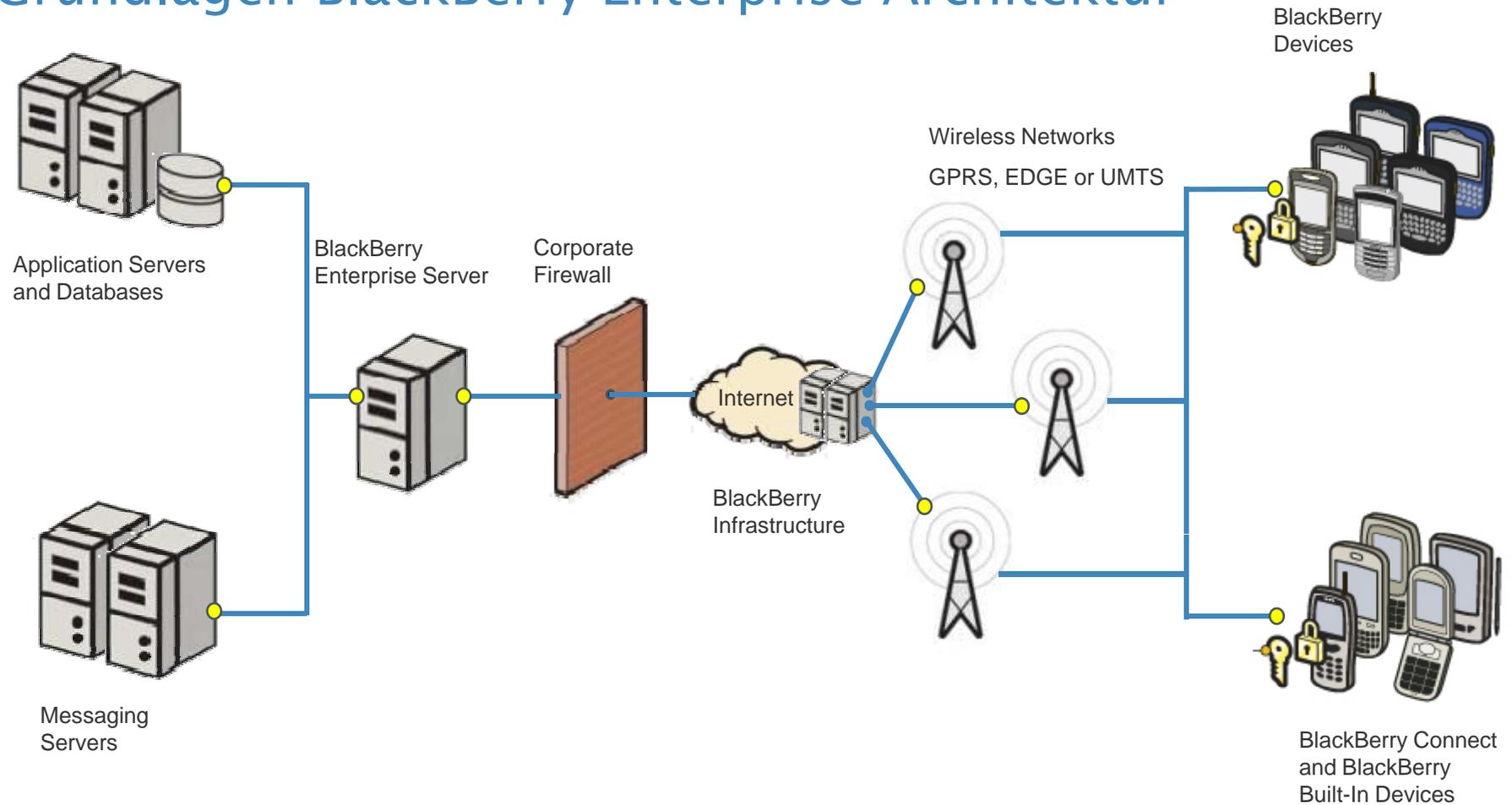
UNTERNEHMENS DATEN

- Gründung 1985
- Mitarbeiter derzeit 150
- Umsatz in 2007 25 Mio. €
- Firmensitz Bonn
- Gesellschafter
 - 80% Detecon (100% Tochter T-Systems)
 - 10% Toni Schnürer (Geschäftsführer)
 - 5% Christoph Jäger (Geschäftsleitung)
 - 5% Jürgen Lindemann (Geschäftsleitung)

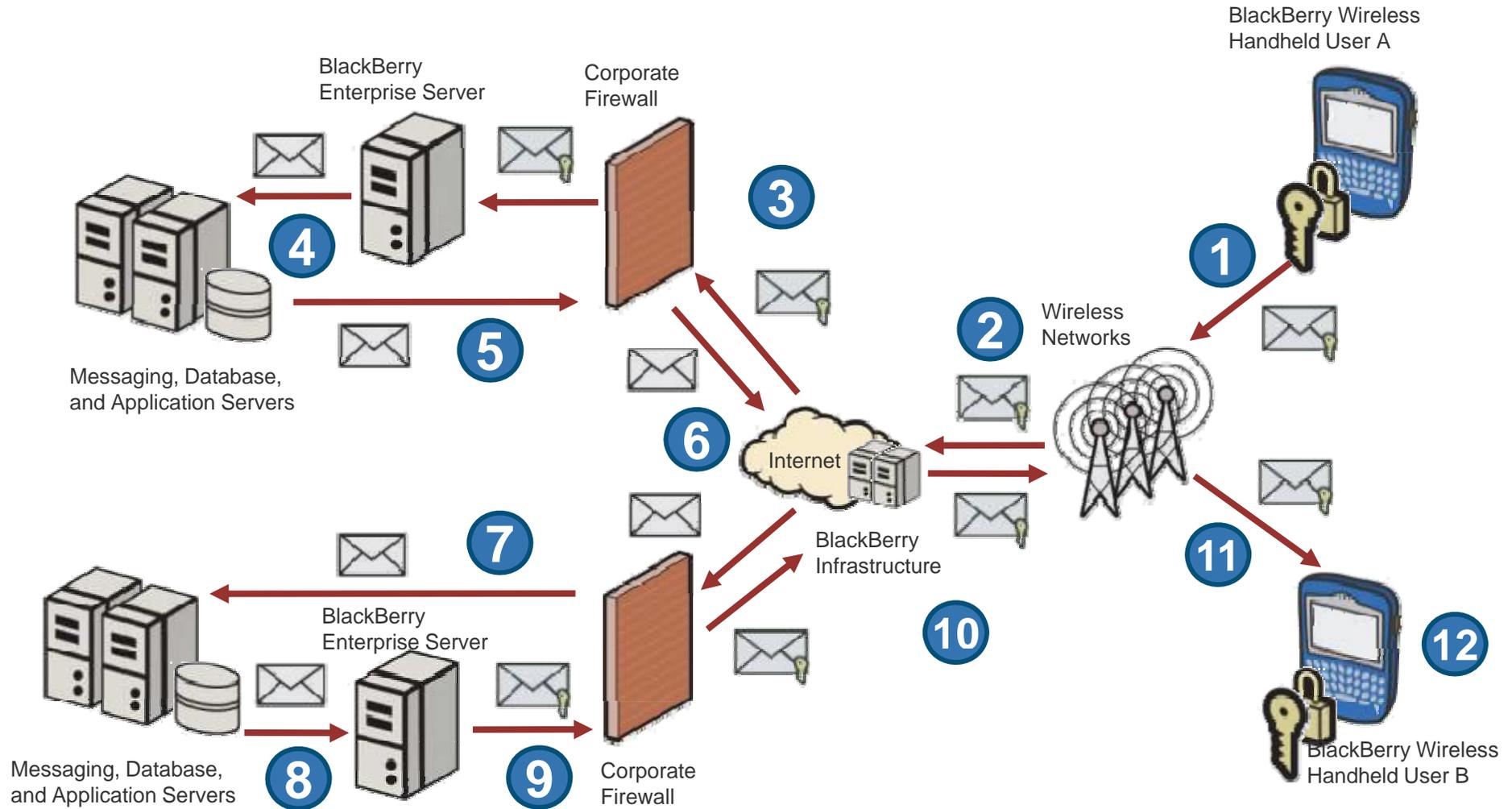
KERNKOMPETENZEN DER ORBIT



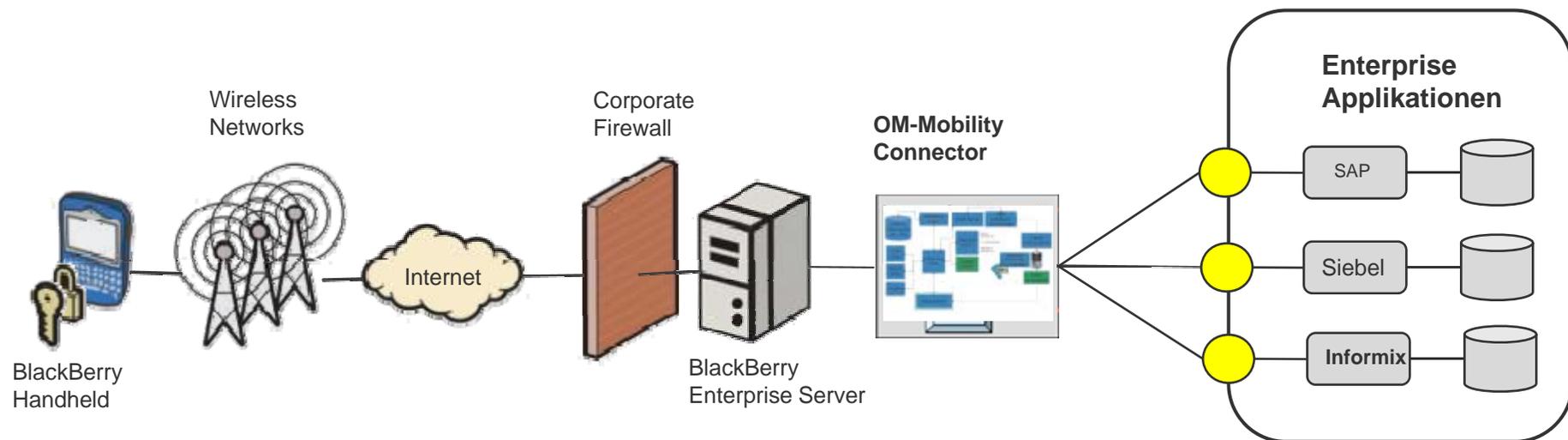
Grundlagen BlackBerry Enterprise Architektur



Nachrichtenfluss

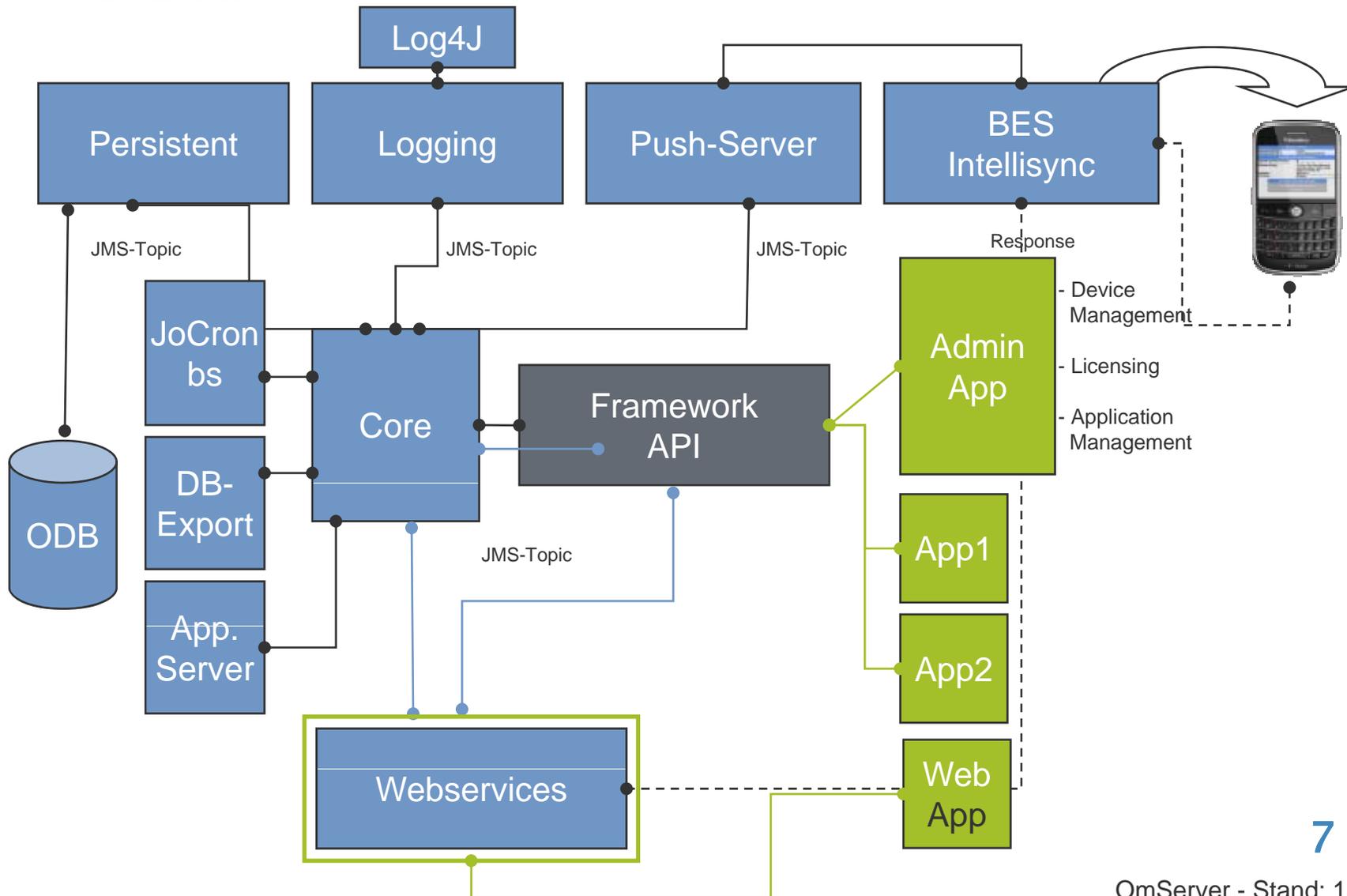


OM – Mobility Connector



OMMOBILITY CONNECTOR

Orbit Mobility Connector



Allgemeine Anforderungen

_ Anforderungen an eine mobile Anwendung

- Empfang von Daten
- Versand von Daten
- Client GUI Elemente und Event Management
- Anbindung von Peripheriegeräten
- Anbindung an Serverseitige Datenquelle (CRM, ERP, etc.)
- Geräte-, User-, Anwendungsverwaltung
- Weitere Schnittstellen

Praxisbeispiel

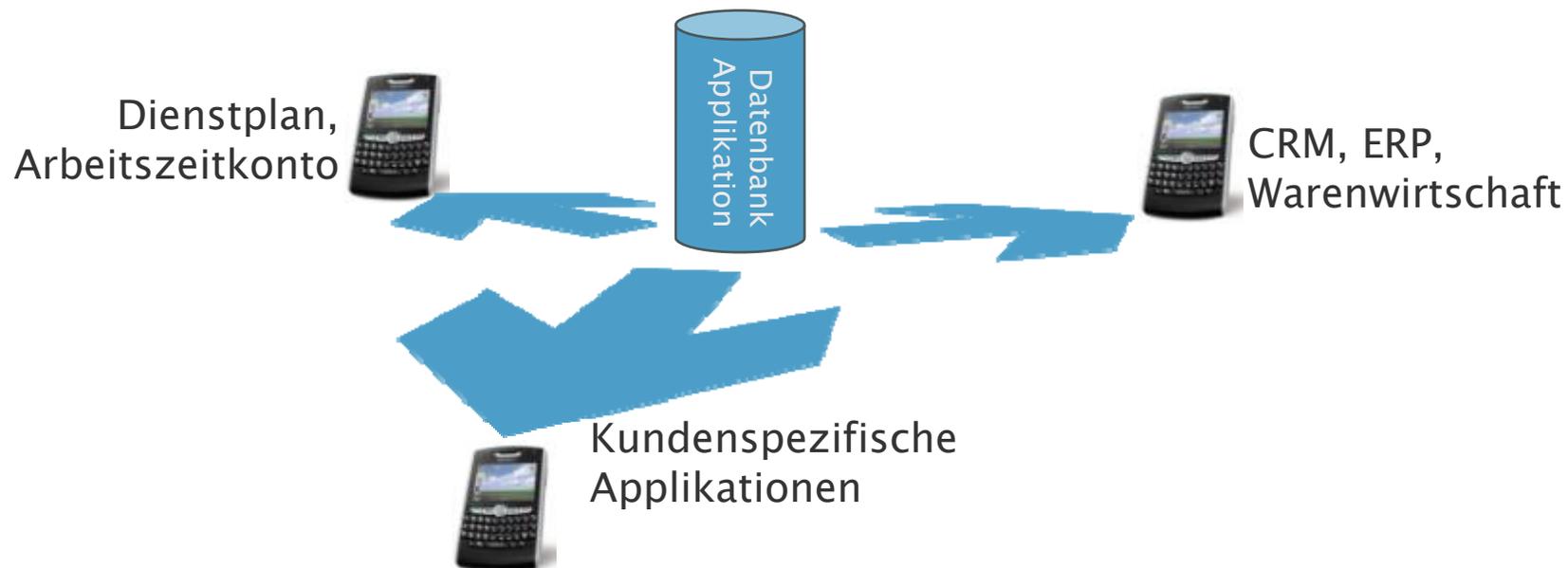
_ Anforderungen eines Prozesses

- Erfassung von Artikeln per Barcode
- Verifikation des Barcodes und Abfrage weiterer Daten im Backendsystem anhand des Barcodes
- Bearbeitung der erhaltenen Zusatzinformationen am Client und anschließender Ausdruck
- Automatisierte Statistiken über diese Datenkommunikation
- Zeitgesteuerter Export dieser Statistiken mit Pflegemöglichkeit des Exportzyklus
- User- und Geräteverwaltung

Innovation

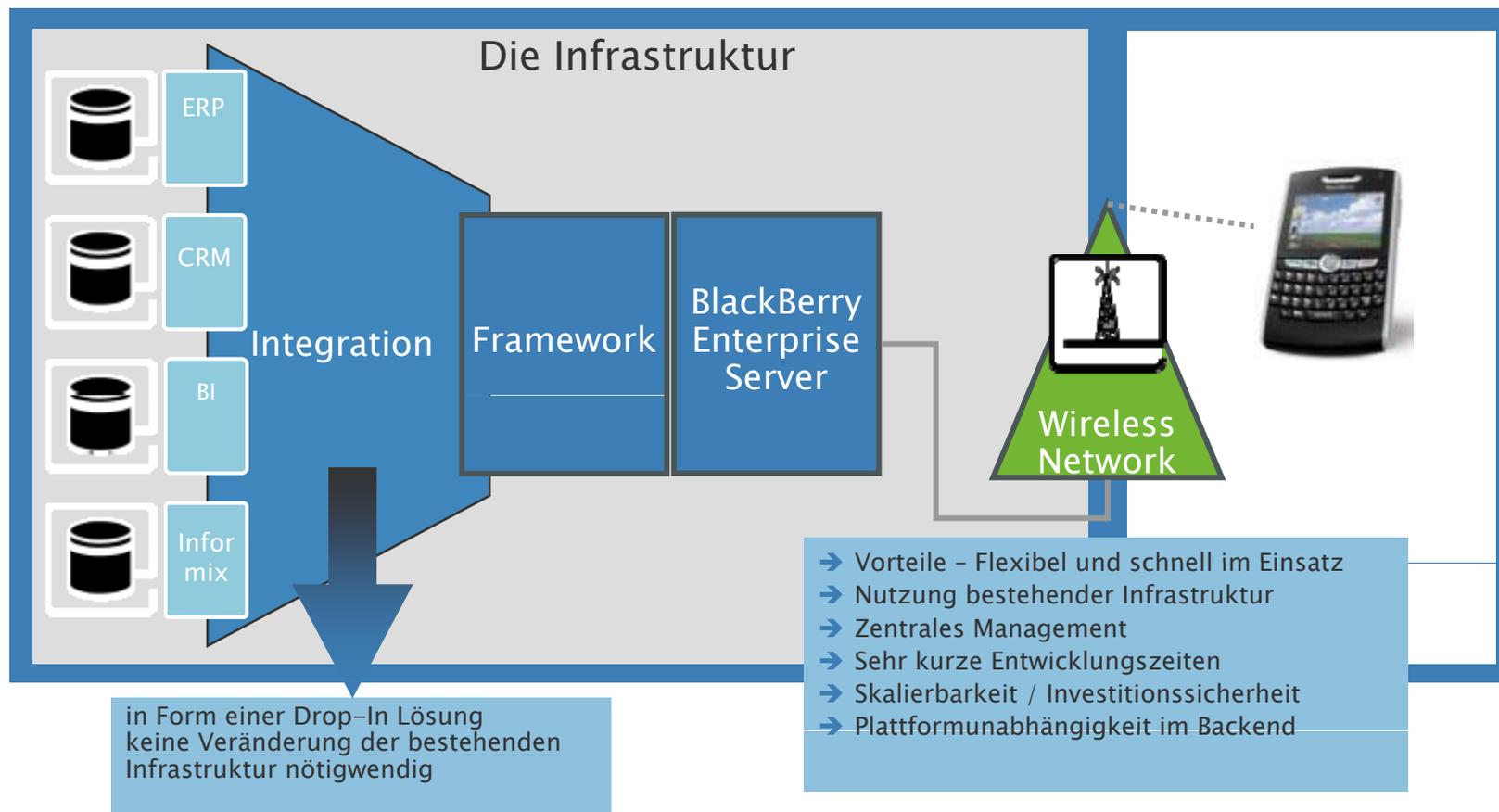
_Onlinezugriff auf Unternehmensdaten in Echtzeit

- ➔ Mobile Erweiterung von Unternehmensapplikationen über eine BlackBerry-PIM-Funktionalität
- ➔ Verbindung bestehender Datenstrukturen (Firmen-Infrastruktur) mit mobilen Endgeräten in Echtzeit



Die Integration der mobilen Unternehmenslösung

_erfolgt ohne Veränderung der bestehenden Infrastruktur.



OMTRAFFIC WARDEN ↗

Orb • Mobile Traffic Warden

→ Der Kunde

- In der Bundesstadt Stadt Bonn leben derzeit ca. 314.000 Einwohner. Das Projekt wurde für das Personal- und Organisationsamt in der Abteilung Bürgerdienste realisiert. Dort arbeiten zur Zeit 60 Mitarbeiter im Verkehrsaußendienst.

→ Die Ausgangssituation

- Einsatz von mobile Endgeräten, die keinen Online-Datenabgleich zuließen und in der Anschaffung und Wartung hochpreisig waren.
- Die Daten wurden nur zur Inrechnungstellung der Ordnungswidrigkeit ausgewertet. Eine weitere Auswertung der Daten im erfolgte nicht.
- Abholung und Abgabe der Geräte zu Beginn und am Ende jedes Einsatztages
- Lange Bearbeitungszeit der Daten durch Medienbrüche. Plausibilitätsprüfungen konnten erst nach Synchronisation erfolgen und eine erhöhte Fehleranfälligkeit durch manuelles Nachbearbeiten.



➔ Die Zielstellung

➔ Schneller Informationsfluss

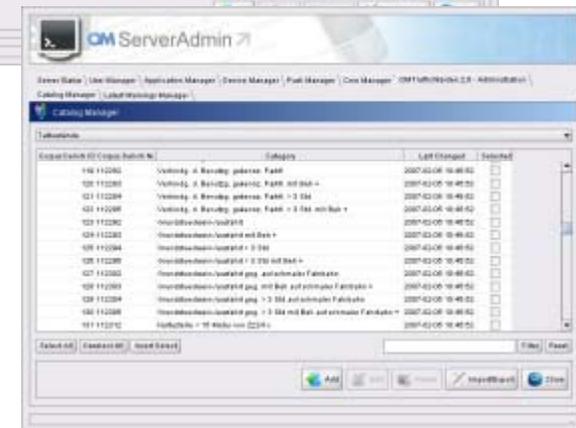
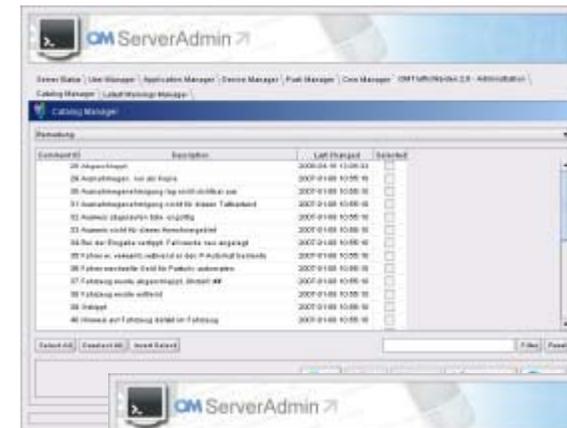
- Intern: Amtsleitung -> Innendienst -> Außendienst
- Extern: Dienstleister (z.B. Abschleppunternehmen) -> Einwohner

➔ Schnelle Informationsverarbeitung

- Direkte Plausibilitätsprüfung
- Übermittlung der Tickets in Echtzeit & Ausdruck vor Ort
- Bearbeitung von Bürgeranfragen sofort möglich

➔ Erweiterung des bisherigen Funktionsumfangs

- Reports & Auswertungen in Echtzeit
- Zeiterfassung, Dienstplan, Ressourcenmanagement



Referenz



Die Lösung

- ➔ Einsatz einer ganzheitlichen Lösung, die es ermöglicht die bestehenden stationären Lösungen wie PmOWI/SC-OWI, u.a. zu nutzen.
- ➔ Erfassung alle bekannten Daten im Umfeld der Verkehrsaufsicht, direktes schreiben in die Kundendatenbank und um die Effizienz, Sicherheit und Datenqualität zu erhöhen.
- ➔ Wegfall des Zeitverlustes für die Mitarbeiter durch tägliches Erscheinen im Büro zum Abholen der Endgeräte und zur Synchronisation der Daten.
- ➔ Drucken von wetterfesten Zahlungsbelegen, mit Aktenzeichen und Kontoverbindungen



OMTRAFFIC WARDEN

Orb - Mobile Traffic Warden

→ Vorher

- Bearbeitungsdauer der Vorgänge ca. 3 Tage
- ca. 300.000 versandte Bußgeldbescheide
- Zahleingangsdauer bis zu 14 Tagen
- Hohe Portokosten durch postalischen Versand der Tickets
- Nachbearbeitungsaufwand im Innendienst ca. 2 Std./Tag
- Lange Bearbeitungszeit der Daten durch Medienbrüche
- Plausibilitätsprüfung erst nach Synchronisation
- Tägliches Abholen und Abgeben der Geräte
- Anschaffungskosten ca. € 3.500 pro Gerät (offline-Lösung)

→ Nachher

- Bearbeitungsdauer der Vorgänge < 1 Tag
- nur ca. 140.000 versandte Bußgeldbescheide durch höhere Direktzahlquote von 46%
- 50.000–70.000 € weniger Portokosten durch direktes Ausdrucken der Tickets vor Ort
- Nachbearbeitungsaufwand < 50%
- keine Medienbrüche, Übermittlung der Daten passiert online
- Bürgernachfragen können sofort beantwortet werden
- Wegfall der Wegezeiten = Produktivität steigt Beispiel: 20 Politessen x 40 Minuten Wegezeiten/Tag x 200 Arbeitstage = 2666 Stunden/Jahr
- Anschaffungskosten ca. € 2.000 / Ersparnis von 57 % (online-Lösung)



Die Funktionen im Überblick:

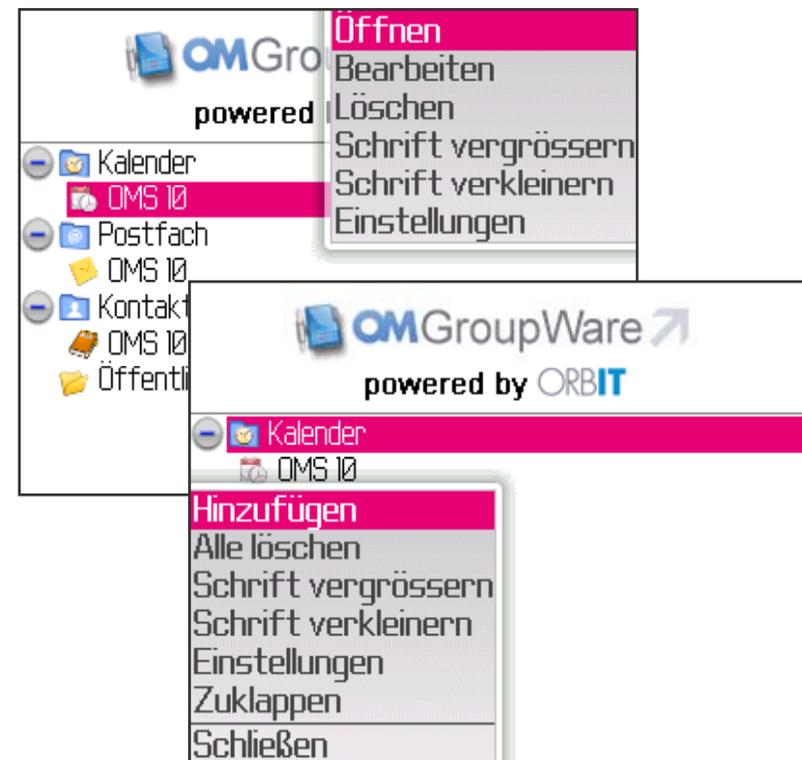
- ➔ Browsen durch mehrere freigegebene Verzeichnisse im Firmennetzwerk innerhalb einer Domäne
- ➔ Anzeigen dieser Dateien in den gängigsten Formaten (*.doc, *.xls, *.pdf, *.bmp,...)
- ➔ Senden jeglicher Dateien als Attachment (auch nicht anzeigbare Dateien)
- ➔ Flexibel und schnell an Kundenbedürfnisse adaptierbar
- ➔ Favoritenverwaltung

The screenshot shows a file browser interface with a list of files on the left and a PDF viewer on the right. The file list includes items like 'Test.html Document', 'get_video.avi', and 'http_www.flu...'. The PDF viewer displays a document titled 'ASUS P535 - Kompaktes PDA Handy mit GPS' and has a context menu open with options like 'Im PDF-Viewer öffnen...', 'Als Anhang mailen...', 'Umbenennen', 'Verzeichnis erstellen', 'Kopieren', and 'Ausschneiden'. A second context menu is also visible with options like 'nächste Seite', 'verkleinern', 'vergrößern', 'Status anzeigen', and 'Über OM Files'. At the bottom, it shows 'Seite 1 von 3' and 'Zoom: 100%'.



Die Anwendung im Überblick:

- ➔ Remote Zugriff auf freigegebene Kalender im Firmennetzwerk
- ➔ Verschiedene Ansichtsmöglichkeiten (Tagesansicht, Wochenansicht, Monatsansicht)
- ➔ Zugriff auf alle freigegebenen Postfächer und Kontakte
- ➔ Zugriff auf öffentliche Ordner
- ➔ Flexibel und schnell an Kundenbedürfnisse adaptierbar



Mobile Vertriebsunterstützung



→ Der Kunde

- Die Teba GmbH mit Hauptsitz in Duisburg wurde 1938 gegründet. Das Unternehmen zählt mit rund 400 Mitarbeitern zu den größten deutschen Anbietern für Sonnenschutz und Dekotechnik. Der Aussendienst der Teba GmbH setzt sich aus 34 Fachberatern und 3 Key Account Managern zusammen.

→ Die Ausgangssituation

- Keine Einbindung und Integration des Vertriebs in die Kommunikationswelt Teba
- Bisherige Ausstattung – Handy und Kundenkarten, welche monatlich aktualisiert werden mussten
- Innendienstkräfte zur Eingabe von Besuchsberichten
- Kein „Echtzeit“-Monitoring der Vertriebsarbeit
- Hohes Telefonaufkommen – Rückrufe auf der Mailbox
- Die Informationen von Kunden konnten nicht sofort und einfach weitergegeben werden, es kam zu Rückrufen, wie Statusanfragen, die nicht originäre Vertriebsaufgaben sind





→ Die Zielstellung

- Direkte Erfassung von Tätigkeitsberichten (Kundenbesuchen) vor Ort
- Pflege von Kontaktdaten im ERP-System
- Zugriff auf interne Dokumente und das Intranet (z.B. Montageanleitung, etc.)
- Ablösung der Kundenkarteidaten und Umsatzkarten
- Erweiterung der Kontaktdaten durch zusätzliche ERP-Daten
- Direkte Einsicht von Konditionen, Umsätze und Reklamationen

Übersicht der Berichte	
Seite 1 / 4	
Dienstag, 23.10.2007	(Büro) (0) 
Freitag, 19.10.2007	(U) (0) 
Donnerstag, 18.10.2007	(U) (0) 
Mittwoch, 17.10.2007	(U) (0) 
Dienstag, 16.10.2007	(U) (0) 
Weiter >	

Übersicht der Berichte	
Seite 1 / 4	
Dienstag, 23.10.2007	(Büro) (0) 
Freitag, 19.10.2007	(U) (0) 
Donnerstag, 18.10.2007	(U) (0) 
Mittwoch, 17.10.2007	(U) (0) 
Dienstag, 16.10.2007	(U) (0) 
Weiter >	

 Bericht versandt!
[OK](#)

→ Die Lösung

- Anbindung der mobilen Außendienstmitarbeiter an das bestehende ERP-System Navision.
- Austausch der Handys der Außendienstmitarbeiter gegen BlackBerry® Smartphones und Nutzung eines Enterprise Servers im eigenen Hause.



→ Vorher

- Lange Bearbeitungsdauer der Vorgänge durch manuelle Eingabe der Besuchsberichte in Berichtsbögen und Eingabe in den PC
- Hohes Telefonaufkommen
- Rückrufe auf der Mailbox

- Erhöhter und aufwändiger Nachbearbeitungsaufwand
- Lange Bearbeitungszeit der Daten durch Medienbrüche
- Wichtige Informationen können nicht sofort und einfach weitergegeben werden

- Den Vertriebsmitarbeitern im Außendienst liegen unterwegs nicht alle Daten vor
- Wenig Transparenz der Vertriebsleistung gegenüber der Geschäftsführung

→ Nachher

- Bearbeitungsdauer der Vorgänge < 1 Tag
- Reduzierung der Telefonrückrufe
- Weniger Mailboxabrufe
- Schnellanfragen per E-Mail zeitnah möglich

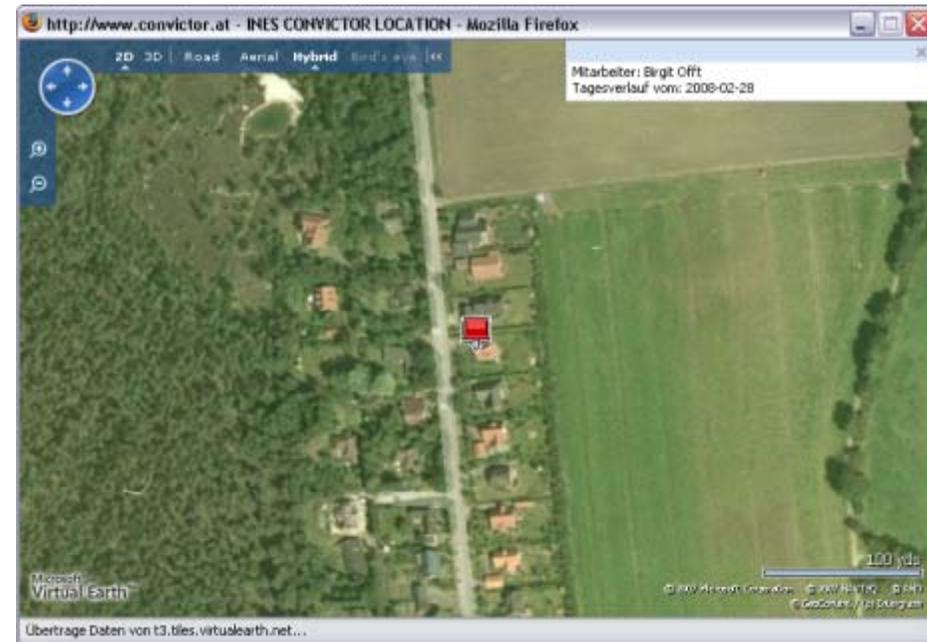
- Geringer Nachbearbeitungsaufwand
- Keine Medienbrüche, Übermittlung der Daten passiert online
- Kurze Informationswege – Nachfragen können sofort beantwortet werden

- Informationen für den Vertriebsmitarbeiter durch sofortigen Einblick in Auftragsbestand, Rechnungen und Status des Kunden
- Informationen für die Geschäftsführung durch Monitoring der aktiven Vertriebsleistung

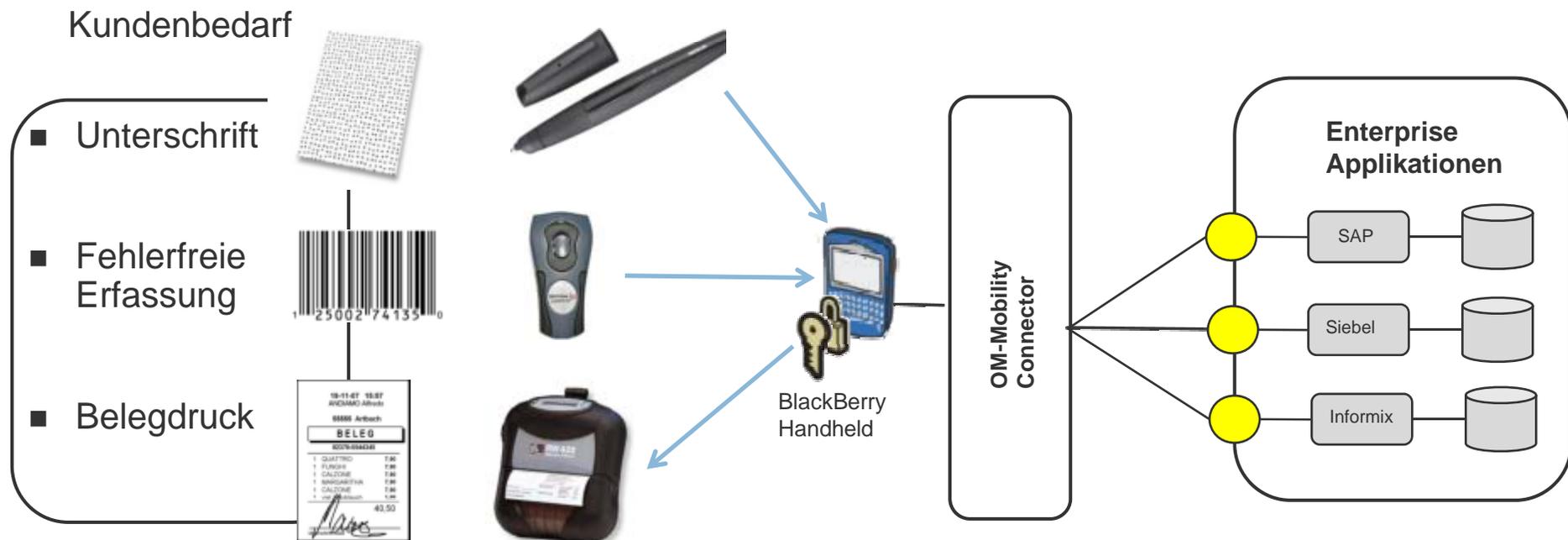
ORTUNG VIA BLACKBERRY® UND GPS

→ Die Anwendung im Überblick:

- Permanentes Aufzeichnen der Positionen
- Automatische drahtlose Übertragung
- Abbildung der gespeicherten Daten auf Kartenmaterial
- Backupmöglichkeiten aller gespeicherten Daten
- Selbständiges Ein-/Ausschalten der Ortung durch den Mitarbeiter möglich (Schutz der Privatsphäre!)



Integration von weiteren Peripheriegeräten



AUSZUG UNSERER KUNDEN



Bonn



Köln



Köln



Konzern und Töchter



Duisburg



Münster



Köln



Köln/Bonn



Bonn



Köln



Bonn
und weitere Referate
wie: UNC, UNCCD



Bonn



Oberhausen



Bonn



Hennef



Bonn



Bonn



Verband Deutscher
Papierfabriken e.V.

Bonn



Siegburg



Bonn



Köln



Bonn

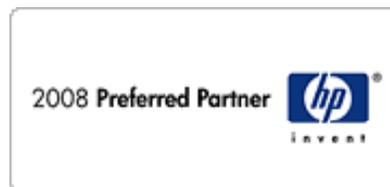
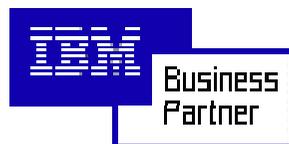


Köln



Bonn

UNSERE PARTNER



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

- Wenn Sie Fragen zu dieser Präsentation haben stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.
- Kontakt:

Orbit Mobile Solutions

+49 228 95693-0

mobile@orbit.de

www.orbit.de

