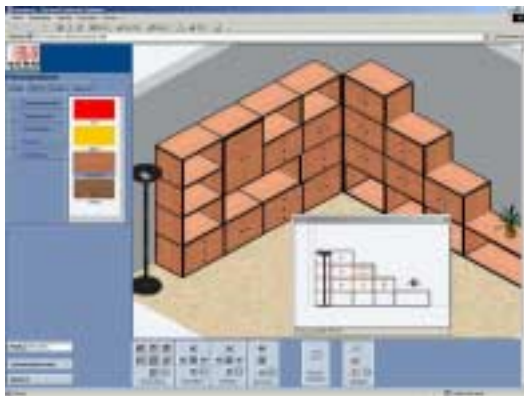


### Der neue Weg — per Internet zu variablen Möbeln

Mit der neuen BORM **SalesNET-Lösung** werden neue Welten der Kommunikation und des Datenaustausches ermöglicht.

- Der digitale Datenaustausch nimmt massiv zu und verändert das Geschäftsleben. Das Internet prägt das Arbeitsfeld immer mehr.
- Die Art der Kommunikation mit Interessenten und Kunden verändert sich.
- Es ergeben sich neue Präsentationsformen für die Produkte.
- Die Verfügbarkeit ist ohne Einschränkung während 24 Stunden vorhanden.
- Die Ortsunabhängigkeit und globale Präsenz ist gegeben.

#### Internet und Verkauf in der Holzverarbeitung:



Im Gegensatz zu den üblichen E-Commerce-Lösungen will man speziell in der Holz- und Möbelbranche die Produkte nicht einfach anschauen und bestellen, sondern diese auch nach eigenen Vorstellungen verändern können. Eine entscheidende Rolle spielt dabei die Möglichkeit, Produkte farblich und geometrisch verändern, in einen Raum zu anderen Objekten hinzufügen und in verschiedenen Sichten visualisieren zu können. Dies macht SalesNET möglich. Es kann ohne das Installieren von Plug in's

durch jedermann angewendet werden. Dieses Konzept von BORM deckt die ganze Kunde-Vertrieb-Produktions-Kette ab und ermöglicht somit die Integration der Geschäftsabläufe über die Unternehmensgrenzen hinaus.

#### Der Click ins Netz

SalesNET ist ein auf dem Internet basierendes, interaktives Verkaufssystem mit den Möglichkeiten der Zusammenstellung einzelner 3D Objekte, die in Räumen positioniert, manipuliert und fotorealistisch dargestellt werden können. Direkte Preisermittlung, Angebots- und Zeichnungsausgaben sowie die Auslösung von Bestellungen sind weitere Möglichkeiten. Das Produktangebot steht dem Interessenten direkt bei ihm zuhause und jederzeit zur Verfügung.

#### Programmtechnische Umsetzung

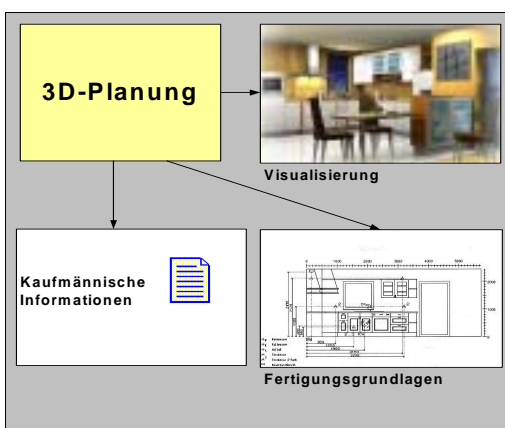
- Anwendung läuft im Internet-Standardbrowser, kein Laden von Plug in's
- Darstellen von Einzelobjekten und ganzen Räumen mit Wänden
- Verwendung von parametrisierbaren Objekten (Geometrie, Textur, Zubehör, usw.)
- Dem Firmenerscheinungsbild entsprechend frei anpassbare Oberfläche
- Darstellung von verschiedenen Sichten (Ansichten, Grundrisse, Wände, usw.)
- Mehrere Sichten (Blickwinkel) gleichzeitig im Browser
- Verwaltung der Interessenten-, Kunden- und Objektdaten
- Anzeige und Ausdruck von Dokumenten, (Angeboten, Zeichnungen, usw.)
- Auslösung von Bestellungen

#### Einsatzgebiete

Einsatzgebiete sind überall dort, wo Produkte (Fertigprodukte, Halbfabrikate, Einzelteile) auf Grund eindeutiger Festlegung verkauft werden.

Der Anwender kann direkt der Endkunde oder ein Händler sein.

Je nach Bedarf sind innerhalb der Prozesskette Kunde-Händler-Hersteller verschiedene Einsatzvarianten möglich.



Liebe Leserinnen, liebe Leser

Der Beginn des Jahres 2002 hat viele Neuerungen mit sich gebracht. An die offenen Grenzen hat man sich schon wie selbstverständlich gewöhnt, nun kam noch der Euro als gemeinsame Währung dazu.

Ein Unternehmen lebt langfristig von der Innovationskraft. In der relativ jungen EDV-Branche sind wir tagtäglich immer wieder gefordert, uns mit Neuerungen auseinanderzusetzen. So sind auch wir gehalten, entsprechend den Erfordernissen der Kunden und unserem eigenen Interesse innovativ zu sein.

Ich freue mich deshalb ganz besonders, dass BORM mit SalesNET eine echte Innovation im Bereich der Internetanwendungen geschaffen hat. SalesNET ist ein Verkaufssystem auf Internetbasis, das es in dieser Form auf dem Markt noch nicht gibt. Eine zusätzliche Möglichkeit für den Verkauf.

Mit Hilfe dieses Programmes können Sie z.B. Ihre variantenreichen Möbel per Internet auf dem Markt weltweit rund um die Uhr präsentieren. Der Interessent kann diese seinen Wünschen entsprechend verändern und bei Ihnen zusätzliche Informationen einholen oder direkt bestellen.

Wie SalesNET genau funktioniert, zeigen wir Ihnen gerne. Den Internet-Einsatz auch für Ihr Unternehmen zu prüfen, lohnt sich auf alle Fälle.

Kommunikation, Beschaffung, Vertrieb über das Internet — eine Vision? Nicht mehr — mit BORM sind Sie dabei. Das Internet eröffnet neue zusätzliche Chancen. Schnell und ohne Umwege.

Ihr  
Rudolf Meier

### Internet-Lösungen für wen?

**B2B**  
Business to Business  
Geschäft mit dem Geschäftspartner  
oder

**B2C**  
Business to Consumer  
Geschäft mit Endkunden

Welche Zielgruppe soll angesprochen werden?

Ja, bitte informieren Sie uns:

- ◇ über die Möglichkeiten des Datenaustausches mit ComNorm
- ◇ über die Internet-Lösung SalesNET
- ◇ über die BormPPS Lösung
- ◇ über die BormBUSINESS-S Lösung
- ◇ über die BormCAD-Lösung
- ◇ über die mobile und stationäre Betriebsdatenerfassung
- ◇ über .....

◇ Bitte rufen Sie uns an, Telefon: .....

Ansprechpartner: .....

Gleich per Fax an

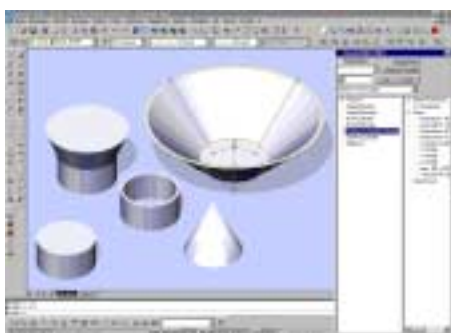
**041-832 15 84** (aus der Schweiz) oder **07022-6 75 94** (aus Deutschland)

## Tipps&Tricks

### BormCAD 2002

Ist Ihnen schon aufgefallen?

- Haben Sie die neuen Einstellungsmöglichkeiten in den Grundeinstellungen und in den Einfüge-Voreinstellungen -> Dialog-Voreinstellungen schon ausprobiert?
- Die PPS-Anbindung erfolgt neu automatisch beim Einfügen eines PPS-Objektes. Wenn noch kein Projekt in der CAD-Zeichnung erfasst worden ist, wird nach den fehlenden Daten gefragt.
- Wird ein Objekt als Kind an eine der neuen Klassen „PolyTischplatte“ oder „PolyDeckenelement“ angefügt, können Sie festlegen, wo das anzuhängende Objekt in der Höhe platziert werden soll (auf den Boden, unter die Platte, auf die Platte, etc.). Wird die Einfügehöhe z.B. der „PolyTischplatte“ verändert, hat das auch Auswirkungen auf die angehängten Unterobjekte.
- Mit der neuen Klasse „Zylinder“ können Sie durch Veränderung der entsprechenden Variablen auf einfache Weise ein Rohr konstruieren oder einen Kegel, eine „Schale“, etc.



## Perfekt gefügt



**CAD und PPS von BORM**

**Optimal für die durchgängige Abwicklung der Geschäftsprozesse.**

## HOLZ-HANDWERK 2002

Auch dieses Jahr wieder wird BORM seine Neuheiten auf der Holz-Handwerk in Nürnberg von 20. bis 23. März vorstellen.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch in **Halle 11.2 Stand 102.**

Gerne stellen wir Ihnen unsere aktuellen Neuheiten vor.

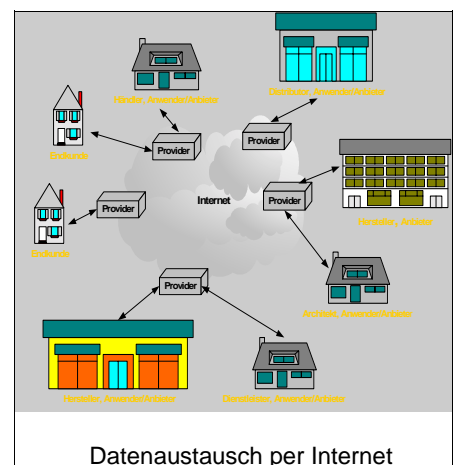
## Neue Geschäftsstelle

**BORM-INFORMATIK hat zum 11. Januar 2002 die neue Geschäftsstelle Nord, in Hannover eröffnet.**



Frank Schauerte, Dipl. Ing. (FH) Holztechnik, der bislang bei der BORM-INFORMATIK GmbH in Unterensingen gearbeitet hat, wurde zum Geschäftsführer und Gesellschafter ernannt.

**BORM-INFORMATIK GmbH Nord  
Expo Plaza 3, D-30539 Hannover**



## BORM Mitarbeiter



### TILMANN LAUBE

Bei BORM seit April 1997 als Projektleiter, Dipl.-Ing. (FH) Holztechnik  
Geboren am 27.06.1966 in Stuttgart (D)  
Verheiratet mit Elisabeth, Kinder: Martin 6 Jahre, Stefan 3 Jahre  
**Hobbies:** Eisenbahn, Modelleisenbahn, Modellbau  
**Persönliche Vorlieben / Fähigkeiten:**  
Kundenkontakt, Beratung, Präsentationen, Bedürfnisse der Kunden strukturieren und datentechnisch abbilden

### Aufgabenbereich:

Vertrieb BormPPS, BormCAD, Präsentationen, Einführung und Schulung BormPPS, Händlerbetreuung, Produktmanagement BormPPS

### Werdegang

1984 - 1986 Fachhochschulreife Fachoberschule D - Marktheidenfeld  
1986 - 1988 Lehre als Holzmechaniker Fa. PaidiWERK GmbH D - Hafenlohr  
1988 - 1989 Bundeswehr  
1989 - 1993 FH Rosenheim, Studium Holztechnik, Abschluss Dipl.-Ing.(FH)Holztechnik  
1993 - 1997 Produktionsleitung Fa. Schweitzer Project AG I - Naturns (BZ)  
Seit 1997 bei BORM-INFORMATIK AG