

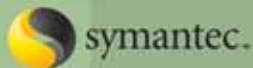
monitor

Das Magazin für Informationstechnologie



Logistik & Industrie: Optimale Prozesse

**Don't gamble
with your recovery!**



Vom Entwurf bis zum Vertrieb hilft Informationstechnologie beim Erstellen einer optimalen Prozesskette.

- ▣ **Logistik:** Netzwerke effizient steuern
- ▣ **Product Lifecycle Costing** - Kosten im Griff
- ▣ **Marktübersicht:** Multi Function Printer (MFP)



-30% Druckkosten
Echte Helden sparen. Mehr am 15.10.

www.konicaminolta.at/heldenspartag



Hier sollte Ihr Name stehen. Fragen Sie uns nach einem Abo. Tel. 01 | 74095-466



firmenmonitor.at

Ein Service der Wiener Zeitung



++ Kunden- und Lieferantenmonitoring: Geschäftsführerwechsel + Konkurse + Kapitalaufstockung + Insolvenzen + Firmenneugründung + Adressänderung +

Kommunikative wissen mehr!

firmenmonitor.at

Kostenlose Testaccounts und sämtliche Informationen unter www.firmenmonitor.at
oder unter der Service-Hotline (01) 206 99 – 600

+ E-Mail-Verständigung bei allen Änderungen + Tagesaktuell + Zuverlässig + Maßgeschneiderte Suchaufträge + nur 14 Euro* im Monat (* exkl. MwSt., Basis Fair Use)

Logistik im Griff

Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist es angezeigt, sich nicht genutzte Optimierungspotenziale im Unternehmen näher anzusehen. Eines davon ist die Logistikkette, der wir uns daher im „Thema“ dieser Ausgabe widmen.

MONITOR-Autor Lothar Lochmaier hat sich in das breite Gebiet der Logistik vertieft und dabei herausgefunden, dass in der Reduzierung von Lagerbeständen oder Überkapazitäten noch ein erhebliches Optimierungspotenzial liegt. Einen Lösungsbeitrag dazu stellen auch betriebswirtschaftliche Kennzahlen dar, die das Unternehmen durch intelligenten IT-Einsatz gewinnen kann.

Mithilfe von ausgewählten und aussagefähigen Kennzahlensystemen soll es Unternehmen besser gelingen, einer hohen Prozess- und IT-Standardisierung den Weg zu bereiten und so auch mehr Prozesstransparenz in der Logistikkette herzustellen. Daher werden, so Lochmaier, künftig Logistikmanager gerade mit Blick auf die Optimierung von Kennzahlen verstärkt in effiziente IT-Systeme investieren. Die Umsetzung eines kennzahlenbasierten Management-Cockpits will jedoch sehr sorgfältig geplant sein.

Christoph Papst, Global Business Segment Manager bei AVL List in Graz, sieht vor allem in internetbasierten Prozessen noch ein erhebliches Potenzial. Der breit aufgestellte Technologielieferant hat seine auf E-Business basierende SCM-Strategie im globalen Ersatzteilgeschäft weiter ausgebaut. Aufgrund der aktuellen Krise herrscht ja auch in der Automobilindustrie ein erheblicher Kostendruck. „Jedoch setzen die Finanzchefs den Hebel oftmals an der falschen Stelle an und kürzen einfach dort die Kosten, wo es sich am leichtesten messen lässt“, betont Papst. Lesen Sie den ganzen Text ab S. 6.

Besuch in Potsdam

Unser unermüdlicher Autor entdeckte zum Thema gleich vor den Toren seines derzeitigen Wohnorts Berlin ein interessantes Jungunternehmen: Das Potsdamer Start-up

Facton mit derzeit rund 60 Mitarbeitern - an dem übrigens seit drei Jahren auch der SAP-Mitgründer Hasso Plattner beteiligt ist - adressiert seine Lösungen vor allem an die industriellen Querschnittsbereiche. Ziel dabei ist es, mehr Transparenz in den unzähligen Informationsinseln und Datenbanken herzustellen.

Thoralf Nehls, Firmengründer und CEO: „Jene Unternehmen sind heute besser aufgestellt, die schon vor der Rezession damit begonnen haben, ihre Produktionsprozesse auf unausgeschöpfte Effizienzreserven hin zu durchleuchten - und dies auch konsequent umgesetzt haben!“ Das bereits 1998 gegründete Unternehmen erfreut sich derzeit jedenfalls verstärkter Nachfrage. Denn nur wenige Unternehmen sind bislang überhaupt in der Lage, sich rasch einen Überblick über alle relevanten Kostenblöcke innerhalb der Produktion zu verschaffen. Ab S. 14 erfahren Sie mehr über die gerade heute so interessanten Ansätze des Jungunternehmens.

Zum Logistik-Thema erreichte uns auch ein Beitrag (ab S. 10) von Matthias Martens, Sprecher der DSAG-Arbeitsgruppe Logistik-Dienstleister (SAP-Anwendergruppe). Ausgangspunkt seiner Überlegungen ist die Tatsache, dass heute Hersteller ihre Waren vielfach nicht mehr selbst ausliefern. Auftragsabwicklung und Transport legen sie in die Hände von Logistik-Dienstleistern. Die Arbeitsgruppe hat nun untersucht, inwieweit die aktuelle Logistikköpfung von SAP praxistauglich ist und wie sich die Informationsaufbereitung für das Transportmanagement noch verbessern lässt. Denn: Egal ob eine Ware wegen eines Motorschadens unplanmäßig umgeladen werden muss oder ob ein Fahrer ausfällt, der Disponent sollte in jedem Fall schnell reagieren. Das kann er am besten, wenn alle wichtigen Daten und Informationen bei ihm zusammenlaufen -



Dipl.-Ing. Rüdiger Maier, Chefredakteur

in einer IT-Lösung, die den Logistikprozess vollständig abbildet und dabei unterschiedliche Datenquellen unterstützt. Ist das gewährleistet, kann der Planer zum Beispiel beim Wechsel des Spediteurs alle Daten des neuen Frachtführers binnen kurzer Zeit abrufen.

Marktüberblick: Multifunktionsdrucker

Dominik Troger hat sich für den Marktüberblick (ab S. 25) eingehend mit den Multifunktionsdruckern befasst. Drucken, Kopieren, Scannen, Faxen in einem Gerät: Zuerst skeptisch beäugt haben die „multifunktionalen“ Modelle bei der Anwenderbeliebtheit nämlich die „klassischen“ Drucker längst überholt.

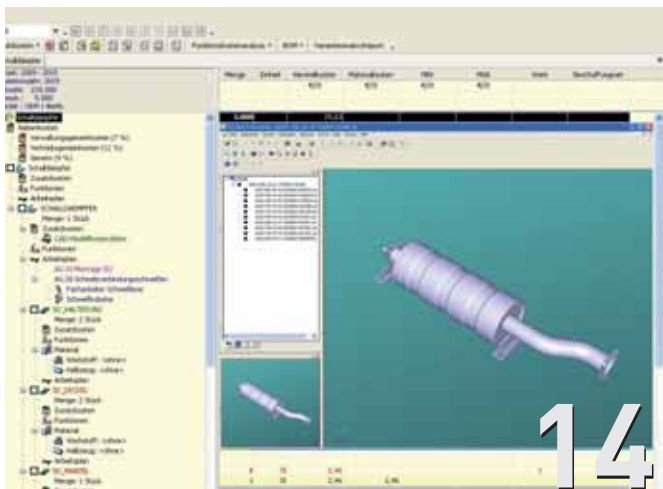
Dass die Beliebtheit von Multifunktionsgeräten (MFP) auch in wirtschaftlich mageren Jahren groß ist, zeigt eine kleine Umfrage bei renommierten Herstellern. Immer mehr werden die „Alleskönner“ zu wichtigen kosten- und ressourcenschonenden Eckpfeilern bei der unternehmensweiten Konsolidierung der Druckprozesse. Dem Beitrag angeschlossen ist eine Marktübersicht.

Eine interessante Lektüre wünscht Ihnen Ihr

Inhalt | Oktober 2009



Logistik-Netzwerke effizient steuern



Product Lifecycle Costing



Vom Siegeszug der Multi Function Printer

Wirtschaft

Krise als Motor für den Erfolg 5

Thema | Industrie / Logistik / PLM

Logistik-Netzwerke effizient steuern 6
Beko auf der Smart Automation 8
Smart-Automation: Standortbestimmung für die
Automatisierungsbranche 9
Integrierte SAP-Infrastruktur für Logistik-Dienstleister 10
Optimierung der Produktions- und Logistikprozesse 12
Product Lifecycle Costing 14
Logistikbranche: Dokumentenvielfalt leicht gemacht 17
Solid Edge in der Stahlbauentwicklung 18
Production Intelligence 20

Strategien

dm-Drogerie markt kommuniziert mobil 21
REBOOT 21

Netz & Telekom

Netzwerktechnik: GBIC, Mini-GBIC, SFP 24

Hard- und Software

Vom Siegeszug der Multi Function Printer 25

Job Training

Professional Learning: Weiterbildung trifft Technik 30

Aus der Redaktion

Editorial 3
Inserentenverzeichnis 31
Impressum 31

„Krise als Motor für den Erfolg“

7. Österreichischer IT- & Beratertag
am 3.12.2009

„7. Österreichischer IT- & Beratertag“, der Branchen-Event des Fachverbands Unternehmensberatung und Informationstechnologie (UBIT), findet heuer am 3.12. in der Wiener Hofburg statt. Die Veranstaltung der WKO steht diesmal unter dem Motto „Krise als Motor für den Erfolg“.

Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Sport, Kunst und Wissenschaft geben Einblick in ihre Erfahrungen und Erfolgsstrategien. Der bekannte Künstler Hermann Nitsch spricht über sein „Verständnis vom Erfolg“ und der Genetiker Univ.-Prof. Dr. Markus Hengstschläger widmet sich der Frage: „Ist Erfolg/Misserfolg genetisch bedingt?“, „Erfolg und Misserfolg liegen oft eng nebeneinander. Interessant ist, wer wieder aufsteht und inwieweit ein vermeintliches Scheitern zu weiteren Erfolgen führt“, meint Gastgeber Alfred Harl, Obmann des Fachverbandes UBIT.

In hochkarätig besetzten Podiumsdiskussionen werden u. a. die Themen „Lernen aus Niederlagen - nur eine These?“ oder „Macht - mächtig - Mitarbeiter“ behandelt. Unter den Diskutanten: Michael Krammer, CEO Orange Austria, Mag. Dr. Michaela Pfeifenberger, Polizeivizepräsidentin Wien, sowie

„Erfolg und Misserfolg liegen oft eng nebeneinander. Interessant ist, wer wieder aufsteht und inwieweit ein vermeintliches Scheitern zu weiteren Erfolgen führt.“ - **Alfred Harl**, Obmann des Fachverbandes UBIT



der Olympia-Goldmedaillengewinner im Windsurfen, Christoph Sieber. Fachreferate und Praxis-Workshops runden das Programm ab.

SAP Österreich zählt auch heuer wieder zu den Sponsoren der Veranstaltung. Als weiterer Sponsor konnte die Deutsche Telekom Value Added Services Österreich gewonnen werden.

Im Rahmen der Consultants Days werden vom Fachverband UBIT erstmals zusätzliche Branchen-Tage angeboten: am 1.12. findet ein Workshop für Unternehmensberater „Erfolgreiches Projektmanagement bei Sanierungen“ in Kooperation mit der KPMG Financial Advisory Services GmbH statt. Für den 2.12. ist ein Networking-Workshop für IT-Experten in der in der WKO geplant.

www.ubit.at, www.beratertag.at

Karriere

Dr. Rüdiger Köster, 51, hat den Geschäftsbereich Technik und IT im Vorstand von T-Mobile Austria übernommen. Der gebürtige Deutsche folgt Jim Burke nach, der nach Bonn zur Deutschen Telekom zurückkehrt und dort das Service Management leiten wird. Rüdiger Köster komplettiert das sechsköpfige Management-Team.



Markus Sageder ist neuer Major Account Manager Austria bei Trend Micro. Die Position wurde neu geschaffen. Er fungiert als direkter Ansprechpartner für IT-Sicherheitsverantwortliche, CISOs sowie verantwortliche Manager im Bereich Informationssicherheit und Rechenzentrumssicherheit.



DI Georg Schweitzer, 41, hat den Provider-Bereich bei der Datentechnik übernommen. Sein Aufgabengebiet beinhaltet das Key Account Management und das strategische Herstellermanagement. Er war zuletzt bei Nokia Siemens Networks für Broadband Carrier Solutions im gesamten CEE-Raum zuständig.



Wenn Du nur eine Sache machst, mach sie gut!

IGEL 1

Ein Gerät, eine einzigartige Spezialisierung, ein großartiger Preis.

Der IGEL one - das ultimative Einstiegsgerät in die Thin Client-Technologie - liefert genau das Protokoll, das Sie brauchen.

nur
€149*



Weitere Informationen zum IGEL one finden Sie hier:
www.igel.com/de/monitor2

Distributor:
www.adn.at
info@adn.at



* Netto-Endkundenpreis in Euro, zzgl. MwSt.



Logistik-Netzwerke effizient steuern

In der Reduzierung von Lagerbeständen oder Überkapazitäten liegt noch ein erhebliches Optimierungspotenzial. Unbekannte Kostentreiber im Supply Chain Management (SCM) sind rechtzeitig zu identifizieren. Einen Lösungsbeitrag dazu stellen auch betriebswirtschaftliche Kennzahlen dar, die das Unternehmen durch intelligenten Einsatz der Informationstechnologie gewinnen kann.

Lothar Lochmaier

Es gilt das Rahmenwerk individuell zu entwickeln und an spezifische Gegebenheiten anzupassen. Der Beitrag einer leistungsfähigen Informationstechnologie besteht nämlich darin, erweiterte Aussagen aus der oftmals unübersichtlichen Datenflut herauszuziehen und damit eine Brücke zwischen der Geschäftswelt und der Technik zu schlagen.

Im Fachjargon ausgedrückt, benötigen die Spezialisten dafür auch in der Logistik spezielle Leistungskennzahlen, die an den neuralgischen Stellen ansetzen, sogenannte betriebswirtschaftliche Key-Performance-Indikatoren (KPIs).

Mithilfe von ausgewählten und aussagefähigen Kennzahlensystemen soll es Unternehmen besser gelingen, einer hohen Prozess- und IT-Standardisierung den Weg zu bereiten - und parallel dazu auch mehr Prozesstransparenz in der Logistikkette herzustellen.

Künftig werden Logistikmanager gerade mit Blick auf die Optimierung von Kennzahlen verstärkt in effiziente IT-Systeme investieren und damit einhergehend in die Qualifikation der Mitarbeiter, die dazu beitragen, ausufernde und versteckte Kostentreiber im Zaum zu halten.

Jedoch soll vermieden werden, dass das

Unternehmen in seinen Kerngeschäftsbereichen allzu viel Fahrt in der produktiven Arbeitsleistung einbüßt. Andererseits beklagen viele Unternehmen, dass die Budgets für zahlreiche Innovationen derzeit aufgrund der globalen wirtschaftlichen Lage erst einmal „auf Eis“ liegen. Darunter fallen auch Vorhaben, die ein höheres Budget in der Informationstechnologie voraussetzen.

„Die oftmals aufwendige Vernetzung zwischen Hersteller und Lieferanten ist keine Ursache der derzeitigen Krise, sondern bestenfalls ein Katalysator, um das unternehmerische Netzwerk künftig besser zu steuern“, betont Michael Karrer, Projektleiter strategische Logistik im Unternehmensbereich Nutzfahrzeug- und Sonderantriebstechnik, beim Automobilzulieferer ZF Friedrichshafen.

Einen allgemein praktikablen Königsweg zu einer maßgeschneiderten Prozesskette sieht der Experte zwar nicht. Zentrale Stellschrauben dazu gibt es dennoch viele, mit Blick auf das bessere Controlling der Lieferkette sowie der Optimierung des Performance Managements. „Wir müssen weg von Überkapazitäten hin zur maßgeschneiderten Prozesskette“, bestätigt denn auch Katrin Kirsch-Brunkow, Global Supply

Chain Managerin beim IT-Dienstleister Avaya Deutschland GmbH.

Keine KPIs auf Knopfdruck

Wer es, wie derzeit bei der Wirtschaftskrise in vielen Branchen und Marktsegmenten der Fall, mit einem „volatilen Markt ohne Fixpunkte“ zu tun hat, der sollte die Umsetzung eines kennzahlenbasierten Management-Cockpits umso sorgfältiger planen. Jedenfalls glaubt dies Christian Henning, Vizepräsident für die Steuerung der Logistikprozesse (Vice President Group Supply Chain Management) bei der Grammer AG.

Der Automobilzulieferer hat es derzeit mit einer besonders sensiblen Wertschöpfungskette zu tun. Um ein auf internationaler Ebene funktionierendes Netzwerk herzustellen, haben die Experten bei Grammer eigens eine Arbeitsgruppe zur Steuerung der gesamten Lieferkette eingerichtet, die sich darum bemüht, die Kosten-, Qualitäts- und Innovationsziele rechtzeitig zu erreichen. Regelmäßige Audits sorgen dafür, dass die Vorgaben möglichst exakt eingehalten werden.

„Chief Financial Officers setzen den Hebel oftmals an der falschen Stelle an und kürzen statt am richtigen Ende einfach dort die Kosten, wo es sich am leichtesten messen lässt.“ - **Christoph Papst**, AVL List GmbH



Mittelständler setzen auf Einbindung der Mitarbeiter

Ohne motivierte Mitarbeiter verkomme aber auch das beste Kennzahlensystem zum sinnlosen Papiertiger, das bestätigt Björn Henß, Leiter der Logistikkette (Value Chain Leader) für Deutschland und Österreich bei Johnson Diversey GmbH & Co. OHG. Der Spezialist für Reinigungs- und Hygienemittel zeichnet sich vor allem durch das große Engagement der Belegschaft aus.

„Wir wollen weg vom Silodenken einzelner Abteilungen“, betont Henß und bringt den Handlungsbedarf so auf den Punkt: „Die

Was sind Kennzahlen?

Eine Kennzahl ist eine Maßzahl, die zur Quantifizierung dient, und der eine Vorschrift zur quantitativen reproduzierbaren Messung einer Größe oder eines Zustandes oder Vorgangs zugrunde liegt.

Kennzahlen werden unter anderem eingesetzt, um Geschäftsprozesse messbar und damit verbesserungsfähig zu machen. Der Trend geht heute zu einer ganzheitlichen Betrachtung von harten und weichen Faktoren, auch als integriertes Kennzahlensystem bezeichnet.

Was Logistikkennzahlen leisten sollten

Lieferzeit: Beschreibt die Zeitspanne vom Eingang eines Kundenauftrags bis zum Anlieferungszeitpunkt beim Empfänger.

Liefertreue: Die Lieferung zur richtigen Zeit,

in richtiger Qualität bereitzustellen.

Lieferfähigkeit: Gibt den Grad der Fähigkeit an, bei einer Kundenanfrage zum ersten Wunschtermin lieferbar zu sein.

Lieferflexibilität: Ergibt sich aus der Zeitspanne zwischen der letzten Möglichkeit zur Änderung eines Auftrags und dem Versandtermin.

Cash-to-Cash-Zeit: Beschreibt die Zeitspanne zwischen der eigenen Zahlung an den Zulieferer und dem Zahlungseingang vom Kunden.

www.supply-chain.org - Die Plattform offeriert praktische Hilfestellungen für Unternehmen gegen relativ niedrige Mitgliedsgebühren. Das professionelle Benchmarking dient zur besseren Standardisierung von individuellen Balanced-Scorecard-Modellen.

Wand zwischen Büro und der Produktion bröckelt, und klassische Hierarchien verlieren zunehmend an Bedeutung“, so der Experte weiter. Einige „alte Kennzahlenweisheiten“ hätten demnach ausgedient. „Kennzahlen sind mehr als Angaben in Dollar oder Tonnen“, sagt Henß.

Der aktive Part der Mitarbeiter im menschlich gesteuerten Kennzahlencockpit sei vor allem dadurch gekennzeichnet, dass Logistikthemen, die früher im Management-Team gelöst worden seien, heute von den Teamsprechern im täglichen Geschäft lösbar seien. Die bisherige Bilanz bei Johnson Diversey kann sich sehen lassen: Der durchschnittliche Lagerbestand sei um 15 % gesunken, bei einem leicht steigenden Servicelevel. Auch in der Produktion sei es gelungen, im vergangenen Jahr einen Effizienzsprung um rund 10 % zu erreichen. Die Liefertreue (on-time in full delivery) liege sogar bei 93 %.

Praxisbeispiel: AVL List optimiert Ersatzteilhandel

Christoph Papst, Global Business Segment Manager bei der AVL List GmbH in Graz, sieht vor allem in internetbasierten Prozessen noch ein erhebliches Potenzial. Der breit aufgestellte Technologielieferant hat seine auf E-Business basierende SCM-Strategie

im globalen Ersatzteilgeschäft weiter ausgebaut.

Aufgrund der aktuellen Krise herrsche etwa in der Automobilindustrie ein erheblicher Kostendruck. „Jedoch setzen die Chief Financial Officers den Hebel oftmals an der falschen Stelle an und kürzen statt am richtigen Ende einfach dort die Kosten, wo es sich am leichtesten messen lässt“, betont Papst.

In der alltäglichen Praxis macht der Spezialist etwa das komplexe Ersatzteilgeschäft dadurch handhabbar, indem das Unternehmen die Kundenbedürfnisse mit Metriken zur Performance-Messung sowie projektorientierten Kennzahlen verbindet. „Die Priorität bei der Vergabe finanzieller Mittel liegt darin, ob sich dadurch die Kundenzufriedenheit steigern lässt“, sagt Papst.

So gelang es der AVL List GmbH durch ein komplex entwickeltes, weltweites Ersatzteillogistiknetzwerk, die Verfügbarkeiten von Ersatzteilen in neuen Märkten wie z. B. China oder Indien signifikant zu erhöhen und dadurch die Kundenzufriedenheit zu steigern. Dabei setzt die AVL auf Partnerschaften mit Logistikunternehmen in der jeweiligen Region, um den spezifischen Anforderungen und logistischen Besonderheiten des Landes Rechnung zu tragen.

„Die Produkte eines Unternehmens werden im allgemeinen nach der Qualität der



globemanager

Der neue Standard bei professioneller ERP-Software



Entwickelt für alle,
die keine Verbesserung wollen.
Sondern einen Quantensprung.

www.globesystems.net

„Wir wollen weg vom Silodenken einzelner Abteilungen.“ -
Björn Henß, Johnson
Diversey GmbH & Co.
OHG



Servicedienstleistungen gemessen“, bilanziert Papst. Deswegen sei es absolut notwendig, die Verfügbarkeiten der Anlagen in allen Regionen der Welt durch ein ausgereiftes Ersatzteilwesen möglichst hoch zu halten.

Magna Powertrain setzt auf Management-Cockpit

Auch Automobilzulieferer Magna Powertrain sieht sich mit einer weiterhin anhaltenden Wirtschaftskrise konfrontiert. Das Augenmerk liege deshalb vor allem im After Sales Support. „Vom Beginn jeden Projekts an bis zur Weiterbetreuung nach der Produktion ist ein Spezialistenteam jederzeit für den Kunden erreichbar“, erläutert Johann Schnetzinger, Director Logistics Europe/Asia bei Magna Powertrain AG & Co. KG (MPT).

In der Region Graz versucht das Unternehmen entsprechende Synergien zu nutzen. Zuvor sei etwa die Logistik der Standorte in Lannach und Ilz eher nach innen ge-

richtet gewesen. Das ERP-System wurde zwar genutzt, war jedoch nur für die Fahrzeugmontage optimiert, nicht aber für die Komponentenfertigung. Heute verbindet ein Transportmanagement-Modul (TMM) die MPT-Standorte Lannach, Ilz und Albersdorf. Auch Schnittstellen zu SAP und der Zollverwaltung sind längst implementiert. Somit haben die Spezialisten bei MPT jederzeit den Überblick, um die Transportprozesse optimal zu steuern.

Die Vorteile liegen auf der Hand: So lässt sich etwa der Frachtein Kauf über das Internet einfacher erledigen. „Alle Transporte werden vom System erfasst“, sagt Johann Schnetzinger.

Dazu gehört eine systemgestützte Frachtrechnungsüberprüfung, ebenso wie eine nach dem Verursacherprinzip aufgegliederte Einzelfahrtbuchung - ein wichtiges Kriterium, um versteckte Kosten oder lückenhafte Prozesse frühzeitig zu identifizieren. „Gegebenfalls ermöglicht TMM auch die Weiterbelastung von Frachtkosten an Lieferanten, Kunden oder an die Transport- und Logistikdienstleister“, bilanziert der Experte.

Nicht in jedem Fall muss es jedoch eine extrem aufwendige Lösung sein. Statt sich ein eigenes Kennzahlensystem zurechtzurücken, plädieren Experten auch dafür, von den Erfahrungen anderer Unternehmen zu lernen. Neudeutsch etikettieren Experten das Abschauen von vergleichbaren Unternehmen in der Branche als „Benchmarking“.

Wie standardisiert soll die Prozesslandschaft sein?

Unabhängig davon, für welche individuelle Methode sich das jeweilige Unternehmen entscheidet, ein allzu ausgeprägter Hang zum Perfektionismus sollte nicht die Oberhand gewinnen. „Der Hang zur IT-Standardisierung wird oftmals mit mehr Zentralisierung verwechselt“ mahnt Björn Henß von Johnson Diversey.

Die Unternehmen sollten stattdessen also lieber das geschäftliche Ziel bei der Prozessmodellierung nicht aus den Augen verlieren. Im Idealfall definieren nicht unbedingt die IT- oder Logistikspezialisten allein den geschäftlichen Rahmen, sondern unterschiedliche Abteilungen erarbeiten ein gemeinsames Projekt bzw. Lösungskonzept. Dieses sollte von Vertrieb, Marketing, Produktion und Logistik mitgetragen werden, einschließlich der zwingend erforderlichen Rückendeckung seitens der Chefetage.

Denn nur aussagefähige Kennzahlen stellen die optimale Liefertreue her. Als Hemmschuh fungiert derzeit insbesondere die geringe Ausgangsqualität der Stammdaten im Berichtswesen. Sie steht einer vollständigen Transparenz bei der Optimierung der Lieferkette entgegen. Damit Kennzahlen in der Logistik kein unerreichbarer Wunschtraum bleiben, ist weniger oft mehr. Von anfänglich bis zu mehreren Dutzend in Frage kommenden Kennzahlen bleibt meist nur eine Handvoll übrig.

Beko auf der SMART Automation 2009

Die Beko Engineering & Informatik AG nimmt an der SMART Automation Austria, Fachmesse für industrielle Automation, vom 7. bis 9. Oktober 2009 im Design Center Linz (Halle DC, Stand 209) teil.

Das Unternehmen zeigt unter anderem die Bereiche Elektrotechnik und Maschinenbau des Geschäftsfeldes Industrial Solutions und Services. Ein Schwerpunkt der Präsentationen wird auch die Automatisierungstechnik sein.

Die Besucher erhalten Informationen zu zahlreichen realisierten Projekten sowie einen Überblick über die verschiedenen

Leistungsbereiche. Durch den Messeauftritt soll die Positionierung der Beko als Anbieter von „Gesamtlösungen aus einer Hand“ weiter ausgebaut werden. „In der Automatisierungstechnik sehen wir in den nächsten Jahren noch einiges an Potenzial für neue Entwicklungen und Projekte. Unseren Kunden bieten wir schon heute Lösungen für eine durchgängige Automatisierung von der Mess-, Steuer- und Regeltechnik über komplexe Steuerungen bis hin zu Prozessleit- und ERP-Systemen“, erläutert Ing. Friedrich Hiermayer, Sprecher des Vorstandes der Beko Engineering & Informatik AG.

Leistungen der Beko in der Automatisierungstechnik sind unter anderem Konzept-/Pflichtenhefterstellung, Verfahrens- und

Sieht in der Automatisierungstechnik noch einiges an Potenzial:
Ing. **Friedrich Hiermayer**, Beko Engineering & Informatik AG



R&I-Schema, Planung EMSR und Elektrotechnik, Projektierung SPS/PLS, HMI/SCADA, Umrüstung S5/S7/PCS7, B&R/AB, Projektierung, Datenerfassung, MES, Integrationstests, Simulationen.

www.beko.eu

Standortbestimmung für die Automatisierungsbranche

Vom 7. bis 9. Oktober 2009 geht die Fachmesse Smart Automation Austria 2009 im Design Center Linz über die Bühne.



Die Smart Automation Austria präsentiert sich im zwei-Jahres-Rhythmus als Informations- und Kommunikationsplattform für alle Sparten der industriellen Automation. „Mehr denn je ist sie heuer auch Standortbestimmung einer ganzen Branche“, unterstreicht Direktor Johann Jungreithmair, CEO von Veranstalter Reed Exhibitions Messe Salzburg, ihre Wichtigkeit.

Die Veranstaltung soll heuer mit insgesamt 436 direkt beziehungsweise indirekt vertretenen Firmen einen repräsentativen Überblick über die Neuheiten der Bereiche Prozessvisualisierung, Steuerungstechnik, Industrie-PC genauso wie bei Industrial Ethernet, Antriebstechnik, Sensorik und Bildverarbeitung sowie Feldbusse bieten.

Parallel zum Produktangebot der Aussteller hat Messeleiterin Eveline Sigl an den drei Fachmesstagen begleitende Vorträge und Workshops geplant. Dazu gehören

unter anderem ein Vortrag zum Thema „Aktuelle Anforderungen und Neuheiten in der Staub- und Emissionsmessung“ sowie die Vorstellung des „Einsatzes von CD/DVD Robotersystemen und Printing-OnDemand für produktspezifische Dokumentationen“. Weiters werden Automation-Neuheiten für die skalierbare Steuerung sowie Kompaktumrichter für Pumpen und Lüfterapplikationen vorgestellt.

Ein Workshop behandelt die „Profibus-Diagnose in der Praxis“, ein Vortrag das Thema „samos pro Sicherheit wirtschaftlich programmiert“; zudem wird der „Industrieroboter IRB 4600 - the sharp generation“ vorgestellt. „Automatisieren in Ex-gefährdeten Bereichen“ und der „Pragmatische Ansatz zur Bewertung der funktionalen Sicherheit von Schutzeinrichtungen nach EN 61508“ stehen zudem am Programm, ebenso die „neue Technologie, die die HMI/SCADA-Welt revolutioniert“.

Das jeweilige Tagesprogramm mit Beginnzeiten und Veranstaltungssälen ist unter www.smart-automation.at/besucher aufgelistet.

Bei der Smart Automation Austria 2009 hat Veranstalter Reed Exhibitions erstmals einen „Highlight-Führer“ kreiert, den jeder Aussteller für einen Eintrag nutzen kann und der direkt auf der Internet-Startseite der Smart Automation Austria platziert ist. Ing. Christian Friedl, Leiter des

Geschäftsbereiches Messen bei Reed Exhibitions, erläutert das Modell: „Aussteller können bereits im Vorfeld ihr auf der Messe gezeigtes Produkt-Highlight mit Bild, Text und Kontaktinformation auf www.smart-automation.at einstellen. Der Eintrag wird mit dem Katalogeintrag verlinkt, ein Button verweist zu einer Liste all jener Aussteller, die hier Neuheiten und Highlights online gestellt haben. Die Idee dahinter ist, den Fachbesucher schon vorab einen Einblick in die zu erwartenden Messehighlights zu geben.“

Seine Premiere feiert auch das elektronische Einladungssystem. „Vor der Messe werden TAN-Codes an Aussteller und vorregistrierte Besucher gesendet, die einen direkten Messeintritt ermöglichen“, berichtet Messeleiterin Eveline Sigl.

Durch diese neuen Angebote seitens des Veranstalters sollen sowohl die inhaltliche als auch die organisatorische Vorbereitung des Messebesuches erleichtert werden.

Ebenfalls neu bei der Smart Automation Austria ist ein Schülerkonzept, das mittels Voranmeldung der technischen Fachschulen dazu beitragen soll, die Besucherfrequenz koordiniert und optimal zu steuern.

Weiters sollen die Schulleitungen motiviert werden, mit den Schülern konkrete Projektarbeiten und Aufgabenstellungen zu erarbeiten, deren Lösungen auf der Fachmesse zu gutachten sind.

Wann & Wo

Mittwoch, 7., bis Freitag, 9. Oktober 2009
Design Center Linz, Europaplatz 1, 4020 Linz
Mittwoch, Donnerstag von 9.00 - 18.00 Uhr,
Freitag von 9.00 - 17.00 Uhr
Tageskarte 13,50 Euro
Online-Ticket 11,50 Euro
Weitere Informationen unter
www.smart-automation.at

Wertschöpfungskette – Übersicht

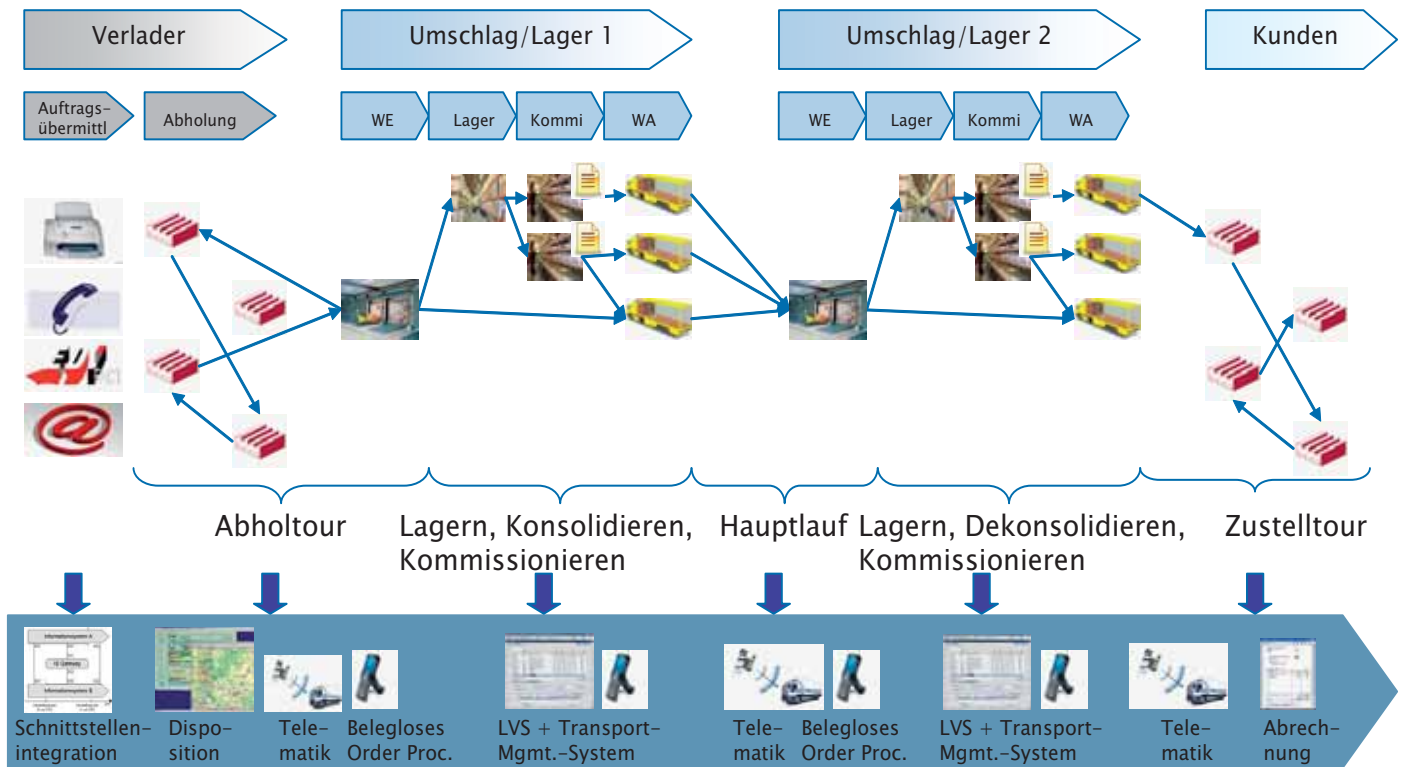


Bild: arvato Systems Technologies

Integrierte SAP-Infrastruktur für Logistik-Dienstleister

Heutzutage liefern Hersteller ihre Waren vielfach nicht mehr selbst aus, sie lassen liefern. Auftragsabwicklung und Transport legen sie in die Hände von Logistik-Dienstleistern. Eine Arbeitsgruppe der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG) e.V. hat untersucht, inwieweit die aktuelle Logistikköslung von SAP praxistauglich ist und wie sich die Informationsaufbereitung für das Transportmanagement noch verbessern lässt.

Matthias Martens

Egal ob eine Ware wegen eines Motorschadens unplanmäßig umgeladen werden muss oder ein Fahrer ausfällt, der Disponent sollte in jedem Fall schnell reagieren. Das kann er am besten, wenn alle wichtigen Daten und Informationen bei ihm zusammenlaufen - in einer IT-Lösung, die den Logistikprozess vollständig abbildet und dabei unterschiedliche Datenquellen unterstützt. Ist das gewährleistet, kann der Planer zum Beispiel beim Wechsel des Spediteurs alle Daten des neuen Frachtführers binnen kurzer Zeit abrufen.

So hat er im Blick, ob die Ware wie vorgeesehen umgeladen und der Transport im vorgegebenen Zeitfenster abgewickelt wird. Beim Austausch der Transportdaten betreiben die beteiligten Akteure allerdings oft unterschiedliche IT-Systeme oder erfassen Daten noch manuell. Wichtige Informationen bleiben dann schnell buchstäblich „auf der Strecke“.

Matthias Martens
ist Sprecher der
DSAG-Arbeitsgruppe
Logistik-Dienstleister



Informationen bündeln und zentral hinterlegen

Will ein Disponent das Risiko fehlender oder unvollständiger Informationen minimieren und damit die Gefahr eines Zeitverlustes verringern, sind zentral hinterlegte Daten in einer integrierten Unternehmenssoftware eine wichtige Voraussetzung. Diese An-

forderungen in den Logistik-Anwendungen SAP Extended Warehouse Management (SAP EWM) und SAP Transportation Management (SAP TM) als Geschäftsprozesse abgebildet zu sehen, ist seit ihrer Gründung im Frühjahr 2008 das Ziel der Arbeitsgruppe Logistik-Dienstleister der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG) e.V.

„Grundsätzlich, sind beide SAP-Anwendungen funktional gut aufgestellt. Allerdings sollte eine Dispositionsmaske alle relevanten Prozesse auf einem einzigen Bildschirm abbilden. Alle benötigten Daten müssen auf einen Blick ersichtlich bzw. über nur wenige Mausklicks abrufbar sein“, erläutert Margret Kappelhoff, Senior Project Manager bei arvato Systems Technologies GmbH.

Eine entsprechende Darstellungsform ist wichtig, um alle benötigten Informationen aus unterschiedlichen Prozessen abzurufen bzw. schnell zu erfassen. Dazu zählen externe Daten von Herstellern oder Spediteuren ebenso wie die der eigenen Buchhaltung oder Lagerverwaltung. Zudem müsste über die einheitliche Oberfläche nicht zwischen verschiedenen Bildschirmmasken bei Dispositions- und Planungsprozessen hin- und hergewechselt werden.

Optimalerweise liegen dem Disponenten alle Informationen über Lagerkapazitäten, Einlagerungs- und Auslagerungsstrategien oder Warenein- und -ausgänge direkt vor, um die Aufträge prozessübergreifend einzuplanen. Wenn er im umgekehrten Fall einen neuen Auftrag erfasst, muss er Eckdaten wie Abhol- und Lieferadressen, Termine und Produktinformationen in die Lagerverwaltung einpflegen und prüfen, ob wie vereinbart kommissioniert werden kann. Danach lassen sich ein exakter Transportplan erstellen, die Kosten kalkulieren, Statusinformationen zum Auftrag bereitstellen und an die Kunden weiterleiten.

SAP-Anwender wollen Aufträge zwischenspeichern

Das DSAG-Gremium befasst sich momentan aber nicht nur mit den Möglichkeiten, eine Dispositionsmaske benutzerfreundlich zu gestalten. Auch einzelne Funktionen der Anwendungen stehen auf dem Prüfstand. „Die Arbeitsgruppe verzeichnet zahlreiche Rückmeldungen von Anwendern, dass in der aktuellen Lösung einzelne Prozessabschnitte in der Auftragerfassung nicht unabhängig voneinander bearbeitet und damit zwischengespeichert wer-

den können“, ergänzt Kappelhoff.

Der Arbeitsschritt ist aber unerlässlich, damit Disponenten die Transportaufträge kontinuierlich bearbeiten können. Pflegen sie doch fast täglich zusätzliche Informationen in das System ein. Sei es, weil die Daten aufgrund des Transportvorgangs erst nach und nach vorliegen, sei es aufgrund von außerplanmäßigen Zwischenfällen. Diese führen z. B. dazu, dass Aufträge mit Terminänderungen, neuen Frachtführern oder Transportrouten „versehen“ werden müssen. Auch an Empfehlungen, wie die Korrekturen in die SAP-Lösungen aufgenommen werden können, arbeitet derzeit das DSAG-Gremium in Abstimmung mit SAP.

Andere Anforderungen wurden bereits umgesetzt und durchlaufen die Testphase. So konnte die Arbeitsgruppe unter

anderem erreichen, dass die Auftragerfassung für die Verkehrsarten Land, Bahn, Luft und See in der aktuellen Version SAP TM 7.0 berücksichtigt wurde und so der Transport und das Umladen der Waren über alle Verkehrsträger hinweg zurückverfolgbar ist.

Fazit

Schritt für Schritt wird auf diesem Weg erreicht, dass Planung und Logistik IT-gestützt mehr und mehr ineinandergreifen. Die Fachleute der DSAG sind davon überzeugt, dass die Verbesserungsvorschläge die SAP-Anwendungen für die Disponenten leistungsfähiger machen, indem alle wichtigen Daten zentral auf die Bedarfe zugeschnitten und maßgeschneidert vorgehalten werden.

www.dsag.de

DSAG-Arbeitsgruppe Logistik-Dienstleister

Seit über zehn Jahren unterstützt die Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe (DSAG) e. V. ihre Mitglieder dabei, ihre IT-gestützten Geschäftsprozesse zu verbessern. Die Einflussnahme auf das SAP-Portfolio durch die konstruktive Zusammenarbeit mit SAP trägt dazu bei, bedarfsgerechte IT-Lösungen mitzugestalten. Basis für das kooperative Miteinander sind die mehr als 150

nach Branchen, Technologien und Prozessen ausgerichteten DSAG-Arbeitsgruppen und -kreise. Dazu gehört seit dem Frühjahr 2008 auch die Arbeitsgruppe Logistik-Dienstleister, die seitdem mit mehr als 100 Mitgliedspersonen kontinuierlich Verbesserungsvorschläge erarbeitet und in den Entwicklungsprozess der neuen Logistikanwendungen von SAP einbringt.

Ein Nickerchen bringt mehr... als komplizierte BI-Software!

Ermüdende Auswertungen Ihrer SAP®-Daten sind Vergangenheit. Mit QlikView – dem Business Intelligence Tool mit den zufriedensten Kunden* – sind Analysen schnell erstellt und machen sogar Spaß! Überzeugen Sie sich selbst im **Webinar am 20.10.2009 um 10 Uhr**.

*Quelle: Nigel Pendse & Business Application Research Center 2008 – 2009

Mehr Infos und Anmeldung unter: www.qlikview.com/sap



QlikView

www.qlikview.com



Fertigung eines Plasmazuschnittes (Foto: Bogner Edelstahl)

Optimierung der Produktions- und Logistikprozesse

Bogner Edelstahl setzt bei der Optimierung seiner Produktions- und Logistikprozesse auf SAP-Systemhaus und Siemens-Tochter unit IT.

Das österreichische Familienunternehmen Bogner Edelstahl bearbeitet und lagert auf einer Gesamtfläche von über 17.000 m² Werkzeugstahl, Edelbaustahl, Blankstahl, rostfreie Rohre, Rohrteile und Bleche sowie NE-Metalle (Nichteisenmetalle, wie z.B. Kupfer, Aluminium) in sämtlichen Herstellungsformen und Abmessungsbereichen. Mehr als 600 Einzelpositionen werden täglich zugeschnitten, kontrolliert, verpackt, verladen und europaweit an Kunden geliefert.

Bereits 1995 hat Bogner Edelstahl SAP in allen Standorten - in der Zentrale in Wien 10 und den Lager- und Service-Centern in Vösendorf, Wels und Klaus - eingeführt. Bis jetzt wurden auch die Niederlassungen Tschechien, Ungarn, Slowakei, Polen und Rumänien in die SAP-Welt integriert.

Sämtliche osteuropäischen Standorte von Bogner Edelstahl werden von den Lagern Vösendorf und dem Hochregallager in Wels beliefert. Dieses Jahr ging die SAP-Warehouse-Management-Lösung von unit-IT im Lager Vösendorf in Betrieb. Wels wird voraussichtlich 2010 folgen, und danach werden schrittweise die weiteren Unternehmenstöchter eingebunden werden.

Alle Standorte einbinden

Ausgangspunkt war, so Fritz und Georg Bogner, Geschäftsführer von Bogner Edelstahl, die Logistikprozesse weiter zu optimieren, um Aufträge noch rascher, optimiert und vor allem fehlerfrei abwickeln zu können. Dabei durften auch die Auslandstöchter nicht aus den Augen gelassen werden: „Es war daher auch unverzichtbar, dass die neuen Lagerprozesse für alle unsere Standorte verwendbar sind und trotzdem regionale Besonderheiten und lokale Individualprozesse problemlos berücksichtigt werden können.“

Die Anforderungen an das neue WM (Warehouse Management)-System schildert Istvan Orszag, Betriebsleiter bei Bogner Edelstahl: „Wir wollten keine ‚Zettelwirtschaft‘ mehr und vor allem eine durchgängige Transparenz in der Warenwirtschaft. Und wir wollten die Abschnitte und Restteile von Stahlblöcken und Blechen besser verwalten und optimiert verarbeiten können.“

Wichtig waren zudem standardisierte Entwicklungsläufe und geringe Schnittstellen zu anderen Systemen sowie die leichte An-

passung an veränderbare Marktgegebenheiten. Eine maximale Funktionalität der Lagerplatzverwaltung mit Berücksichtigung der optimalen Einlagerung von Schnelldrehern und Langsamdrehern wurde dabei vorausgesetzt.

Die Umsetzung

Das Lager Vösendorf wurde mit Wireless LAN ausgestattet. Ein Lagerleitstand in SAP zur Überwachung und Kontrolle der Logistikabläufe wurde installiert. Hier werden alle Lagertransaktionen aufgezeichnet und gefiltert, um die Vorgänge flexibel zu überwachen und wenn nötig

Mit Hilfe von 30 mobilen Datenerfassungsterminals von Motorola, die online mittels WLAN mit dem zentralen SAP Warehouse-Management-System verbunden sind, wird auch direkt und ohne weitere Schnittstelle in das Lagerverwaltungssystem gebucht.

Orszag hebt die Einfachheit des Systems hervor: „Diese WLAN-Infrastruktur und deren hohe Kommunikationsgeschwindigkeit, gekoppelt mit den optimal etikettierten Lagerplätzen und Stahlteilen, ermöglichen ein einfaches und schnelles Erledigen aller Lagertätigkeiten ohne PC-Kenntnisse. Dies ist besonders wichtig bei Perso-

Es ist besonders wichtig, dass eine lückenlose Nachverfolgung der Produktkette möglich ist, vor allem, wenn es z. B. für Spezialaufträge in einem Stahlteil nur eine spezielle Legierung geben darf. Orszag zeigt einen weiteren Vorteil des neuen Systems auf: „Bis dato war uns nur der Lagerort der Stahlteile bekannt, jetzt kennen wir auch den genauen Lagerplatz, der vom System vergeben wird. Bei Bedarf schlägt nun das System ein Ranking der jeweils passenden Spezifikationen für die Abwicklung von Aufträgen vor.“

Fazit

„Unsere Lösung war es, das SAP (m)WM-System von unit-IT als Basis mit Adaptionen einzusetzen. Dieses Basismodul beinhaltet die jahrelange Erfahrung im Bereich Lager und SAP und bildet in jedem Lager-Pro-

jekt den Grundstein für die weitere Realisierung. Neben den standardisierten Entwicklungsabläufen, die Zeit und Geld sparen, sprach vor allem die gewünschte schnelle Adaptionenmöglichkeit an die speziellen Lagerprozesse bei Bogner Edelstahl für das Warehouse-Management-Modul“, so Karl-Heinz Täubel, Geschäftsführer von unit-IT.

Fritz und Georg Bogner zum neuen System: „Die Lösung arbeitet seit der ersten Minute fehlerfrei. Wir freuen uns, bei unseren Kunden mit rascherer und optimierter Abwicklung unserer Logistikprozesse punkten zu können. Wir sind damit unserem Ziel, maximale Kundenzufriedenheit durch höchste Qualitätsstandards zu erreichen, einen großen Schritt näher gekommen.“

www.unit-it.at



Barcodescanner (Bild: Bogner Edelstahl)

bei Abweichungen manuell eingzugreifen. Die Historie des Auftrages/Stahlteiles kann hier jederzeit eingesehen werden, und mit einem Ampelsystem ist das jeweilige Auftragsstadium ganz einfach nachvollziehbar. Bei einem hereinkommenden Auftrag ist es nun einfach, festzustellen, welche Stahlteile vorhanden sind, welche der 25 vertikalen und horizontalen Bandsägeautomaten für das Sägen von täglich ca. zehn Tonnen Werkzeugstahl ausgelastet sind und welche Aufträge geplant und abgeführt werden können.

nalwechsel und unserem Dreimann-Schichtbetrieb.“

Sämtliche Daten sind mit den Motorola-Terminals abrufbar, über Barcodes werden alle Warenbewegungen wie Wareneingang, Umlagerung, Produktionsversorgung oder Ausgang gescannt. Der Einkauf erhält vom System die Information, was da ist und welches Teil für welchen Auftrag passt und wie optimal zugeschnitten werden kann. Nach jedem Abschnitt vom Stahlblock oder Blech ändert sich die Teile-Nummer des jeweiligen Stahlelementes.



Beflügeln Sie Ihre Prozesse

... IT- und Kommunikationslösungen, die Ihren Außendienst effizienter machen.

Weitere Infos unter: www.mobil-data.at

- Logistik
- Service
- Vertrieb
- Mobiles Büro
- Facility Management
- Zeit- & Leistungserfassung

Product Lifecycle Costing: Kosten senken, Qualität sichern

Experten aus der IT-Industrie propagieren das Ende der Excel-Listen. Besonders die Unternehmen aus der verarbeitenden Industrie sind derzeit gefordert, ihre Kapazitäten vom Einkauf über Produktion bis zum nachgelagerten Service mit probaten Konzepten zu flexibilisieren und zu optimieren. Auch die Informationstechnologie kann dazu ihren Beitrag leisten.

Lothar Lochmaier

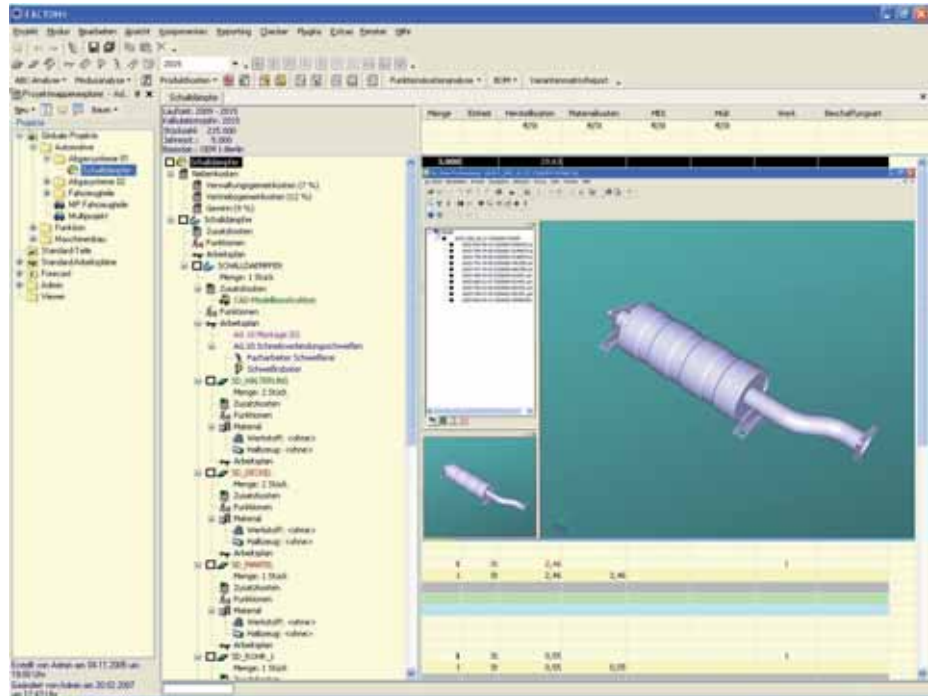
Eine „universale“ Strategie gegen die Wirtschaftskrise gibt es wohl kaum. Besonders betroffen ist zwar einerseits die seit Jahren krisengeschüttelte Automobilindustrie. Doch auch der von zweistelligen Wachstumsraten verwöhnte Maschinen- und Anlagenbau ist seit den zweistelligen Umsatzeinbrüchen in den letzten Monaten erheblich ins Straucheln geraten.

Ein dickes Minus steht fast in jedem Industriezweig derzeit in den Auftragsbüchern. „Jedoch sind jene Unternehmen besser aufgestellt, die schon vor der Rezession damit begonnen haben, ihre Produktionsprozesse auf unausgeschöpfte Effizienzreserven hin zu durchleuchten - und dies auch konsequent umgesetzt haben“, sagt Thoralf Nehls, Firmengründer und CEO beim IT-Dienstleister Factor GmbH.

„Black Box“ in der Supply Chain?

Der Experte hat das in Potsdam angesiedelte Unternehmen zwar bereits im Jahr 1998 gegründet. Nach erfolgreicher Produkteinführung, sieht sich Factor jetzt aber mit einer verstärkten Nachfrage konfrontiert. Denn nur wenige Unternehmen sind bislang überhaupt in der Lage, sich rasch einen Überblick über alle relevanten Kostenblöcke innerhalb der Produktion zu verschaffen.

Mehr Transparenz in den unzähligen Informationsinseln und Datenbanken herzustellen, lautet deshalb das Gebot der Stunde. Das Potsdamer Start-up mit derzeit rund 60 Mitarbeitern, an dem sich seit drei Jahren auch der SAP-Mitgründer Hasso Plattner



über das Kapitalbeteiligungsunternehmen HassoPlattnerVentures beteiligt hat, adressiert seine Lösungen vor allem auf die industriellen Querschnittsbereiche, jedoch nicht ausschließlich auf gängige und etablierte Konzernstrukturen.

So verwundert es kaum, dass SAP-Gründer Hasso Plattner auch mit persönlichem Wagniskapital in das Potsdamer Unternehmen einstieg. Der gebürtige Berliner ist überzeugt von Factor. Und immerhin trägt das Vermögen des früheren Firmenchefs anhand der aktuellen Forbes-Liste für das Jahr 2008 rund 4,5 Mrd. Euro (2007: 6,55 Mrd. Euro).

Zwischen Spree und Havel lernte Plattner schon in seiner Jugend das Segeln. Das könnte auch eine passende Metapher für die derzeit stürmischen Zeiten in der Industrie sein. Denn der mehrfach mit Preisen ausgezeichnete IT-Lenker ließ sich bei Factor auch von einem lukrativen Investment mit einer hohen Zukunftsrendite überzeugen, dessen Marktreife ihm die beiden Gründer Thoralf und Martin Nehls schmackhaft machen konnten.

Die Macher rund um Hasso Plattner träumen jedenfalls davon, eine zweite ähnlich durchgreifende Erfolgsgeschichte zu starten, wie es SAP in Walldorf von den

70er-Jahren ausgehend schon einmal gelang. Durch das 1998 in Potsdam angesiedelte Hasso-Plattner-Institut für Softwaresystemtechnik (HPI) soll vor allem der Transfer von neuen Erkenntnissen aus der Forschung in die Wirtschaft erheblich schneller erfolgen.

Die Vorzeichen, dass dieser gerade in Deutschland oftmals schwierige Spagat gelingt, stehen bei Factor positiv: Laut Thoralf Nehls gibt es in der IT-Geschäftswelt derzeit kein vergleichbares Produkt, das in der Lage wäre, binnen weniger Tage oder Wochen die wichtigsten Prozesse in der gesamten Wertschöpfungskette zu durchleuchten, von der Vorkalkulation angefangen über die Produktion bis hin zum Vertrieb und Service.

Zu den renommierten Kunden gehört neben Porsche, Airbus und Wittenstein auch der Automobilzulieferer Hammerstein. Das global operierende Unternehmen hat seine Produktkostenkalkulation komplett umgestellt. „Mit Factor wissen wir stets, ob wir noch auf Linie sind oder nicht“, erklärt Hammerstein-Finanzchef Gian Mario Deligios. Diese Kontrolle sei für den Entwicklungsprozess immens wichtig, „da in dieser Phase die zukünftigen Serienkosten festgelegt werden.“ Stefan Bay, Process Engineer bei der Wittenstein AG, bringt die Vorteile für

den Maschinenbauer auf den Punkt: „Um die Krise zu überstehen, müssen Unternehmen aus dem Maschinenbau dringend auf kostengünstige Innovationen setzen. Facton hilft uns dabei, frühzeitig zu erkennen, welche Ideen auf dem Markt eine Chance haben und welche nicht. Während der Entwicklungsphase können wir die Kosten mit Facton dann immer im Auge behalten und weiter senken. Auf diese Weise entstehen Produkte, die profitabel und wettbewerbsfähig sind.“

Hat das aufwändige „Overengineering“ ausgedient?

Der Maschinenbau hat es besonders schwer in der derzeitigen Krise. Einer der Gründe: Deutsche Maschinen sind „over-engineered“. Laut einer Studie des VDMA nutzen 30 % der Kunden nur 70 % der zur Verfügung stehenden Maschinenfunktionen. Thoralf Nehls vergleicht die geschäftlichen und technischen Spielregeln in der industriellen Produktionswelt gerne mit jenen aus der Handyindustrie. Denn dort machen derzeit vor allem Produkte wie das iPhone das Rennen, die in der Bedienung einfach handhabbar sind. „Jede zusätzliche Funktion potenziert den Aufwand und damit die Kosten“, gibt der Experte zu bedenken.

Um wieder wettbewerbsfähig zu werden, müssen Maschinenbauer das entwickeln, was der Kunde wirklich braucht - und das zu einem Preis, der im internationalen Markt konkurrenzfähig ist. Hier kommt die Lösung Facton ins Spiel. Denn der größte Hebel bei den Kosteneinsparungen liegt laut Nehls in der Planung.

„60-80 % der Fehler ereignen sich dort“, so der Experte. Gerade bei den häufig heterogenen Kalkulationsrichtlinien im Unternehmen sieht Facton noch ein großes Potenzial. 8 % der gesamten Kosten im Life Cycle zu reduzieren, sei auf alle Fälle realistisch. Das sind Erfahrungswerte aus laufenden Kundenprojekten. Die Einsparungen kämen zustande, einerseits aufgrund von Entscheidungen während der Entwicklungsphase, aber auch über den „Start of Production“ hinaus. Allein die Tatsache, dass die Targetkosten eingehalten werden, bedeute für Unternehmen eine enorme Ko-

stensenkung. Und so gehen die Spezialisten vor: Im Rahmen einer Portfolioanalyse identifizieren sie brach liegende Möglichkeiten zum Einsparen. Meist kurzfristig zu heben seien folgende Zielbereiche: Auslastung von Standorten, Einkaufsmodalitäten und -strukturen, Lieferantenkonditionen und Materialpreise.

Zusätzlich werden die Produkte auf Einsparpotenziale während der Entwicklungsphase hin überprüft, indem man verschiedene Produktvarianten miteinander vergleicht. Mittels ABC-Analyse lässt sich so die Variante wählen, die zwar kostengünstiger ist, aber die gleiche - oder sogar eine bessere - Qualität aufweist. „So lassen sich Kosten sparen und gleichzeitig die Produktqualität sichern“, betont Nehls.

Wie aber stellt das Unternehmen sicher, dass die Betriebe ihre Kunden noch in ausreichender Qualität bedienen? Mit einer herkömmlichen MS-Excel-Lösung sei eben dies nicht möglich, entgegnet Thoralf Nehls. „Das verarbeitende Gewerbe bietet noch ein großes Potenzial bei der Substitution von unausgereiften Lösungen wie Microsoft Excel“, so der Experte weiter.

Die Herausforderung, mit Excel zu operieren, schildert Finanzchef Gian Mario Deligios von Hammerstein: „Jede Abteilung bzw. jeder Mitarbeiter arbeitete mit einer eigenen Excel-Liste“, erinnerte er sich an die Zeit vor der Einführung von Facton. „Wenn wir wissen wollten, wo die Produktkosten lagen, mussten wir diese Listen mühsam zusammensetzen. Das war sehr aufwendig und vor allem konnten wir nie sicher sein, dass die Vergleichbarkeit der Kalkulationen zwischen den individuell angepassten Excel-Versionen gegeben war. Hinzu kommt: Die Excel-Daten der Vorkalkulation lassen sich nicht unmittelbar mit den SAP-Daten der

Serie vergleichen. Deshalb war nur mit zusätzlichem Aufwand festzustellen, warum sich die Kalkulationsentwicklung später anders verhielt als erwartet. Weitere Defizite von Excel: Eine Darstellung der Historie sowie das Verfolgen der Targetkosten waren ebenfalls sehr aufwendig.

Ansonsten sei die Kalkulationslösung Facton nicht nur für die große Welt der SAP-Anwendungen gedacht, sondern durch entsprechende Schnittstellen auch komplett offen für andere ERP-Systeme wie Baan oder Oracle. „Eine große Rolle aus Sicht der Anwender spielen dabei die Aspekte Risikominimierung und Revisionsicherheit“, sagt Nehls. Mit Facton lassen sich demnach die Daten so abspeichern, dass sie auch nach Jahren noch unverändert aufrufbar sind.

Schlüssel zur Anwenderakzeptanz

Aber auch die einfache Anwendbarkeit bildet ein zentrales Kriterium für den durchgreifenden Erfolg einer konsistenten Qualitäts- und Kostenoffensive. Schließlich sollen nicht nur große Unternehmen und Konzerne profitieren, sondern auch kleine und mittelständische Betriebe. „Der Nutzen wird beispielsweise dadurch sichtbar, wenn Angebote, schneller, nachvollziehbarer und auf einer sichereren Grundlage abgegeben werden können“, bilanziert der Experte.

Bereits nach einer rund zweitägigen Einführung können die Endnutzer laut Nehls problemlos mit dem neuen Werkzeug arbeiten. „Der User soll mit dem Tool auch Spaß bei der Arbeit haben“, so der Experte weiter. Was die eigenen Zukunftspläne angeht, will Facton jetzt vor allem die eigene Internationalisierung voranzutreiben.

Das Potsdamer Unternehmen hat dazu ausgerechnet in den USA seine Aktivitäten durch den Aufbau eines lokalen Vertriebsnetzes verstärkt. Einer der Kunden ist Industriegigant Eaton. In Österreich arbeitet Facton mit dem Partner entercon austria Ltd. zusammen, einem Beratungsspezialisten für das ergebnisorientierte Wert-Management (siehe Interview auf Seite 16).

www.facton.com
www.entercon.eu
www.hpi.uni-potsdam.de
www.hp-ventures.com

LINBIT

➤ **Open Source-Systemlösungen.**

So individuell wie Sie.

Vertrauen Sie bei individuell konzipierten OSS-Systemlösungen einem Partner, der auf große Erfolge in diesem Bereich verweisen kann. Und der Ihnen für Ihr Business ein schlüsselfertiges System aus einer Hand bereitstellt. Beratung, Planung, Architektur, Hardwaredimensionierung, Beschaffung, Installation, Tests, Monitoring und 7 x 24 Betriebsführung inklusive.



© s.schleifer / linbit

LINBIT Information Technologies GmbH
www.linbit.com

Target Costing: Kosten im Griff behalten als Erfolgsfaktor

Interview mit Walter H. Priglinger, Geschäftsführer der entercon austria Ltd. in Wien.

Wie kann man Kostensenkungspotenziale im Unternehmen systematisch erkennen?

Erste An- bzw. Alarmzeichen, um Kostensenkungspotenziale identifizieren zu müssen: Wenn der gewünschte bzw. geplante Deckungsbeitrag für das Produkt bzw. die Produktgruppe oder gar das gesamte Sortiment nicht mehr erzielt werden kann, dann hat das Unternehmen einen mehr oder minder großen „Handlungsbedarf“. Die entsprechenden Hilfsmittel und Werkzeuge dazu sind professionelles Controlling, Strategie-Assessment, Best-Practice-Vergleich, Einkaufs-, Beschaffungs- und Bestandsoptimierung, Target Costing, Entwicklungsbegleitende Kalkulation - sowie ganz allgemein gesprochen die Optimierung von Geschäftsprozessen.

Das hört sich einfacher an, als es in der Praxis getan ist, oder?

Voraussetzung dafür ist eine professionelle Analyse aus den unterschiedlichen Bereichen wie Controlling, Marketing und Verkauf. Hinzu kommt der „gesunde Hausverstand“ und der Blick auf den ganzheitlichen Ansatz bei den handelnden Personen. Nachteilig wirkt sich auch aus, wenn man vor lauter Bäume den Wald nicht mehr sieht und sich auf einzelne, dafür hektische Aktivitäten konzentriert. Operative Hektik ersetzt oftmals geistige Windstille. Hier gilt die Devise: „Speed can kill.“ Es soll schnell gehen, darf aber nicht vorschnell werden und somit in Oberflächlichkeit ausarten.

Worauf sollten sich die Verantwortlichen konzentrieren, um bereits im Entwicklungs-Prozess, Herstellkosten in signifikanter Größenordnung einzusparen?

In der Konzeptionsphase eines Produktes werden bereits 70 % der zukünftigen Kosten - und damit auch der zukünftige Gewinn oder Verlust - festgelegt, auch wenn das Produkt möglicherweise erst in zwei oder drei Jahren auf

den Markt kommt. Das Werkzeug dazu bildet „Target Costing“ mit einer Entwicklungsbegleitenden Kalkulation sowie einem professionellen Projektmanagement und -controlling. Unternehmen, die diese Werkzeuge professionell beherrschen und konsequent umsetzen werden auch in Zukunft konkurrenzfähig bleiben.

Können Sie den Nutzen genauer beschreiben?

Entwickler können die kostenmäßigen Auswirkungen ihrer Änderungen jederzeit erkennen, in Kenntnis dieser Auswirkungen ihre Änderungen verwerfen oder akzeptieren. Auf signifikant ähnliche Produkte und Plankalkulationen kann zurückgegriffen werden. Änderungen an Bauteilen, Baugruppen, Stücklisten und Arbeitsplänen können in einer Simulationsrechnung online neu bewertet werden. Jede Simulationsrechnung kann als eigene Variante abgespeichert werden. Bei zukünftigen Vorkalkulationen kann darauf zurückgegriffen werden. Am Ende des Entwicklungsprojektes wird die letzte „operative“ Variante als Plankalkulation ins ERP-System übernommen. Damit lässt sich zum einen kostengünstig entwickeln und konstruieren, es lassen sich aber auch Angebote und Produkte schneller und präziser kalkulieren. Eine Produkt-Kalkulation bzw. eine Angebotskalkulation - auch komplexerer Natur - kann schon in wenigen Minuten bzw. sogar auf Knopfdruck erfolgen.

Ist das Ziel, Produkte bis zu 30 % schneller zur Marktreife zu bringen, nicht zu hoch gesteckt?

Aufgrund der permanenten Transparenz über den Status quo der Entwicklung, der Kosten, der Möglichkeit zur Teile- und Varianten-Analyse, der Möglichkeit, Produktionsstandorte und deren Kosten zu vergleichen, haben Unternehmen eine Reduktion der Entwicklungszeit von bis zu 30 % realisieren können. Beispiele und Referenzen dazu gibt es genügend.

Sie plädieren außerdem dafür, den Kalkulationsaufwand zu senken?

Noch einmal: Anstatt wie bisher die benötigten und meist dezentral gespeicherten Datensätze aus den verschiedenen Abteilungen zeit- und ressourcenaufwendig zusammenzutragen, kann der Einsatz einer geeigneten Software - wie zum Beispiel Facton V 5.4 - selbst eine komplexere Produkt-Kalkulation bzw. ei-

Walter H. Priglinger, Geschäftsführer der entercon austria Ltd. in Wien



ne Angebotskalkulation quasi auf Knopfdruck liefern.

Lassen sich die aktuellen und zukünftigen Kosten denn auch transparent und revisions-sicher dokumentieren?

Ist ein Produkt für einen Kunden fertig entwickelt und von diesem auch abgenommen, kann diese Entwicklungsstufe im System „versioniert“ werden. Damit wird die bestehende Produkt-Variante im System „eingefroren“ und kann nicht mehr verändert werden. Mit der nächsten Version des Produktes kann dieses für denselben Kunden weiterentwickelt oder für einen anderen Kunden abgeändert werden, ohne das bestehende Produkt zu ändern. Dadurch kommt es erstmals zu einer echten Transparenz der Produktkosten, zusätzlich zu einer tatsächlichen Revisions-sicherheit.

Kann man also das zeitaufwendige Suchen, Nachfragen und Verwalten vergessen?

Ein riesiger Vorteil ist die zentrale Datenbank, in der alle Daten gespeichert werden. Darauf greifen autorisierte Mitarbeiter via Facton zu, das heißt, es gibt erstmals bei Entwicklungsprojekten eine Datenkonsistenz. Es entfällt das ressourcenaufwendige Suchen und Zusammentragen der dezentral und damit verstreut abgelegten Daten.

In welcher Zeitspanne lässt sich schon ein nachhaltiger Nutzen erzielen?

Der Return on Investment (ROI) bzw. die Amortisationszeit des Investments liegt erfahrungsgemäß in mittelständischen Unternehmen zwischen sechs bis maximal zwölf Monaten. Wichtig sind wie bei jedem Projekt eine klare Zieldefinition, was der Kunde wirklich benötigt, das Erstellen eines professionellen Pflichtenheftes, das profunde Projektmanagement und die zügige, konsequente und ebenso professionelle Umsetzung.

www.entercon.eu

Logistikbranche: Dokumentenvielfalt leicht gemacht



Die Gebrüder Weiss GmbH entschied sich, ihren Kundenservice mit der Output-Management-Lösung von StreamServe zu optimieren. Mit der Lösung verdoppelte der Transport- und Logistikdienstleister seine Druckgeschwindigkeit und ermöglicht die einfache Ausgabe von Lieferscheinen in verschiedenen Sprachen.

Die Logistik bestimmt einen immer größeren Anteil der gesamten Wirtschaftsleistung. Um auf dem Markt wettbewerbsfähig zu bleiben, ist die Optimierung von IT-Prozessen das A und O. Das weiß auch die Gebrüder Weiss GmbH, das größte private Transport- und Logistikunternehmen in Österreich mit Hauptsitz in Lauterach.

Das Unternehmen, vertreten in 23 Ländern mit 135 Standorten, optimiert seinen Kundenservice durch einheitliche Dokumente sowie einen schnellen und reibungslosen Dokumenten-Output.

Layout zentralisiert, Massendruck optimiert

Bisher wurden bei dem Logistiker die Dokumente in verschiedenen Applikationen immer wieder neu programmiert, was unterschiedliche Layout-Vorlagen zur Folge hatte. Auch die Ansteuerung von unter-

schiedlicher Hardware, Labeldruckern sowie der Druck von Sonderzeichen stellte das Unternehmen immer wieder vor neue Herausforderungen.

Gute Gründe, warum das Unternehmen mit rund 4.500 Mitarbeitern nach einer intelligenten Output-Management-Lösung suchte, mit der es Dokumente vereinheitlichen, zentral verwalten sowie den Labeldruck mit Abbildungen und in verschiedenen Sprachen einfach ausgeben kann.

Dokumentenoutput optimieren

Die Gebrüder Weiss GmbH hatte sich bereits im Jahr 2004 für einen optimierten Dokumentenoutput entschieden und setzt seitdem Software von StreamServe ein, dem Anbieter von Output-Management-Lösungen aus Bad Homburg in Deutschland. Seitdem wurden die Output-Lösungen bzw. ihr Einsatz bei den Gebrüder Weiss kontinuierlich ausgebaut.

Insbesondere in der Lagerlogistik und bei den Landtransporten galt es, die Bearbeitung und Ausgabe von rund 150 unterschiedlichen Dokumenten wie Lieferscheine, Etiketten sowie Ein- und Auslagerlisten zu optimieren - inklusive rund 40 Dokumente für die Luft- und Seefracht.

„StreamServe überzeugte uns dadurch, dass sich mit nur sehr geringem Programmieraufwand neue Dokumente schnell realisieren lassen. Zum Beispiel ist das Formatieren oder das Einbinden von Kunden-Logos jederzeit möglich. Heute können wir

unsere Dokumente dreimal schneller erzeugen“, begründet Christian Wendel, Prokurist für IT-Services in der Lagerlogistik die Entscheidung für StreamServe.

Schließlich soll der Anwender den Ausdruck des Labels schnell produzieren können und erhalten. „Dieser Vorgang ist bei den enormen Datenmengen, mit denen wir zum größten Teil arbeiten, oft kritisch“, sagt Roland Werenka, Prokurist IT-Services Landtransporte bei Gebrüder Weiss und betont: „Deshalb sind wir von StreamServe sehr angetan; das System fordert den Druck extrem schnell an und gibt ihn auch wieder aus.“

Schnelle Dokumentenaufbereitung

Zunächst bestand die Mammutaufgabe darin, die ursprünglichen Dokumente abzulösen, die mit dem neuen System nicht mehr unterstützt wurden. Ein zentrales Thema war, die Druckaufbereitung über XML-Schnittstellen zu organisieren. Dazu werden die XML-Datenströme von den spezifischen Kundenapplikation von der StreamServe-4.1.2-Lösung analysiert, regelbasiert aufbereitet und im richtigen Format ausgegeben. „Das war für uns eine große Herausforderung, doch durch den professionellen und direkten Support von StreamServe Deutschland hat die Migration in nur vier Monaten reibungslos funktioniert“, erinnert sich Werenka.

Die Gebrüder Weiss GmbH verfügt über ein Netzwerk von zahlreichen strategischen Partnern und Tochterunternehmen, mit denen der Logistiker seinen Kunden das gesamte Spektrum an individuellen Transport- und Logistiklösungen bieten kann - mit dem Ziel, Dokumente zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu drucken und gegebenenfalls an der Ware anzubringen. Weiterhin profitiert das Unternehmen von der Multikanalfähigkeit die StreamServe bietet. Standorte weltweit können über Landesgrenzen hinaus ihre Layer, Lieferscheine etc. mailen, faxen oder drucken.

Aktuell plant die Gebrüder Weiss GmbH auf das neue Release StreamServe Persuasion umzustellen, das zukünftig auf Linux- und nicht mehr auf Windows-Servern aufsetzen soll.

www.streamserve.com/de

Solid Edge sichert dem kleinen Ingenieurbüro Arnetzeder weltweite Aufträge im Anlagen- und Stahlbau für Prestige-Hochbauprojekte.

Mit dem Bau der Siemens City Vienna setzt Siemens Österreich das weltweit größte Immobilienprojekt des Konzerns um.



Solid Edge in der Stahlbau-Entwicklung

Wenn Architekten Gebäude entwerfen, denken sie in Räumen, Farben, Materialien und Licht. Die Umsetzung in konkrete Konstruktionen überlassen sie anderen, wie den Statikern, die Funktion und Zusammenhalt der Bauten überprüfen, meist allerdings nur, was die wesentlichen tragenden Elemente betrifft. Ähnlich die Vorgehensweise im Industriebau: Hier denken die Planer in Verfahren, Funktionen und Aggregaten. Die tragende Konstruktion der Gesamtanlage wird zwar mitgedacht, ihre Detaillierung wird auch hier gern anderen überlassen.

Dort wo da spielen Stahlkonstruktionen oft eine tragende Rolle, ebenso wie das kleine Ingenieurbüro Franz Peter Arnetzeder mit Sitz in Eisenstadt. Typisches Beispiel für dessen Tätigkeit ist das Technik-Geschoss der neuen Siemens-City in Wien. Die ausführende Stahlbaufirma benötigte genauere Angaben als die von den Statikern gelieferten und vergab die Ausführungsplanung an Arnetzeder engineering. „Ausgangsbasis sind Stahlbauleitpläne

in Form von PDF-Dokumenten sowie einige individuelle Angaben, vor allem was den Anschluss der Stahlkonstruktion an die unteren Geschossebenen betrifft“, berichtet Ing. Dipl.-Ing. (FH) Franz Peter Arnetzeder. „Wir liefern als Ergebnis detaillierte Ausführungspläne mit Teile- und Montagestücklisten, Zuschnitten und Bohrplänen, etwa für Verbindungselemente.“

Detailplanung mittels 3D-Modelling

Erstellt wird die Ausführungsplanung in Solid Edge, beginnend mit der 3D-Modellierung der Konstruktion mit allen Baugruppen, Einzelteilen und Komponenten. Daraus entsteht für jede Zusammenstellung ein Baugruppenplan, ebenso wie ein Satz von Plänen für jeden einzelnen verwendeten Teil. In dieser Phase reduziert die einfache Einbindung der im Internet angebotenen Artikelbibliotheken die dafür benötigte Zeit. „Sobald eine Baugruppe als 3D-Modell fertig vorliegt, überneh-

men die hilfreichen Automatismen von Solid Edge auf Knopfdruck die Ableitung aller benötigten Pläne und Stücklisten“, beschreibt Arnetzeder die Vorzüge dieser Konstruktionsmethode.

Mittels kundenspezifisch gestalteter QuickSheets integrieren sich die automatisch abgeleiteten Dokumente in den Dokumentationsstandard des jeweiligen Kunden. Mittels DXF-Ableitung konnte Arnetzeder engineering ebenfalls auf Knopfdruck Konturdaten für Blechzuschnitte zur direkten Ansteuerung des Plasmaschneiders liefern. „Mit Solid Edge können wir in kurzer Zeit große Gesamtanlagen bis zum kleinsten Einzelteil innerhalb eines durchgängigen Projekts konstruieren und durch DXF-Export unseren Kunden zusätzlich einen Großteil seines Arbeitsvorbereitungsaufwandes ersparen“, sagt Arnetzeder. „Das trägt zusätzlich zu unserer Konkurrenzfähigkeit bei.“

Einer der Gründe für seine Begeisterung ist die Möglichkeit, Kunden bereits lang

vor dem Vorliegen einer fertigen Planung vom Ergebnis zu überzeugen. Das Mittel dazu ist das Solid-Edge-Zusatzmodul Virtual Studio+, mit dem ohne zusätzlichen Aufwand realitätsnahe Darstellungen für Präsentationsunterlagen erzeugt werden. Das erhöht nicht nur die Auftragswahrscheinlichkeit, sondern trägt laut Arnetzeder auch zu einer Stärkung der Kundenbindung bei.

Unmöglich gibt es nicht

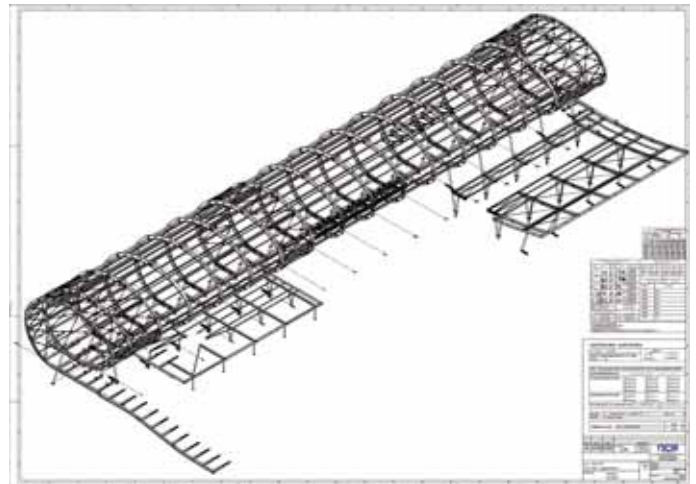
Die rasche Umsetzung auch komplexester Ausführungspläne mithilfe von Solid Edge beschert Arnetzeder engineering immer wieder auch exotisch anmutende Aufträge. Jüngstes Beispiel ist das tragende Gerüst des Teppichmuseums von Baku in Aserbaidschan, das wie ein aufgerollter Teppich aussieht. Es benötigt riesige I-Träger mit einer Kurvenform, die sich jeder mathematischen Beschreibung entzieht.

Dennoch gelang es mit Solid Edge ohne Zwischenschritte, die Konturdaten direkt aus der von den Architekten zur Verfügung gestellten DXF-Datei zu übernehmen. Damit ist die

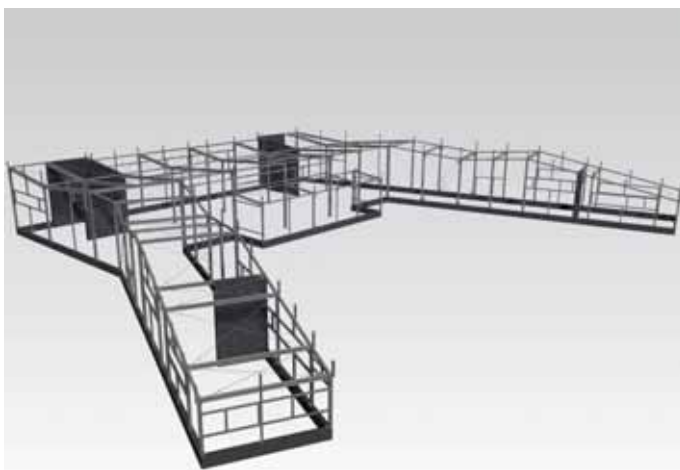
Form der Konstruktion zu 100 % so, wie von den Architekten gewollt. Das eliminiert alle Fehlerquellen, die sich durch Nachmodellierung ergeben könnten und reduzierte den Zeitbedarf für die komplette Implementierung auf 800 Stunden.

Kollisionsfrei zum Erfolg

Bei Ausführungsorten in tausenden Kilometern Entfernung, wie einer Gipsaufbereitungsanlage im marokkanischen Safi kann man sich keine Fehler leisten. Deshalb schätzt Arnetzeder an Solid Edge auch die automatische Kollisionsprüfung. „Die Anlage wurde auf Basis der per E-Mail gelieferten Pläne ohne eine einzige Rückfrage in Afrika gebaut und montiert“, erinnert er sich. „Das halte ich für ein Qualitätsmerkmal von Solid Edge.“ Ebenso schätzt er die durch die überlegene Ergonomie des 3D-CAD-Systems von Siemens PLM Software sehr kurze Einarbeitungszeit für neue Mitarbeiter, ebenso die exzellente Betreuung durch deren Vertriebspartner Comdata.



Tragendes Gerüst des Teppichmuseums von Baku in Aserbaidschan



Die aufgesetzte Technikzentrale ist als Stahlkonstruktion ausgeführt. Die Detailplanung erfolgte bei Arnetzeder engineering mit Solid Edge von Siemens PLM Software.

Das Unternehmen

Siemens PLM Software ist ein Geschäftsgebiet von Siemens Industry Automation und weltweit tätiger Anbieter von Product-Lifecycle-Manager

(PLM)-Software und zugehörigen Dienstleistungen mit 5,9 Mio. lizenzierten Anwendern und 56.000 Kunden in aller Welt.

www.siemens.com/plm



Stellen Sie Ihre Kunden künftig direkt zum richtigen Ansprechpartner durch. Mit den Managed Services der Deutschen Telekom Value Added Services Austria.

Infos unter www.valueaddedservices.at

Gemeinsam mehr erleben.



Production Intelligence

Aktuelle und verlässliche Fertigungs-Daten am laufenden Band: Berndorf Band setzt auf IT-gestützte Produktion.

„Verlässlichkeit am laufenden Band“ lautet das Motto der Berndorf Band GmbH, die seit mehr als 100 Jahren endlose Metallbänder als Prozessbänder oder Transportbänder für Förderzwecke herstellt. Seit kurzem verfügt Berndorf Band nun auch über aktuelle und verlässliche Fertigungsdaten am laufenden Band: Im Rahmen der jahrelangen Partnerschaft mit Siemens IT Solutions and Services wurde - neben einem SAP-Upgrade und der damit verbundenen Verlängerung der IT-Outsourcing-Verträge - gemeinsam der nächste technologische Schritt in Richtung Production Intelligence gesetzt.

Eine Betriebsdatenerfassung auf Basis von SAP MII verbindet ab sofort SAP ERP und die Produktionsanlagen und so die Fertigung mit dem gesamten Unternehmen.

„Fertigungsunternehmen stehen zunehmend vor großen Herausforderungen: Aufträge werden grundlegend neu definiert oder brechen ganz weg, Kosten müssen gesenkt werden, es muss immer zeitnäher produziert werden. Eine intelligente Auswertung von Unternehmensdaten mittels Betriebsdatenerfassung bringt eine verbesserte Steuerung und damit verbunden eine höhere Produktivität“, sagt Alois Süßenbacher, Geschäftsfeldleiter Industrie bei Siemens IT Solutions and Services.

Mittels Betriebsdatenerfassung (BDE) eine durchgängige SAP-Integration zu schaffen, die eine effiziente Unterstützung der Auftragsabwicklung auf Vorarbeiter- und Produktionsebene sicherstellt - so lautete das Projektziel bei Berndorf Band. Basierend auf der Entscheidung SAP als zentrale Technologieplattform zu nutzen, wurde die Betriebsdatenerfassung auf Basis SAP MII realisiert. Diese für die Fertigung maßgeschneiderte Lösung ist eine direkte Verbindung zwischen der Produktions- und Geschäftsebene und verbindet ERP-Software mit der Fertigungsebene.



Die Vorteile für Berndorf Band

Die bei Berndorf Band realisierte Production-Intelligence-Lösung ermöglicht jederzeit einen Überblick in der Produktion über den Fortschritt aktueller Fertigungsaufträge. Dies sieht in der Praxis so aus: Der Vorarbeiter kann nun gezielt Arbeitsvorgänge direkt an der Maschine bearbeiten. Somit werden sämtliche Informationen der Arbeitsabfolgen gezielt an den Produktionsmitarbeiter übergeben. Darüber hinaus werden nun alle Arbeitsvorgänge vom durchführenden Mitarbeiter zeitnah gestartet.

Weiters kann der Vorarbeiter schnelle Änderungen an betroffenen Arbeitsvorgängen durchführen. So können zum Beispiel zusätzliche Arbeitsvorgänge direkt in das System hinzugefügt, freigegeben und rückgemeldet werden. Durch die direkte Koppelung mit dem ERP-System sind sämtliche Daten der Fertigungsaufträge in beiden Systemen aktuell und synchron. Des Weiteren werden Ist-Zeiten zwischen SAP MII und einem weiteren Personalzeiterfassungssystem abgeglichen. Diese Lösung ermöglicht eine höhere Datenqualität zu allen Arbeitsvorgängen.

Ein weiterer Vorteil: Die Betriebsdatenerfassung bietet die Möglichkeit, Maschinenstörungen zu melden und Maschinenzustände darzustellen. Dadurch können die Bereiche Instandhaltung und Qualitätsmanagement entsprechende Maßnahmen einleiten. Nicht zuletzt wurde damit bei Berndorf Band eine wichtige Grundlage für den

„Das Thema Production Intelligence wird für die Fertigungs- und Prozessindustrie immer wichtiger: Automatisierung und Flexibilität sind nicht länger ein Widerspruch.“ -



Alois Süßenbacher, Geschäftsfeldleiter Industrie bei Siemens IT Solutions and Services

weiteren Ausbau geschaffen.

Gemeinsam mit dem Projektteam von Berndorf Band wurden die Anforderungen und praktischen Bedürfnisse erhoben und von Siemens IT Solutions and Services in einem Prototyp abgebildet. Nachdem sichergestellt war, dass sämtliche Vorgaben der involvierten Fachabteilungen abgedeckt werden konnten, erfolgte die Umsetzung.

Der Einsatz von Production Intelligence bringt auch zahlreiche Vorteile für den Endkunden eines Unternehmens. Eine korrekte Kapazitätsauslastung in SAP ERP führt zu genaueren Lieferterminaussagen: Damit kann bereits vor der Auftragserteilung eine konkrete Auskunft über mögliche Liefertermine gegeben werden. Weiters können - aufgrund von elektronischen Produktionsdaten zum jeweiligen Produkt - auch während der Herstellung Aussagen über den aktuellen Status der Fertigung gemacht werden.

www.siemens.at

dm-drogerie markt kommuniziert mobil

Mit mehr als 2.000 Filialen ist dm einer der führenden Drogeriemärkte Europas. Um Geschäftsprozesse zu beschleunigen, nutzen Manager und Berater unterwegs Smartphones. Für das Management der mobilen Geräte sorgt die ubi-Suite von ubitexx.



Bei dm-drogerie markt sind Geschäftsführer, Gebietsverantwortliche, Berater für Aus- und Weiterbildung sowie auch die Projektleiter für den Bau von neuen Filialen häufig auf Reisen. Damit sie unterwegs jederzeit ihre E-Mails lesen und beantworten sowie ihre Kontakte und Termine einsehen können, wurden sie sukzessive mit Windows-Mobile-Smartphones vom Typ MDA Vario I /II/III und Touch Plus von T-Mobile ausgestattet.

Als aber im Oktober 2007 die Anzahl der Firmengeräte auf 40 anstieg, stieß die manuelle Administration an ihre Grenzen. „Die Neukonfiguration eines Geräts dauerte 30 bis 40 Minuten. Für jede Änderung der Netzwerkeinstellung mussten die Mitarbeiter ihr Gerät persönlich bei uns vorbeibringen. Produktiv war das nicht“, erläutert Christian Stäblein, Bereichsverantwortlicher Produktionssysteme bei Filiadata, dem internen IT-Dienstleister. Die Verwaltung der Smartphones inklusive der Routineaufgaben wie Konfiguration und Softwareverteilung musste automatisiert werden.

lungen fügte ubitexx gleich in Firmware-Updates hinzu. Per dato verwaltet das IT-Team über 100 Smartphones mit ubi-Suite. Von der Zentrale aus haben sie alle Geräte der Mitarbeiter im Griff. Durch das integrierte Asset-Management sehen sie am ubi-Suite-Server die komplette Ausstattung jedes Geräts, also Anwendungen, Einstellungen und Gerätedaten. Die Lösung versieht nun alle Geräte zentral mit einheitlicher Standardkonfiguration.

Per Mobilfunknetz werden Push-Mail-Einstellungen, Zertifikate und Anwendungen wie Virens Scanner auf den Smartphones eingerichtet. Gemäß Compliance-Richtlinien des Drogeriemarkts installiert ubi-Suite zudem den NCP VPN-Client, deaktiviert unsichere Kanäle wie WLAN und schützt die Push-Mail-Einstellungen. Fehler, die bei der manuellen Konfiguration durchaus vorkamen, sind passé.

„Die Investition hat sich in sechs Monaten ausgezahlt. Wir benötigen für die komplette Handhabung der Geräte nur noch einen Mann-Tag im Monat. Vorher fielen vier

Mann-Tage an“, betont Christian Stäblein. Obwohl Mitarbeiter selbst Businessstools auf den Geräten installieren dürfen, kostet die Wartung der Windows Mobile-Geräte im Schnitt nur drei Stunden im Monat. Denn dank der Inventarisierung hat die Zentrale alle Geräte unter Kontrolle. Treten einmal Fehlfunktionen auf, setzt das IT-Team das Gerät einfach per Remote-Zugriff in zehn Minuten komplett neu auf. So müssen Manager und Berater nun auf Geschäftsreisen nicht mehr tagelang auf ihr Firmengerät verzichten. Allein die manuelle Neukonfiguration kostete das IT-Team vorher rund 40 Minuten. Geht ein Smartphone verloren, dann wird per Remotezugriff ein Hardreset ausgeführt. So geraten Unternehmensdaten nicht in falsche Hände.

Fazit

Mittlerweile nutzen auch Kollegen anderer IT-Bereiche bei dm-drogerie markt die PDAs für den Remote-Zugriff auf IT-Systeme. Das Feedback der Mitarbeiter ist positiv und die Anfragen nach Geräten steigen stetig.

Da die Mitarbeiter jetzt auch von unterwegs auf ihre E-Mails, Kontakte und Termine zugreifen können, beschleunigt sich die Kommunikation. Unabhängig von ihrem Standort können sie ihre E-Mails beantworten, ihre Kontaktdaten oder Termine auf Geschäftsreisen ändern und koordinieren. Die aktualisierten Businessdaten werden mit dem Unternehmensserver synchronisiert.

Reduktion der Administrationskosten um 75 %

Aufgrund der hohen Zufriedenheit mit der ubitexx-Lösung ubi-Control entschloss sich der interne IT-Dienstleister des Drogeriemarkts für die zentrale Mobile-Device-Managementlösung ubi-Suite. Im Mai 2008 setzte das Team den ubi-Suite Server unter VMWare im dm-drogerie markt auf und verknüpfte ihn mit einer SQL-Datenbank. Wichtige Funktionen wie Netzwerkauswahl und Proxyeinstel-

Willkommen bei Distrelec

Der führende Elektronik- und EDV-Distributor im Herzen Europas.

- Direktversand von Elektronik und EDV-Teilen
- Standardlieferzeit 24 Stunden
- niedrige Versandkosten • über 600 Hersteller
- umfangreiches Qualitätsproduktprogramm

Jetzt Katalog kostenlos bestellen
Tel.: 01/334 10 10, E-Mail: info-at@distrelec.com

Distrelec

www.distrelec.com

www.ubitexx.com

Serie: Komplexe Technologie bewerben und verkaufen - Jeder Termin ist ein guter Termin

Persönliche Gespräche bilden im B2B-Marketing den wichtigsten Baustein. Mit keiner anderen Kommunikationsform lassen sich komplexe Produkte und spezialisierte Dienstleistungen rascher und besser voranbringen.

Erwin Matys

Erstellen Sie die tollsten Produktunterlagen, führen Sie monatlich ein Mailing durch und stellen Sie eine geniale Website ins Netz - wenn Sie nicht unter Ihre Kunden gehen, werden Sie trotzdem nichts verkaufen. Denn im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen kommt man um den persönlichen Kundenkontakt einfach nicht herum.

Produktunterlagen, Websites, Broschüren und alle anderen schriftlichen Kommunikationsmittel sind zwar wichtiges, den persönlichen Dialog unterstützendes Material. Die Betonung liegt aber auf unterstützend - ohne persönliche Gespräche bleiben die schönsten Prospekte nutzloses, totes Papier.

Gespräche wirken

Als Anbieter von spezialisierten Produkten sollte man das Gespräch mit bestehenden

und neuen Geschäftskontakten zum regelrechten Kult erheben. Im B2B-Marketing gilt der eiserne Grundsatz: Es gibt keinen besseren Kommunikationsweg als das persönliche Gespräch.

Dabei sollte klar sein, dass Gespräche niemals den Charakter eines zwanghaften Verkaufsgesprächs annehmen sollten. Besser ist, Sie interessieren sich für die Anliegen Ihres Gegenübers und nützen den Dialog, um Informationen über ihre Produkte zu vermitteln. Nebenbei, aber selbstbewusst. Wenn Sie bei Ihrem Gesprächspartner auf einen konkreten Bedarf stoßen, dann merken Sie das schon. Und falls nicht, so erfahren Sie doch eine Menge über seine aktuelle Situation, kommen vielleicht später mit ihm ins Geschäft oder erhalten möglicherweise neue, interessante Kontakte.

Gespräche mit wem?

Natürlich sollten Sie in erster Linie mit Mitgliedern Ihrer Zielgruppe sprechen. Leider ist bei vielen Anbietern von komplexen Produkten die Zielgruppe nicht klar genug definiert. Falls das auch für Ihr Angebot gilt - machen Sie sich die Mühe und definieren Sie, welchen Personenkreis Sie ansprechen möchten. Echte Profis gehen sogar noch einen Schritt weiter. Sie erstellen einen regelrechten Steckbrief, der genau beschreibt, an welchen Merkmalen die Mitglieder der Zielgruppe zu erkennen sind.

Das führt dazu, dass man seine Zielgruppe besser versteht. Denn um einen Steckbrief verfassen zu können, muss man viel über diesen Personenkreis wissen. Aber - und das ist noch viel wichtiger - mit einem Steckbrief in der Tasche erkennt man Mitglieder der Zielgruppe sofort und weiß genau, mit wem man ins Gespräch kommen möchte.

Gespräche wie einleiten?

Machen Sie es sich zur Gewohnheit, wöchentlich mit mindestens ein paar bestehenden oder neuen Geschäftskontakten zu sprechen. Dazu sind keine besonders großen Anstrengungen notwendig - es gibt viel mehr Möglichkeiten mit (potenziellen) Kunden ins Gespräch zu kommen,



Dipl. Ing. **Erwin Matys** ist Kommunikationsberater und Verfasser mehrerer sehr erfolgreicher Marketingpublikationen. Sein besonderer Schwerpunkt liegt in der Vermarktung erklärungsbedürftiger Produkte. Er unterstützt spezialisierte Anbieter in der Konzeption und Umsetzung ihrer Produkt-, Dienstleistungs- und Unternehmenskommunikation. E-Mail: erwin@matys.at

als man glauben möchte. Gehen Sie auf Veranstaltungen, besuchen Sie Kunden in ihren Büros, laden Sie zu sich ein, gehen Sie auf einen Kaffee oder gemeinsam Mittagessen. Hauptsache, Sie bewegen sich unter Ihren Abnehmern und haben Gelegenheit, Informationen auszustreuen. Falls Sie nicht wissen, wie Sie zu Terminen kommen sollen, hier ein paar Empfehlungen:

- Besuchen Sie die Veranstaltungen Ihrer Kunden. Dort sind Sie bereits eingeführt und haben die Möglichkeit, leicht neue Kontakte zu knüpfen.
- Besuchen Sie Fachveranstaltungen, die Ihre Zielgruppe besucht. Auf diesen Veranstaltungen finden Sie eine große Zahl möglicher Gesprächspartner.
- Verwenden Sie Netzwerkplattformen wie XING. Vernetzen Sie sich, stellen Sie Kontakte her und vertiefen Sie die Kontakte bei persönlichen Treffen.
- Nützen Sie Telefonmarketing. Lassen Sie sich von Telemarketing-Agenturen Termine mit Ihren Zielgruppenmitgliedern arrangieren.
- Ersuchen Sie bestehende Kunden um Empfehlungen. Zufriedene Kunden sind gerne bereit, Kontakte herzustellen.

☐ Kostenloses Booklet



Mehr Hinweise, wie Sie Ihre Kommunikation für erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen optimieren, finden Sie auf der MONITOR Website. Dort steht das 50-seitige Booklet „Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen“ unter monitor.co.at/matys für Sie zum kostenlosen Download bereit.

Don't gamble with your recovery!

Gemeinsam sichern wir Ihre Daten und Systeme!



Ihre Daten sichern mit Backup Exec

SYMANTEC IST BACKUP.



Ihr System sichern mit Backup Exec System Recovery

SYMANTEC IST RECOVERY.



Backup Exec System Recovery mit 50% Rabatt

Sie bestellen Backup Exec in Kombination mit Backup Exec System Recovery und erhalten für jeden Backup Exec System Recovery Server 50% Rabatt. Die Anzahl entspricht bis zur Menge der bestellten Server und/oder Agents von Backup Exec. Gültig bei Neubestellungen und Upgrades in den Bändern S, Gov, und Acad. Diese Aktion gilt bis Ende Dezember 2009.

Symantec Backup Exec ist der Standard für die Datensicherung von physischen und virtuellen Systemen. Die Lösung bietet umfassende Möglichkeiten für platten- und bandbasierte Backups und Restores. Dank der kontinuierlichen Datensicherung sowie Granular Recovery Technologien für alle wichtigen Microsoft-Anwendungen, können sich Unternehmen darauf verlassen, dass ihre wichtigen Daten stets geschützt und problemlos innerhalb kürzester Zeit wiederherstellbar sind.

Symantec Backup Exec System Recovery stellt komplette Windows-Systeme innerhalb weniger Minuten wieder her, selbst auf nicht identischer Hardware oder in virtuellen Umgebungen. Es unterstützt die neuesten Virtualisierungsplattformen und Microsoft-Betriebssysteme sowie automatische Konvertierungen von physischen in virtuelle Formate. Hinzu kommen weitere Funktionen zur granulareren Wiederherstellung von Exchange, SharePoint und Dateien/Ordern sowie flexible Offsite-Sicherungen.

Für Fragen und Informationen kontaktieren Sie uns unter:

ACTEBIS®

**INGRAM
MICRO**®

Tech Data

Sowie direkt bei Symantec Österreich:

thomas_schramm@symantec.com

Besuchen Sie auch unsere Techdays!

<http://www.emea.symantec.com/at/Partneruniversity/>

Wichtige Funktionen und Vorteile:

- Marktführende Datensicherung
- Optimierte Unterstützung für Microsoft Windows Server 2008-Produkte
- Umfangreiche Backup- und Restorefunktionen für VMware und Hyper-V Infrastrukturen
- Einzigartige „Granular Recovery Technology“ (GRT) zur Reduktion des Verwaltungsaufwands, der Speicheranforderungen sowie der Sicherungs- und Wiederherstellungszeiten
- Abschaffen der Backup-Fenster durch Continuous Data Protection für Exchange, SQL und Fileserver
- Unterstützung der Datensicherung von NAS-Geräten mittels NDMP
- Zentrale Konfigurationsoberfläche

Wichtige Funktionen und Vorteile:

- Wiederherstellen kompletter Systeme auch ohne Betriebssystem – Bare-Metal Recovery in wenigen Minuten!
- Erfassen des gesamten Windows-Systems im laufendem Betrieb
- „Restore Anywhere“ Technologie für die Wiederherstellung auf nicht identischer Hardware
- Konvertierungsfunktionen für die Virtualisierung direkt in VMDK oder VHD-Dateien mit der Möglichkeit, virtuelle Konvertierungen auch zeitgesteuert durchzuführen
- Offsite-Datensicherungen für erweiterte Disaster Recovery Möglichkeiten
- Granulare Wiederherstellung (GRT) von Exchange-Nachrichten, SharePoint-Dokumenten oder Dateien und Ordnern

Netzwerktechnik bei KSI: GBIC, Mini-GBIC, SFP

Gigabit Interface Converter (GBIC) machen das Leben für Netzwerkverantwortliche einfacher. Die Einsteck-Module gibt es bei KSI für viele gängige Switch-Hersteller.

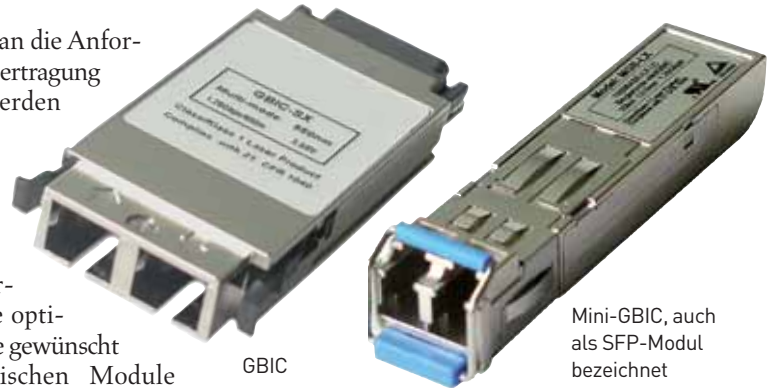
Beim GBIC handelt es sich um Einsteck-Module, kleiner als eine Streichholzschachtel. Sie werden in die elektrische Schnittstelle eines Switches eingesteckt und machen die Schnittstelle dadurch äußerst flexibel, weil mit dem GBIC die Art der zu übertra-

genden Signale an die Anforderungen der Übertragung angepasst werden kann.

So kann gewählt werden, ob Gigabit-Ethernet über Twisted-Pair-Kabel oder eine optische Schnittstelle gewünscht wird. Die optischen Module können an die erforderliche Reichweite angepasst werden. Auch WDM-Anwendungen sind möglich.

Als SFP-Module bezeichnet man Mini-GBIC (halbe Größe), die in einen SFP-Steckplatz passen. Sie sind einfach und schnell anwendbar sowie auch unter Betrieb auszutauschen. Standardmäßig wird bei den optischen Modulen der LC-Stecker verwendet.

Als Spezialist für aktive und passive Netzwerkkomponenten bietet KSI kostengünstige Module an, die sowohl 3Com-, HP-



GBIC

Mini-GBIC, auch als SFP-Modul bezeichnet

und Cisco-kompatibel sein können. Ein Anruf lohnt sich.



Kontakt-Systeme Inter Ges.m.b.H.
 A-1230 Wien, Richard-Strauss-Str. 39
 Tel.: +43/(0)1/61096-0
 ksi@ksi.at
 www.ksi.at

SFP/GBIC Reichweiten (Bezeichnung am GBIC)		
-SX	0,5 km	50/125 Faser
-LX	10 km	9/125 Faser
-LH	40 km	9/125 Faser
-ZX	80 km	9/125 Faser
-T	100 m	ab Cat 5 TP

PROMOTION

REBOOT

Mit steigender Komplexität der Computersysteme steigt naturgemäß auch der Bedarf, die Techniksprache zu vereinfachen. Dafür gibt es die einprägsamen Kürzelbegriffe der IT-Welt.

Conrad Gruber

Wer technische Prozesse handhabt, braucht kurze, greifbare Begriffe für komplexe Abläufe. Die Sprache der Technik ist nun einmal nicht in wohlklingenden, rhythmischen Hexametern der großen Dichterfürsten aufgebaut, sondern eher rau und sperrig, aber nicht immer ohne Witz.

Um mit langen Wortgebilden vernünftig umgehen zu könnten, hat vor allem die Computersprache ihre eigene reduzierte Linguistik, ein Vokabular, das sich ständig erneuert und ändert, aber die große Welt der Bits und Bytes sozusagen vermenschlicht. So haben wir zum Beispiel eine Anwendung

namens „Computer Aided Three-dimensional Interactive Application“, aus dem sich die schöne Abkürzung CATIA bilden lässt. Bei diesem Verfahren geht es um digitale Modellerstellung zur Produktentwicklung, kurz, um die Produktion eines schlichten Dummys. Aber, um ehrlich zu sein: „Catia design“ klingt da schon besser.

Von DELMIA ...

Ein weiteres Beispiel für kreative Wortschöpfungen ist „Digital Enterprise Lean Manufacturing Interactive Application“, kurz DELMIA, mit dem Fertigungsprozesse im Rahmen eines Product Lifecycle Managements (kurz: PLM) digital entwickelt, geplant, überwacht und gesteuert werden können. Mit einem Wort: DELMIA sieht alles.

Als Schleusenwärter zu einem Unternehmenssteuerungsprogramm fungiert wiederum BAPI. Das ist nichts anderes als ein „Business Application Programming Interface“, also faktisch schon ein selbsterklärender Fachbegriff. Und damit alles nahtlos

miteinander kommuniziert, braucht man unbedingt UPPS, was nichts weiter Schlimmes beschreibt als einen „Universal Portable Protocol Stack“, also natürlich einen universellen, portierbaren Multiprotokolltreiber.

... bis ODETTE

Übertragen wird das Ganze dann mit ODETTE, einem Standard der „Organisation for Data Exchange by Teletransmission in Europe“, oder mit EDIFACT, dem Standard für „Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport“, je nach dem, was man halt gerade braucht.

Damit alles nach Wunsch abläuft, gibt es natürlich noch eine übergeordnete Instanz mit dem tief sinnigen Namen CAQ, der eine Abkürzung für „Computer Aided Quality Control“ ist. Schließlich soll gewährleistet sein, dass alles wie am Schnürchen läuft mit ODETTE und DELMIA. Denn ein gewissenhafter Geschäftsmann sollte vermeiden, dass am Ende eine Super-BOM („Bill of Material“) ins Haus steht.



Vom Siegeszug der Multi Function Printer

Drucken, Kopieren, Scannen, Faxen in einem Gerät: Zuerst skeptisch beäugt haben die „multifunktionalen“ Modelle bei der Anwenderbeliebtheit die „klassischen“ Drucker längst überholt: sowohl im Heim- als auch im Businesssegment - und das zunehmend in Farbe.

Dominik Troger

Dass die Beliebtheit von Multifunktionsgeräten (MFP) auch in wirtschaftlich mageren Jahren groß ist, zeigt eine kleine Umfrage bei renommierten Herstellern. Zwar hat die Wirtschaftskrise im gesamten Drucker-/Kopierer-/MFP-Markt deutliche Spuren hinterlassen (und laut dem Analysten Gartner weltweit für ein Minus von 20,2 % im ersten Halbjahr 2009 gesorgt), das MFP-Segment performt aber weit bes-

ser als erwartet. „Der Gesamtmarkt an A4-MFP ist im ersten Halbjahr laut IDC um 55 % gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres gestiegen“, betont Manfred Jonak, General Manager Printing Operations CEE bei Samsung Electronics, der sich zugleich über starke Stückzahlzuwächse von Samsung freut.

Auch bei HP liegen MFPs im österreichischen Druckermarkt klar im Trend, wie



DCP9042CDN	MFC9450CD	imageRunner Advance	i-Sensys-MF8300-Serie	AcuLaser CX21NF	HP CM2320fxi MFP
BROTHER	BROTHER	CANON	CANON	EPSON	HP
3-in-1-Farb-MFP mit integrierter Duplexeinheit für das Office	4-in-1-Farb-MFP mit integriertem MFC-Server und Duplex-Einheit	Neue MFPs mit 30-65 Seiten/Minute für Büro- und den Light-Production-Markt, erhältlich ab 4. Q.	3-in-1 oder 4-1-Farb-MFP, A4, 20 Seiten/Minute, ideal für Büros und Arbeitsgruppen	DIN-A4-Farb-MFP für kleine Arbeitsgruppen mit LCD-Bedienfeld und ADF	4-in-1-Farb-MFP für unterschiedlichste Bedürfnisse
Preis: a. A.	Preis: a. A.	Preis: a. A.	ab 749,- Euro	929,42 Euro	899,- Euro
www.brother.at	www.brother.at	www.canon.at	www.canon.at	www.epson.at	www.hp.co/at

Alle Preise inkl. Ust.

Christine Donner, Direktorin Imaging & Printing Group HP Österreich ausführte: „Sie helfen Unternehmen dabei, gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten kostengünstiger zu drucken. Aufgrund der technischen Weiterentwicklungen besteht die Möglichkeit, in vielen Betrieben die Druckumgebung nachhaltig zu optimieren.“

Ähnlich argumentiert auch Peter Pech, Manager des Epson Branch Office Österreich: „Multifunktionale Geräte werden deutlich stärker nachgefragt als reine Drucksysteme. Gerade bei kleineren und mittleren Arbeitsgruppen wird sehr häufig ein Produkt gewählt, das neben dem Druck noch eine Reihe Zusatzfunktionen wie Fax oder Scan besitzt.“

Einsatzbereiche

Wie und wo werden multifunktionale Geräte im Business-Umfeld eingesetzt und wo liegen die Bedürfnisse der Anwender? „In mittelständischen und großen Unternehmen geht der Trend dahin, bestehende A4-Drucker und A3-Kopierer durch leistungsstarke Schwarz-Weiß- oder Farbarbeitsplatz-MFPs zu ersetzen“, weiß Manfred Jonak, Printer-Spezialist bei Samsung. Dabei geht der Trend eindeutig dahin, die neuen Geräte in unternehmensübergreifende Outputlösungen- und Konzepte einzubinden, die die Outputprozesse in Unternehmen optimieren sollen.

Für Mag. Sabina Berloff, Manager Mar-

keting bei Konica Minolta Business Solutions GmbH, lässt sich insgesamt feststellen, „dass die Anforderungen der Kunden gestiegen sind. Das merkt man auch daran, dass mittlerweile großer Wert auf Sicherheitsfeatures gelegt wird. Im Service-Bereich bevorzugen die Kunden derzeit Komplettlösungen. Hier zeichnet sich ein klarer Trend hin zu umfassenden Paketen ab.“

Und die Anwender? Brother hat in seiner „Printerumfrage 2008“ über 7.000 deutschsprachige Anwender befragt. Dabei zeigte sich, dass trotz stärkerem Einsatz papierloser Kommunikationsmittel Papierausdrucke nicht weniger werden. So gaben 68 % der befragten Angestellten an, häufig oder sehr häufig E-Mails zu drucken. Dies ist nach Textdokumenten der zweithäufigste Druckjob. Außerdem gaben 36 % der befragten Angestellten an, häufig oder sehr häufig Webseiten auszudrucken.

Nach dieser Umfrage bevorzugen 72 % der Angestellten ein Multifunktionsgerät direkt am Arbeitsplatz. 59 % der Angestellten nutzen im Büro ein Druckgerät auf Tintenbasis, 64 % einen Monochromdrucker und 43% ein Farblasengerät. 30 % der beruflich genutzten Dokumente werden von Angestellten farbig, 70 % schwarzweiß gedruckt. Automatische Scanfunktionen (Scan-to-E-Mail 36 %, Scan-to-Folder 47 %, Scan-to-PDF 53 %) werden von Angestellten häufig oder sehr häufig genutzt. Die Direktdruckfunktion hingegen nur von 15 %.

„Im Service-Bereich bevorzugen die Kunden derzeit Komplettlösungen. Hier zeichnet sich ein klarer Trend hin zu umfassenden Paketen ab.“ - **Sabina Berloff**, Konica Minolta Business Solutions



Farbe kommt

„Der große Sieger in den letzten Monaten aber sind die Farb-MFPs. Sie können unter Umständen als Ersatz von teuren Kopierern und deren Wartungskosten dienen, außerdem ersparen die besseren Geräte externe Copyshop-Kosten. Multifunktionalität und Colour sind die derzeit stärksten Wachstumsmärkte unserer Branche“, berichtet Ing. Karl Hawlik, Managing Director Oki Systems Österreich.

Ein Trend, der sich auch durch unabhängige Marktzahlen untermauern lässt: Laut IDC konnten laserbasierte Farb-MFPs im ersten Quartal 2009 weltweit sogar in einem abnehmenden Druckermarkt bestehen und gegenüber 2008 um 6 % zulegen. Dominiert wird der Markt freilich von den preisgünstigeren und vornehmlich im SOHO-Segment angesiedelten Tintenmodellen: Die Lasertechnologie kam in besagtem Quartal nur auf 19,2 % der verkauften Geräte. Marktführer war laut IDC bei Laser-



HP CM3530 MFP	bizhub C20	bizhub C220	FS-1028MFP	FS-1128MFP	X464de
HP	KONICA MINOLTA	KONICA MINOLTA	KYOCERA MITA	KYOCERA MITA	LEXMARK
Kompaktes 4-in-1-Farb-MFP für Business-Einsatz, Format A4	4-in-1-Farb-MFP für kleine Arbeitsgruppen und Abteilungen	Farb-MFP für Büros und Abteilungen, große Medienvielfalt, bis Format A3+	3-in-1-Mono-MFP, Format A4, 28 Seiten/Minute	4-in-1-Mono-MFP, Format A4, 28 Seiten/Minute	Mono-Multifunktionslösung für kleine und mittlere Arbeitsgruppen
2.499,- Euro	1.630,- Euro	5.780,- Euro	613,- Euro	839,- Euro	1.231,- Euro
www.hp.co/at	www.konicaminolta.at	www.konicaminolta.at	www.kyoceramita.at	www.kyoceramita.at	www.lexmark.at

Alle Preise inkl. Ust.



HELLO MR. COLOURFUL.
MIT UNS IST ES GÜNSTIGER
FARBIGE AKZENTE ZU SETZEN.

KYOCERA macht es Ihnen noch leichter, mit dem gezielten Einsatz von Farbe zu beeindrucken. Entdecken Sie brillante Office-Qualität in Verbindung mit außergewöhnlicher Zuverlässigkeit und konkurrenzloser Wirtschaftlichkeit. Denn dank des Einsatzes langlebiger Komponenten arbeiten unsere Systeme nicht nur nahezu störungsfrei, sondern auch zu den niedrigsten Seitenpreisen ihrer jeweiligen Klasse.

KYOCERA. RECHNEN SIE MIT UNS.

KYOCERA MITA GmbH AUSTRIA – Tel.: +43 (0)1 8 63 38-444 – www.kyoceramita.at
KYOCERA MITA Corporation – www.kyoceramita.com



THE NEW VALUE FRONTIER

 **KYOCERA**



„Innerhalb einer Analyse-, Beratungs- und Optimierungs-Phase werden die Gesamtkosten für das Outputmanagement erheblich gesenkt.“ - **Thomas Wegeler**, Kyocera Mita Österreich

MFPs in diesem Quartal HP vor Samsung und Brother. Auch in Österreich ist der Anteil an Farbsystemen steigend.

Druckumgebung optimieren

Geräte, die mehrere Funktionen in einem Gehäuse vereinen, bieten vielversprechende Möglichkeiten zur Straffung der peripheren Geräteflotte. „Die Möglichkeiten im Bereich Kostenreduktion und Kontrolle resultieren einerseits aus der Gerätekonsolidierung und andererseits aus dem Vorhandensein flexibler Preissysteme und dem Einsatz von Accounting-Lösungen“, erläutert Ulla Matheowitsch, Office Marketing, Xerox Austria GmbH.

„Multifunktionale Printer senken nicht nur die Hardwarekosten, sondern reduzieren auch die Zahl der Netzwerkverbindungen und den Aufwand für das Gerätemanagement. In Kombination mit Druckdienstleistungen wie HP Managed Print Services (MPS) können die gesamten

Druckkosten im Unternehmen bis zu 30 % gesenkt werden“, ist Christine Donner, HP, überzeugt.

Für Ing. Roman Tippner, Marketingverantwortlicher bei Lexmark, unterscheiden sich MFPs prinzipiell von traditionellen Ansätzen. Für ihn geht es bei dem Thema um eine ganzheitliche Betrachtung des Themas Dokumentenoutput: „Lexmark hilft dem Kunden nicht nur die bestehenden Seiten kostengünstiger zu produzieren, sondern vor allem auch die Gesamtanzahl der Seiten zu senken, die in einem Unternehmen gedruckt, kopiert und gefaxt werden.“ Tippner sieht ein Einsparungspotential von 20-40 % der gesamten Outputkosten eines Unternehmens als erreichbar.

Auch Kyocera Mita setzt den Fokus auf Outputlösungen- und Konzepte, die die Outputprozesse im Unternehmen optimieren. Kyocera bietet derzeit ein Programm an, dass sich Kyoconsult nennt. „Ziel von Kyoconsult ist es, volle Kostentransparenz bei allen Ausgabesystemen zu schaffen“, sagt Thomas Wegeler, Vertriebsleiter Kyocera Mita Österreich. „Innerhalb einer Analyse-, Beratungs- und Optimierungs-Phase werden die Gesamtkosten für das Outputmanagement erheblich gesenkt.“ Unternehmen haben dann nur noch einen Partner für alle ihre Ausgabesysteme und können über alle Geräte hinweg mit einem einheitlichen Seitenpreis rechnen.

Bei Canon hat man dem Thema Effi-

zienzsteigerung sogar eine europaweite Studie gewidmet, die zeigt, dass Strategien zur Produktivitätssteigerung der Mitarbeiter (60 %) deutlich wichtiger sind als Kosteneinsparungen durch Personalabbau (30 %). Ab Herbst möchte man hier mit den neuen ImageRunner-Advance-Modellen nachstoßen. „Canon versteht die Herausforderungen der Kunden, was Effizienzsteigerung und Integration neuer IT-Investitionen in bestehende Systeme angeht. Neue Technologien wie Canons ImageRunner Advance-Plattform sind so ausgelegt, dass sie sich leicht in die Geschäftsprozesse unserer Kunden integrieren lässt“, sagt Adam Gillbe, European Strategic Marketing Manager bei Canon Europe Business Solutions.

Welche Auswirkungen auf Angebot und Nachfrage eine weltweite Allianz zwischen HP und Canon haben wird, die erst im September 2009 angekündigt wurde, muss vorerst offen bleiben. Sie soll die Vermarktung und den Vertrieb einer neuen Palette von Office-Multifunktionssystemen forcieren und mit Devicemanagement-, IT-Integrations- und Office-Workflow-Fähigkeiten kombinieren.

Bedienung & Security

Bei der Gerätebedienung und bei der Sicherheit hat sich in den letzten Jahren viel getan. Die großen Hersteller bieten inzwischen Softwareplattformen, etwa auf



X734de	OKI MB200 Serie	OKI MC860 MFP	Aficio SP C231SF	SCX-5635FN	SCX-5835FN
LEXMARK	OKI	OKI	RICOH	SAMSUNG	SAMSUNG
Farb-Multifunktionslösung, 33 Seiten/Minute, sichere, umweltschonende Office-Lösung	Kopier-, Fax- und Scan-Funktion (auch Farbe), 3 Jahre Vor-Ort Service. 20 Seiten/Minute	3-in-1 für den klassischen Büroalltag oder Kreativproduktionen in Farbe, Format bis A3	4-in-1-Farb-MFP, Format A4, 20 Seiten/Minute	4-in-1-Monochrom-MFP, 33 Seiten/Minute, Duplexdruck, Netzwerkfunktionen für Arbeitsgruppen	4-in-1-Monochrom-MFP, A4, 1.050 Blatt Papiervorrat
1.698,- Euro	ab 310,- Euro	ab 4.198,- Euro	Preis: a. A.	749,- Euro	1899,- Euro
www.lexmark.at	www.oki.at	www.oki.at	www.ricoh.at	www.samsung.at	www.samsung.at

Alle Preise inkl. Ust.

Java-Basis, mit denen sich individuelle Lösungen realisieren lassen. „Dies kann von der individuellen Gestaltung des Displays über integrierte Web-Browser bis hin zu komplexen Workflows reichen, die vollständig in das Gerät implementiert werden, zum Beispiel für Archivierungsaufgaben, Texterkennung oder ähnliches“, so Thomas Wegeler, Kyocera Mita.

„Wir werden unsere bisherige Produktstrategie konsequent weiterverfolgen, mit einem besonderen Augenmerk auf optimale Workflow-Lösungen.“ - **Christine Donner**, HP Österreich



Bei Xerox setzt man schon länger auf eine eigene Softwareplattform - die Xerox Extensible Interface Platform (EIP) - für die Softwareentwickler webbasierte Applikationen entwickeln können. Die Anwendungen sind über den Touchscreen direkt am Gerät steuerbar. Die MF-Drucker sollen dadurch noch besser in Unternehmensprozesse eingebunden und an die Anforderungen der Anwender angepasst werden. Auch der Sicherheitsbereich bietet viele Möglichkeiten an, die individuell nach den Unternehmensbedürfnissen ausgewählt werden können. Das reicht von der

Fingerprint-Abfrage über das Freischalten des Druckes vor Ort mittels ID-Karte bis zur Verschlüsselung des Datenflusses mit Hilfe von IP- und Port-Filter, IPSec-Protokoll und SSL-Verschlüsselung. Letzteres ist zum Beispiel mit den neuen e-Studio-Modellen von Toshiba TEC möglich.

„Green“-Printing

Die Kostenseite geht mit der Frage nach „grünem“ Drucken Hand in Hand. Zwar wird sich das Credo von Roman Tippner, Lexmark: „Jede nicht gedruckte Seite hat positive Auswirkungen auf die Energiebilanz!“ nur bis zu einem gewissen Umfang umsetzen lassen, aber wer durch beidseitiges Drucken (Duplex) den Seitenausstoß minimiert, spart ebenso wie durch den Einsatz neuer Geräte mit niedrigem Energieverbrauch. So hat man zum Beispiel bei Canon durch die Einführung der On-demand-Fixiertechnologie den Stromverbrauch bei den Canon i-Sensy- und ImageRunner-Systemen deutlich gesenkt.

Laut Sabina Berloff, Konica Minolta, hat sich der Green-IT-Aspekt mittlerweile zu einem klaren Muss entwickelt: „Denn immer häufiger beziehen die Kunden den Stromverbrauch von Printern in ihre Kaufentscheidung ein.“ Deshalb heben sich auch praktisch alle neu auf den Markt drängenden Modelle durch einen niedrigeren Energieverbrauch von ihren Vorgängerversionen deutlich ab.

Canon PIXMA MX7600: Revolution beim Tintenstrahldruck



Der PIXMA MX7600 ist ein vielseitiges und schnelles Tintenstrahl-Multifunktions-system fürs Büro. Die neue innovative Pigment-Reaktion-Technologie sorgt für hochwertige Druckqualität auch auf kostengünstigem Normalpapier.

Keine Durchscheineffekte mehr, keine Papierwellung, kein Auslaufen der Tinte oder ein durch Feuchtigkeit verwischtes Druckbild: bei der Pigment Reaction (PGR)-Technologie wird das Normalpapier auf dem Weg zum Druckkopf mit einer speziellen transparenten Lösung, der sogenannten „Clear Ink“ vorbeschichtet. Canons Lucia-Pigmenttinten reagieren mit dieser Beschichtung - dies optimiert die Farbwirkung und Tintenfixierung. Das Resultat sind attraktive Drucke mit hohem Kontrast, nahezu sofort trockener und homogener wirkender Oberfläche, selbst bei doppelseitigem Druck - ideal für das Home Office oder auch für kleinere und mittlere Büros.

Produktivität pur

- Single Ink: 5 getrennte Tintentanks
- Super G3 Fax mit 33,6 Kbps; 8 Zielwahl und 100 Kurzwahlspeicher; Faxspeicher für bis zu 250 Seiten
- Automatischer Dokumenteneinzug für bis zu 35 Seiten; automatischer Duplexdruck und -kopie; zwei Papierzuführungen
- Integrierte Netzwerkkarte
- Druck-/Kopiergeschwindigkeit (Dokumente): bis zu 28 SW- bzw. 23 Farbseiten/min
- 4,5 cm großes LC-Farbdisplay; Speicherkartenslots und PictBridge-Kompatibilität

Seit September 2009 ebenfalls im Programm ist der PIXMA iX700, ein A3-Drucker mit PGR-Technologie. www.canon.at

PROMOTION



e-STUDIO 455	Workcentre 7425/7428/7438	ColorQube 9201/9202/9203B
TOSHIBA-TEC	XEROX	XEROX
4-in-1-Monochrom-MFP für mittleren Arbeitsgruppen, Format bis A3, bis 45 A4 Seiten/Minute	3-in-1 oder 4-in-1-Farb-MFP fürs Office, Format A4, bis 35 Seiten/Minute, Ökozeichen Blauer Engel	Hochleistungs-Multifunktions-system mit Festtinte-technologie, Format A3
Preis: a. A.	ab 7.200,- Euro	ab 15.170,- Euro
ww.toshiba.at	www.xerox.at	www.xerox.at

Alle Preise inkl. Ust.

Professional Learning: Weiterbildung trifft Technik

Geschäftsführer, CEOs und Personalisten haben am 11. und 12. November 2009 gleich zwei gute Gründe, das Austria Center Vienna zu besuchen: Neben der Personal Austria, Österreichs größter Fachmesse für Personalwesen, konzentriert sich die Professional Learning Austria auf die strategisch wichtigen Handlungsfelder Personalentwicklung und Weiterbildung.

Die neue Fachmesse für Personal- und Führungskräfteentwicklung, Training und E-Learning beleuchtet insbesondere Trends und Weiterentwicklungen in der Bildungstechnologie. Denn nach einem euphorischen Start und anschließender Ernüchterung sind computergestützte Lernformen wie E-Learning und Blended Learning inzwischen im betrieblichen Alltag angekommen.

Beim diesjährigen Gipfel für Human Resource Management präsentieren insgesamt rund 180 Aussteller ihre Lösungen, Dienstleistungen und Werkzeuge für eine erfolgreiche Personalarbeit. Unter den Spezialisten für neue Lerntechnologien befinden sich der Softwareproduzent SAP und das Schulungsunternehmen HP Education Services Wien. Letzteres hat E-Learning in sein Gesamtbildungskonzept integriert, in dem auch traditionelle Elemente wie Präsenztrainings ihren Platz haben. HP Education Services Wien steht für ein umfangreiches Angebot an Services, Inhalten und Technologien. Anstelle eines Tagungsraums können Unternehmen etwa einen HP Virtual Classroom mieten, was ihnen Investitionen in Personal oder Technologie erspart.

Ein umfangreiches Weiterbildungsprogramm ist auch das Markenzeichen des WIFI Wien. Das Angebot des Wirtschaftsförderungsinstituts der Wirtschaftskammer reicht vom Kursbuch mit mehr als 3.000 Seminartiteln über maßgeschneiderte, firmeninterne Trainings und Personalentwicklungsprogramme bis hin zur Ausbildung von Führungskräften im WIFI Management Forum. Ein Großteil der Inhalte wurde inzwischen als E-Learning- oder Blended-Learning-Variante aufbereitet. Auf einem speziellen Blended-Learning-Konzept basieren die Angebote der Open University Business



School, die ebenfalls einen Stand auf der Professional Learning betreibt.

Gewusst wie: Der Aussteller common sense berät und begleitet E-Learning-Prozesse in Unternehmen und Organisationen. Im Mittelpunkt stehen die didaktische Konzeption medienbasierter Wissensvermittlung und die Schulung von Multiplikatoren. Die Firma create mediadesign ist Spezialistin für Podcasting und E-Learning-Kampagnen. Das Unternehmen nutzt E-Learning, Blended Learning und E-Marketing als integrative Bestandteile, um Unternehmenskultur und unternehmensspezifisches Wissen zu vermitteln. Weitere Stichworte sind Digital Storytelling und virtuelle Lernwelten.

Die neuen Bildungs- und Kommunikationstechnologien überbrücken Zeit und Ort. Damit spielen sie in der fortschreitenden Globalisierung eine wichtige Rolle. Heute verteilen sich die Mitarbeiter einer Firma oft auf mehrere, weit voneinander entfernte Standorte, die nur per Internet und Telefon miteinander verbunden sind. Doch wie gelingt die Führung „virtueller“ Teams? Auf die Erfahrungen und Expertise von Berufskollegen in dieser wichtigen Frage setzt Mag. Alexander Müller: Der Leiter HR-Management von Penny International stellt das Thema in einer Gesprächsrunde am Meeting Point zur Diskussion. Um das Publikum verstärkt an vorbildlichen Ansätzen aus der Personalpraxis teilhaben zu lassen, gibt es erstmals auch einen PreisträgerInnen-Meeting-Point. Zur Premiere dieses neuen Networking-Hotspots stellen vier Preisträger des „Knowledge-Staatspreises“ ihre ausgezeichneten Personalentwicklungskonzepte vor.

Interessierte Fachbesucher können sich ohne Voranmeldung in die moderierten Gesprächsrunden an den MeetingPoints einbringen. Frei zugänglich sind auch die vier Praxisforen und zwei Aktionsflächen mit ihrem umfangreichen Programm an Keynote-Vorträgen, Podiumsdiskussionen, Referaten, Best-Practice-Beispielen und interaktiven Trainingssequenzen. Eine Tageskarte für den Besuch beider Messen kostet 20 Euro. Für Besucher, die sich vorab über das Internet registriert haben, ermäßigt sich der Eintrittspreis auf 10 Euro.

Über den regulären Eintrittspreis hinaus sind lediglich drei mehrstündige Workshops anmelde- und gebührenpflichtig, darunter das „E-Learning Special“ unter Leitung von Dr. Erwin Bratengeyer. Der Experte von der Donau-Universität Krems übernimmt mit seinem Vortrag „10 Jahre E-Learning“ eine Einführung in das Thema, Dipl.-Päd. Arndt Bubbenzer, (common sense) widmet sich anschließend den „E-Learning-Erfolgsfaktoren“. Beispiele für konkrete Anwendungen bringen Oliver Nussbaum (imc), Alfred Wiktorin (IBM) und Dr. Bernd Simon (Knowledge Market WU) ein. Anmeldungen für diesen Workshop sind unter www.personal-austria.at/workshop-elearning möglich, die Teilnahmegebühr beträgt 100 Euro.

Einen Überblick über das umfassende Programm und das Ausstellerverbot beider Messen erhalten Interessenten im Internet unter www.personal-austria.at und www.professional-learning.at.

□ Inserentenverzeichnis

Canon	.29
Deutsche Telekom	.19
Distrelec	.21
Globesystems	.7
Igel Technology	.5
Konica Minolta	.CC
KSI	.24
Kyocera Mita	.27
Linbit	.15
Mobil Data	.13
Qliktech	.11
Symantec	.23
Telekom Austria	.4.U
Wiener Zeitung	.2.U

Vorschau MONITOR 11/12-2009

IT-Risikomanagement und Security stehen im Zentrum dieser Ausgabe



Human Resource Management: Mitarbeiterpflege und -management



Allgemeine E-Mail-Adresseoffice@monitor.co.at
 Chefredakteur: Dipl.-Ing. Rüdiger Maiermaier@monitor.co.at
 Leitender Redakteur: Mag. Dominik Trogertroger@monitor.co.at
 Anzeigenleitung: Alexander Havlikhavlik@monitor.co.at
 Medienberatung : Katharina Lützelbergerluetzelberger@monitor.co.at
 Technischer Leiter & Layout: Gerhard Hegedüshegedues@monitor.co.at

So erreichen Sie uns: **Abohotline: 01-74095-466, E-Mail: abo.zv@bohmann.at**

Monitor im Internet: **www.monitor.co.at** Newsfeed:  **www.monitor.co.at/rss.cfm**

□ Impressum



Medieninhaber, Verleger und Herausgeber: Bohmann Druck und Verlag Ges.mbH & Co KG, Leberstr. 122, A-1110 Wien, Telefon 01/74095-410, Telefax 01/74095-425, E-Mail: office@monitor.co.at, www.monitor.co.at - **Chefredakteur:** Rüdiger Maier (mai)
Leitender Redakteur: Dominik Troger (dat) - **Autoren:** Conrad Gruber, Erwin Matys,

Lothar Lochmaier, Matthias Martens - **Anzeigenleitung:** Alexander Havlik - **Technischer Leiter & Layout:** Gerhard Hegedüs - **Aboverwaltung:** Bohmann AboService: Tel.: 01-74095-466, E-Mail: abo@bohmann.at - **Druck:** Leykam Druck GmbH und Co. KG, Bickford Str. 21, 7201 Neudörfel. - **Verlags und Herstellungsort:** Wien - **Erscheinungsweise:** 11 x im Jahr plus drei Specials: „HARDWARE“, „SOFTWARE“, „KOMMUNIKATION“ - **Einzelverkaufspreise:** € 3,80 - **Monitor-Jahresabo:** € 34,50 - **Auslandsabo:** € 60,90 - **Anzeigenpreise:** Es gilt die Anzeigenpreisliste laut Mediadaten 2008 - **Bankverbindung:** Bank Austria Creditanstalt AG - Blz.: 12000, Kto.: 653 092 700, Österr. PSK - Blz.: 60000, Kto.: 1732.755 - DVR: 0408689 - FBNR: 9642f/FB - **Gericht:** HG Wien - **ARA Liz.-Nr.:** 1214 - **UID ATU10940909** Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen. Die veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Nachdruck oder Übersetzung sind ebenso wie die Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen und das Bieten über Online-Dienste nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages erlaubt. Mit „Promotion“ gekennzeichnete Beiträge sind entgeltliche Einschaltungen. MONITOR bekennt sich selbstverständlich zur gesellschaftlichen Gleichstellung von Frau und Mann. Bei allen Bezeichnungen, die auf Personen bezogen sind, meint die gewählte Formulierung beide Geschlechter.



Druckauflage
1. Halbjahr 2009:
14.500



PRESSE
DOKUMENTATIONS
NUTZUNG PARTNER



Steigern Sie Ihre Produktivität. Mit Unified Communications von Telekom Austria.

Effiziente Kommunikation ist für jedes moderne Unternehmen zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor geworden - und genau da setzt Unified Communications an. Auf Basis Ihres Unternehmensnetzwerks werden alle Informations- und Kommunikationskanäle wie z.B. Festnetz, Mobiltelefonie, E-Mail und Software-Applikationen miteinander vernetzt und gebündelt.

Ihre Mitarbeiter werden besser erreichbar und können schneller reagieren. So steigern Sie nicht nur die Effizienz und Produktivität, sondern auch die Zufriedenheit Ihrer Kunden. Zudem bietet Ihnen Unified Communications z.B. durch den Wegfall von Reisekosten ein großes Einsparungspotential.

Alle Informationen finden Sie unter business.telekom.at oder unter unserer Business Hotline: 0800 100 800

