




# monitor

Das Magazin für Informationstechnologie

## Die ERP-Trends 2009



Der ERP-Markt 2009 zwischen Turbo-Wandel und Stillstand? Die Wahrheit liegt - wie meist - in der Mitte. Lesen Sie mehr dazu in dieser Ausgabe!

-  **MONITOR-Diskussion:** CIO im Spannungsfeld der Krise
-  **Konferenzbericht:** Business-Intelligence-Gipfel
-  **Marktübersicht:** Tinten-Multifunktionsdrucker

ISSN 1021-271X P.B.B.ZUL.NR. 022031040M - VERLAGSORT WIEN - VERLAGSPOSTAMT 1110 WIEN



KONICA MINOLTA

Ihre individuelle Druck- & Kopier-Lösung:

### bizhub Typ

auswählen oder selbst konfigurieren [www.konicaminolta.at/bizhub](http://www.konicaminolta.at/bizhub)



Jetzt 5% sparen

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





**Entscheiden Sie selbst,  
was grün ist ...**

Die MONITOR-Erhebung zum Thema *Green IT*  
**Mitmachen – Mitbestimmen!**

→ [www.monitor.co.at/greenit-erhebung](http://www.monitor.co.at/greenit-erhebung)

# Sind Sie zufrieden?

Während auch am ERP-Markt derzeit eine gewisse Zurückhaltung bei neuen Projekten herrscht, präsentieren die Anbieter immer neue Funktionen in ihren ERP-Systemen. Ob die Nutzer mit diesen auch zufrieden sind, dass überprüft alle zwei Jahre die ERP-Zufriedenheitsstudie (ERP-Z) des Beratungsunternehmens i2s.

Obwohl heuer keine ERP-Z durchgeführt wird, liefert die Studie 2008 auch weiterhin interessante Erkenntnisse. So hebt der für Österreich zuständige i2s-Repräsentant Christoph Weiss in seinem Beitrag auf Seite 8 die klare Erkenntnis hervor, dass die Zufriedenheit der Anwender mit der Größe ihres Unternehmens abnimmt. Die Differenz bei der Systemzufriedenheit beträgt knapp einen halben Punkt und beim Implementierungspartner genau 0,5 Punkte. Bemerkenswert ist, dass es zusätzlich Unterschiede bei der Bewertung zwischen dem Implementierungspartner und dem Partner gibt, der für den Betrieb des ERP-Systems zuständig ist.

Dies resultiert daraus, dass sich entweder ein anderer Partner darum kümmert beziehungsweise sich die Betriebspartner in letzter Zeit mehr ihrer Bestandskunden annehmen. Betrachtet man die Daten bei den Kleinunternehmen etwas genauer, so zeigt sich, dass auch einige Anbieter, die im klassischen Mittelstand in Österreich ihre meisten Kunden haben, sehr präsent sind und mit relativ guten Ergebnissen punkten können. Auffällig dabei ist, dass auch Kleinanbieter mit der Implementierung ihres Systems kämpfen, um zu einem Erfolg zu kommen. Gegenüber den Ergebnissen der Studie vor zwei Jahren konnten sich die Anbieter für Kleinunternehmen jedoch deutlich verbessern. Dies ist umso bemerkenswerter, weil diese Anbieter mit ihren Systemen schon immer die besten Ergebnisse hatten.

Während ERP-Anbieter bereits in vielen Branchen tätig sind, scheint mir der Bereich der Dienstleister noch eine interessante Nische darzustellen. Ich sprach daher mit dem holländischen Anbieter Agresso und dem Schweizer ERP-Spezialisten vertec über die Möglichkeiten, die sie in diesem

Segment sehen. Während das erstgenannte Unternehmen seit dem Vorjahr in Österreich präsent ist und sein Partnernetzwerk ausbaut, überlegen die Schweizer derzeit ihre Europäisierungsstrategie. Denn auch ihnen ist aufgefallen, dass der Bedarf bei Dienstleistungsunternehmen groß ist, diese aber ganz spezielle Anforderungen an ein ERP-System stellen. Lesen Sie den ganzen Text auf Seite 14.

## MONITOR-CIO-Diskussionrunde

Wie bewältigen Österreichs CIOs denn eigentlich das wirtschaftlich schwierige Jahr 2009? Und welche IT-Themen stehen bei den Unternehmen im Vordergrund? Dazu lud MONITOR in bewährter Manier zehn CIOs (Chief Information Officer) zu einer illustren Gesprächsrunde. Neben dem Verschieben von Projekten sind auch Nachverhandeln von Lizenzen/Wartungskosten oder die Reduktion von Personal beliebte Maßnahmen, um die Finanzkrise auf IT-Seite zu bewältigen.

Das zeigt zumindest ein Teilergebnis der Studie „IT-Trends 2009“ von Capgemini vom Spätherbst 2008. Top-Themen für heuer seien demnach ERP (insbesondere SAP), die Harmonisierung der Kernlandschaft sowie IT-Infrastruktur und IT-Service-Management. Der bisherige Spitzenreiter Security wurde damit nach jahrelanger Führung auf Platz drei verwiesen. Blickpunkt bei allen IT-Investitionen: künftige Kosteneinsparung und mehr Effizienz. Aus dieser Perspektive heraus ertotet die Studie sogar Budget-Zuwächse im Bereich CRM und Portale, auch gepaart mit Business Intelligence (BI).

„Im IT-Bereich ist jetzt eine interessante Zeit, weil sich viele Möglichkeiten bieten, etwas zu tun, und plötzlich dazu auch die



DI Rüdiger Maier, Chefredakteur

Bereitschaft da ist“, nannte Ralf Peters, CIO von Agrana, einen positiven Effekt der Krise. „Wir sind zum Glück nicht so stark von der Krise betroffen. Der sehr strenge Winter hat uns sehr geholfen, denn eine längere Kälteperiode ist für einen Batteriehersteller etwas ganz Schönes“, bewies Christian Ott, CIO von Banner, Humor. Erfahren Sie mehr von den CIOs führender Unternehmen ab Seite 31.

Den CIO der Österreich Werbung Martin Schobert habe ich dann noch abseits der Diskussionsrunde gefragt, welche Vorhaben er dieses Jahr hat. Als erfahrener Marktforscher falle ihm auf, dass sich heute in diesem Bereich viele Aktivitäten in den Online-Bereich verlagerten. Die damit aber zunehmende Abhängigkeit von der IT führe z. B. im Bereich der notwendigen Ausfallsicherheit zu steigenden Investitionen, die es so früher nicht gegeben habe. „Diese Veränderungen in der Wichtigkeit unserer IT-Systeme müssen wir auch laufend intern argumentieren, um die notwendige Unterstützung und Akzeptanz zu bekommen“, so Schobert. Lesen Sie den ganzen Text ab Seite 35.

Eine interessante Lektüre in interessanten Zeiten wünscht Ihnen Ihr

# Inhalt | Juni 2009

## Wirtschaft

REBOOT..... 6

## Thema | ERP

Anwenderzufriedenheit: Die Größe macht den Unterschied..... 8  
Effizienzsteigerung in der Auftragsverwaltung..... 10  
Telekom Austria beteiligt sich an Data Systems Austria..... 13  
ERP für Dienstleister..... 14  
Alles unter Kontrolle..... 16  
Online-Vertrieb: Weinhandel im Internet..... 18  
„Mehr Licht“..... 20  
Kommentar: ERP 2009 - Quo vadis?..... 23  
ERP-System als Basis für E-Business..... 24  
Termine und Kosten sicher im Griff..... 26  
ERP-Markt: Chance in der Krise..... 27  
ERP-Umstieg unter der Prämisse höchster Sicherheit..... 28  
Erfolgreicher Technologietransfer mit Agresso..... 30

## Strategien

MONITOR-CIO-Diskussion: IT soll für Kosteneinsparung  
und Effizienz sorgen..... 31  
„Reiseland“ - Interview mit CIO Martin Schobert Österreich  
Werbung..... 35  
Konferenzbericht: Intelligenz-Gipfel in Istanbul..... 36  
Web-Applikationen-Schutz ist heute eine Muss..... 39  
Serie: komplexe Technologie bewerben und verkaufen..... 40  
Controlling in der Logistikbranche..... 41  
Problemlöserin - Interview mit Petra Jenner, Microsoft..... 42  
Wann kommt nun das Semantic Web?..... 43

## Netz & Telekom

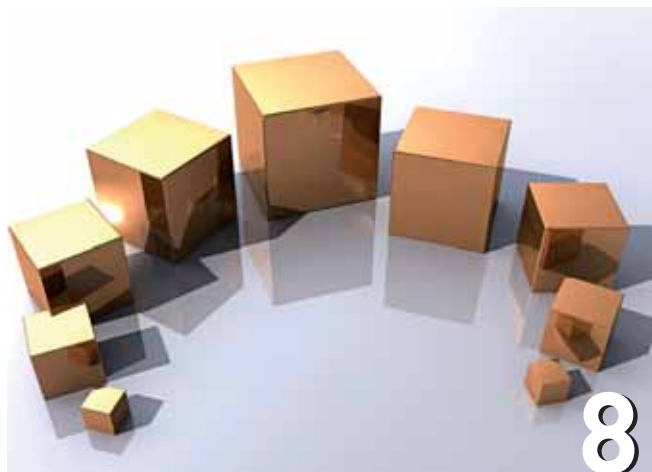
Kostengünstiger Thin Client..... 44  
ATI sorgt für hochverfügbare Netze..... 45

## Hard & Software

Marktübersicht: Tintenbasierte MFPs..... 46

## Aus der Redaktion

Editorial..... 3  
Inserentenverzeichnis..... 47  
Impressum..... 47



ERP-Anwenderzufriedenheit: Die Größe macht den Unterschied



MONITOR-CIO-Diskussion: IT soll für Kosteneinsparung und Effizienz sorgen

**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](http://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)**

## Firmenjubiläum: 30 Jahre IVM

Das österreichische Engineering-Unternehmen IVM feierte seinen 30. Geburtstag mit 300 Gästen in Wien. Das Fest fand stimmig im Technischen Museum statt, das gerade seinen 100. Geburtstag begeht.

„Seit 30 Jahren ist IVM ein fester Bestandteil der österreichischen Wirtschaft“, erklärt Walter Hanus, CEO von IVM. „Da passt es bestens, dass wir zusammen mit dem Technischen Museum feiern. Auch wir gelten ja schon als Institution.“

IVM entstand 1979 als kleines technisches Büro am Opernring. Die Idee, technische Dienstleistungen für die Industrie anzubieten, stammte aus den USA und war in Österreich damals noch etwas ganz Neu-



Walter Hanus (links), CEO von IVM, und Julius Kiss (rechts), der Firmengründer. IVM feierte den 30. Geburtstag stilecht im Technischen Museum Wien. (Bild: IVM)

es. Heute beschäftigt das Unternehmen 265 Mitarbeiter an vier Standorten in Vösendorf, Graz, Linz und Salzburg. [www.ivm.at](http://www.ivm.at)

## REBOOT

**Autsch! Gerade in Zeiten, wo die Wirtschaft weltweit den Bach hinuntergeht und die Verbraucher den letzten Cent sparen, bekommt der Prozessor-Gigant Intel eine Rekord-Kartellstrafe aufgebremmt. Mutig war das von der EU.**

Conrad Gruber

Irgendwie hat man es ja schon manchmal vermutet, bei dieser Dominanz der Intel-Computer in den Märkten von Saturn und MediaMarkt. Und jetzt hat man es schwarz auf weiß in einer 500-seitigen Analyse der Europäischen Kartellbehörde, dass Intel hier ein bisschen nachgeholfen hat. Der US-Prozessorhersteller hat, man höre und staune, über eine ausgeklügelte Rabattpolitik dafür gesorgt, dass Saturn und MediaMarkt lieber Intel-Geräte in die Regale stellten als Fabrikate mit den Chips des Konkurrenten AMD. Damit blieben nach Ansicht von EU-Kommissarin Neelie Kroes der Wettbewerb auf der Strecke und die Preise für die Verbraucher hoch.

Des Weiteren soll Intel auch Computerhersteller mit sanftem Druck dazu bewogen haben, doch lieber Intel-Prozessoren zu verarbeiten und AMD-Geräte entweder später oder gar nicht auf den Markt zu bringen - und da waren große Namen dabei.

Marketingleute von Intel pflügten auf ihren Österreich-Besuchen Fragen der Presse nach dem Konkurrenzverhältnis zu AMD immer mit einer wegwerfenden Handbewegung abzu tun, als sei AMD eine lästige Fliege. Damit hat man es sich allerdings wohl etwas zu einfach gemacht. Denn technisch können AMD-Prozessoren sehr wohl mithalten, und spürbar billiger waren sie auch immer.

Intel will jetzt zwar Berufung einlegen, aber so ein Verfahren dauert. Die EU brauchte schon ganze acht Jahre, um der vermuteten Wettbewerbsverzerrung auf den Grund zu gehen. Und ein Berufungsverfahren dauert weitere zwei bis drei Jahre. Doch eines ist sicher: Der Ruf Intels ist vorerst einmal lädiert.

Der sanfte Druck des Monopols ist ja gerade für gelernte Österreicher nichts Neues. So erzählt man sich, dass der Telekom-Marktführer in der für ihn schmerzhaften Phase der Marktliberalisierung doch die eine oder andere wettbewerbsfeindliche Maßnahme ergreifen haben soll, wenn es darum ging, die Konkurrenz in sein Netz zu lassen. Doch diese Zeiten sind hoffentlich endgültig vorbei.

Was Intel betrifft: Der Chip-Gigant ist mächtig, und man kann jetzt darüber spekulieren, warum es erst die EU brauchte, um Machenschaften, die in den USA möglicherweise ebenfalls Brauch sind, aufzudecken. Sollte das Kartellgesetz in den USA vielleicht zu konzernfreundlich sein?

## Karriere

**Helmut Hafner, 36**, wurde zum Canon Corporate Communications Manager für Österreich und 16 Canon-CEE-Länder bestellt. Hafner ist seit 2000 bei Canon Austria und seit 2008 mit Prokura ausgestattet. Zuletzt bekleidete er die Position des Corporate Communications Managers von Canon Austria.



**Josef Holzegger, 46**, ist neuer Head of Consulting Sales bei der SAP Österreich. In seiner neuen Position zeichnet er für die Erweiterung und Vertiefung des Beratungs- und Serviceportfolios der SAP in Österreich verantwortlich. Holzegger war zuletzt SAP Sales Manager für die mittelständische Industrie.



**Nicolas Sorger, 36**, übernimmt den OEM-Geschäftsbereich bei Microsoft Österreich. Er trägt damit die Verantwortung für das Geschäft mit Hardware-Herstellern und Fachhändlern, die Software vorinstalliert gemeinsam mit PCs verkaufen. Sorger war zuletzt HP Country Category & Marketing Manager der Personal Systems Group.



**Klemens Hinterberger, 33**, verstärkt als Channel Development Manager für Projektoren das heimische Epson-Team. Er war u. a. Großkundenbetreuer bei Canon Austria und kam 2006 zu BenQ Austria, wo er die Gebietsleitung für Projektoren, Monitore sowie Notebooks innehatte.



**Markus Klaus-Eder, 41**, hat die Leitung der Marketingabteilung bei Monitors and More übernommen. Er bringt langjährige Erfahrung sowohl aus der IT als auch aus dem Gebiet der Pressearbeit mit. Unter anderem war er bei Philips im Produktmanagement tätig sowie für namhafte IT-Magazine.



Dirk Stermann, Kabarettist, ist:

# Der Pate

„Damit sich ein Kind gut entwickeln kann, braucht es Menschen, denen die Zukunft eines Kindes nicht egal ist.“

Kindern Zukunft schenken kostet nur 1 Euro pro Tag.



 **HEUTE!**

Werden Sie heute noch Pate:  
Tel. 01/513 93 30, [www.kindernothilfe.at](http://www.kindernothilfe.at)

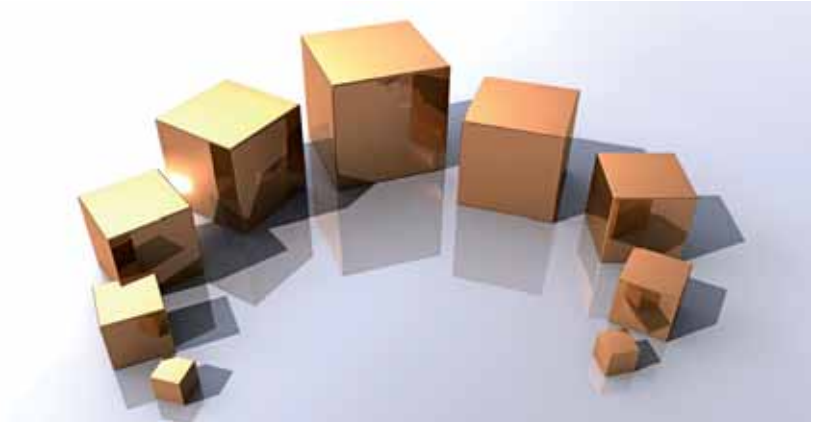
# Anwenderzufriedenheit: Die Größe macht den Unterschied

Die Ergebnisse der ERP-Z Österreich 2008/09 zeigen auf, dass es eindeutige Unterschiede in der Zufriedenheit der Anwender gibt. Diese nimmt deutlich ab, je größer die Unternehmen sind, die ihr Urteil bei der Studie abgeben.

Christoph Weiss

Die Differenz bei der Systemzufriedenheit beträgt knapp einen halben Punkt und beim Implementierungspartner genau 0.5 Punkte. Bemerkenswert ist, dass es zusätzlich Unterschiede bei der Bewertung zwischen dem Implementierungspartner und dem Partner gibt, der für den Betrieb des ERP-Systems zuständig ist.

Dies resultiert daraus, dass sich entweder ein anderer Partner darum kümmert beziehungsweise sich die Betriebspartner in letzter Zeit mehr ihrer Bestandskunden annehmen.



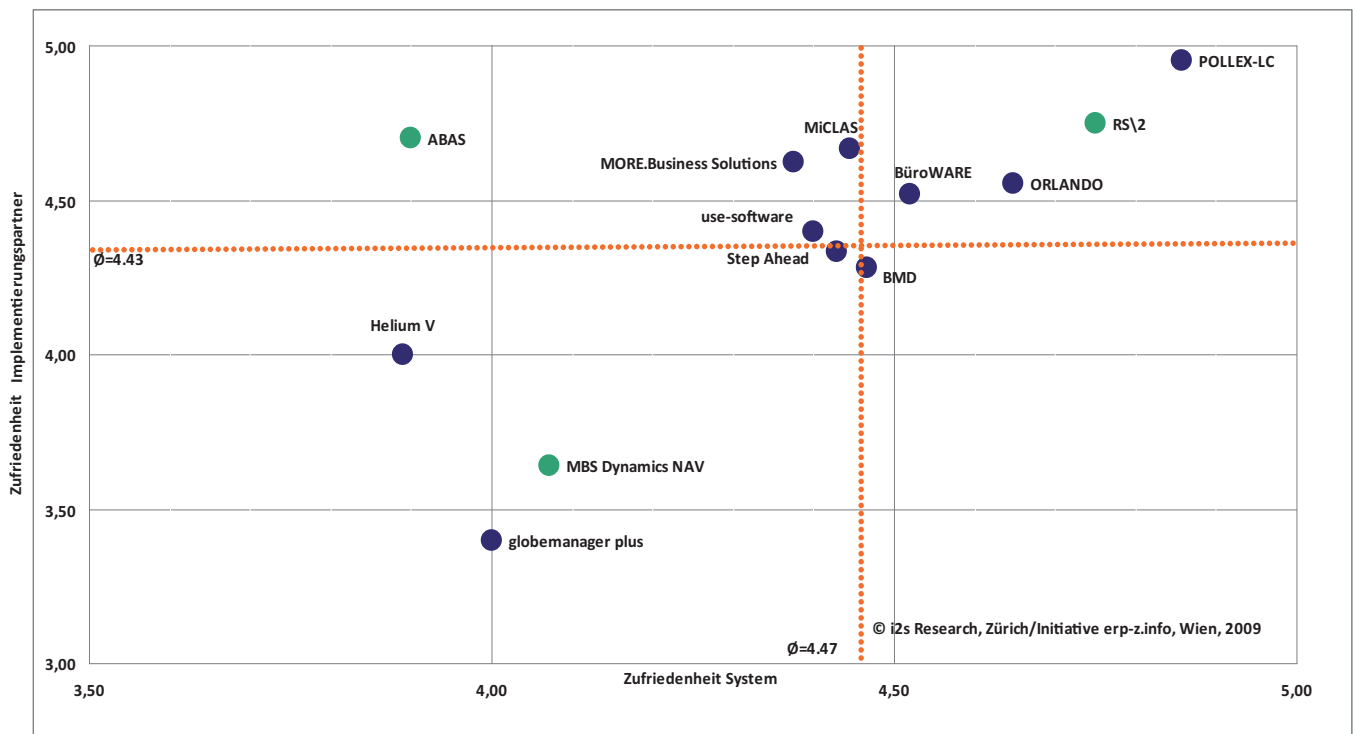
(Bild: stock.xchng)

## Ergebnisse bei Kleinunternehmen

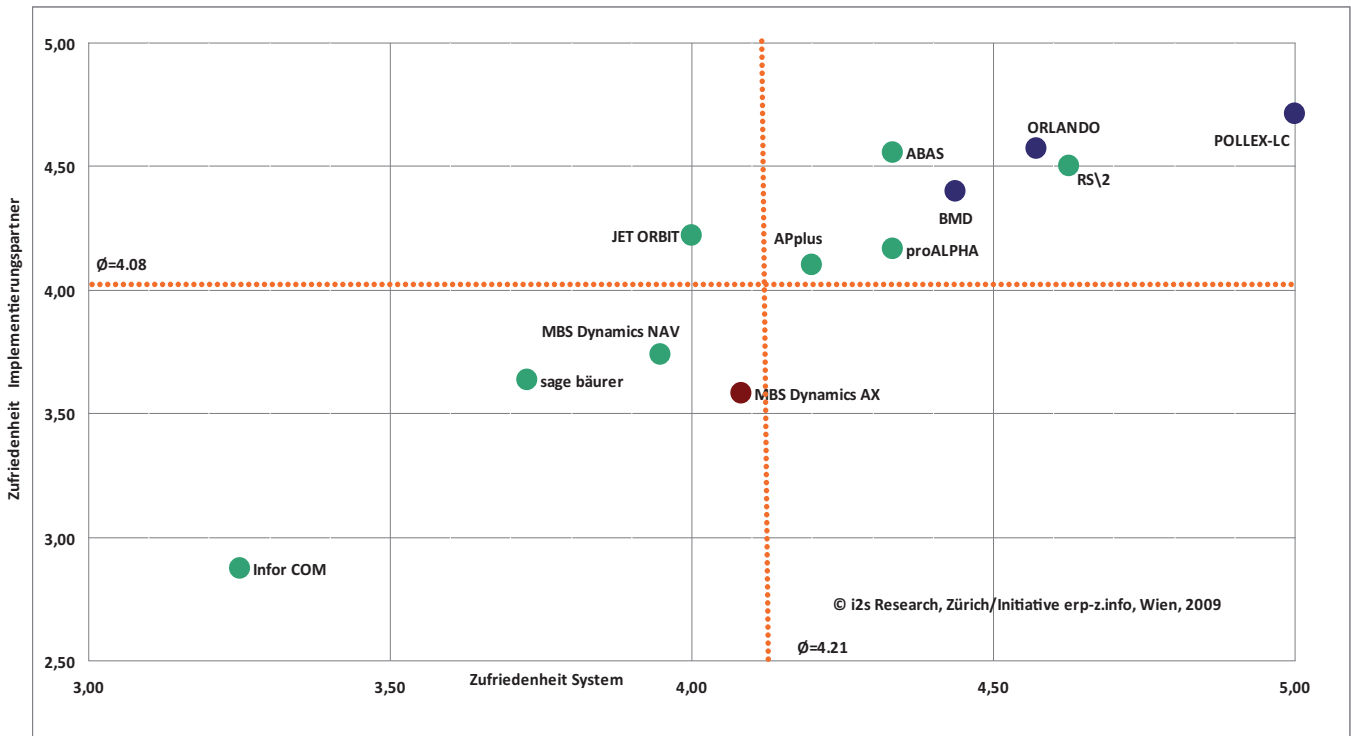
Betrachtet man die Daten bei den Kleinunternehmen etwas genauer, so zeigt sich, dass auch einige Anbieter, die im klassischen Mittelstand in Österreich ihre meisten Kunden haben, sehr präsent sind und mit relativ guten Ergebnissen in Punkten können. Dies betrifft unter anderem ABAS, Ramsauer & Stürmer und Microsoft mit Dynamics NAV.

Auffällig dabei ist, dass auch Kleinanbieter mit der Implementierung ihres Systems kämpfen, um zu einem Erfolg zu kommen.

Gegenüber den Ergebnissen der Studie vor zwei Jahren konnten sich die Anbieter für Kleinunternehmen deutlich verbessern. Dies ist um so bemerkenswerter, weil diese Anbieter mit ihren Systemen schon immer die besten Ergebnisse hatten und diese immer noch steigern können.



ERP-Systeme im Portfolio „Anwenderzufriedenheit Insgesamt 2008/2009 für Unternehmen < 50 Mitarbeiter“ (n=255; min. 7 Wertungen je System)



ERP-Systeme im Portfolio „Anwenderzufriedenheit Insgesamt 2008/2009 für Unternehmen zwischen 50 und 250 Mitarbeiter“ (n=145; min. 7 Wertungen je System)

**Mittelstand wird von allen Anbietern umworben**

Der österreichische Mittelstand wird immer stärker von allen Anbietern umworben. Die Großanbieter müssen sich auch nach „kleineren“ Kunden umschauen, gleichzeitig sind die Kleinanbieter auf den Geschmack gekommen, auch bei größeren Kunden zu fischen. Dabei wird deutlich, dass die Mittelstandsanbieter besser mit den Kleinanbietern mithalten können, als die Großanbieter mit den Mittelständlern.

Im Mittelstand haben sich die Durchschnittswerte bei Implementierungspartnern und auch beim System im Vergleich zur letzten Untersuchung kaum verändert. Bei den einzelnen Anbietern gibt es aber deutliche Unterschiede sowohl in die eine als auch in die andere Richtung. Wobei es noch Anbieter gibt, die es in den letzten Jahren immer wieder verstanden haben, sich nicht mit ihren Bestandskunden zu beschäftigen.

**Großunternehmen und Komplexität**

Bei den Ergebnissen für Großunternehmen

sind die Werte für das System bei 4,05 und für den Implementierungspartner bei 3,93 zu finden.

Dabei unterscheiden sich jene Anbieter, die sich vor allem für Großunternehmen aufgestellt haben, kaum. Auch die Anbieter für Kleinunternehmen und den Mittelstand zeigen bei größeren Installationen, dass eine ERP-Implementierung nicht so trivial ist wie, viele meinen, und haben damit ihre Probleme.

Weiters ist festzustellen, dass die Komplexität der Installationen immer mehr zu nimmt. Dabei kann man nicht mehr davon ausgehen, dass Kleinunternehmen viel weniger an Komplexität aufweisen als Großunternehmen.

Diese Schere wird immer geringer. Auf der anderen Seite sind die Anbieter angehalten, mehr Flexibilität zu zeigen, dies betrifft die Prozesse, die Funktionalitäten, aber auch den Bereich Dienstleistungen.

**Die ERP-Zufriedenheitsstudie Österreich**

- Die ERP-Zufriedenheitsstudie (ERP-Z) wurde im Jahr 2003 durch die Zürcher Beratung i2s GmbH ins Leben gerufen

Christoph Weiss ist Partner und Büroleiter der i2s consulting in Österreich. Er ist Experte im ERP-Umfeld und Leiter der ERP-Zufriedenheitsstudie in Österreich und Südtirol. Sie erreichen ihn per E-Mail: weiss@i2s-consulting.com



und ist Teil einer länderübergreifenden, anbieterunabhängigen Initiative im gesamten deutschsprachigen Raum (DACH und Südtirol).

- Die Studie in Österreich wird durch die Arbeitsgemeinschaft für Datenverarbeitung (ADV) und den MONITOR unterstützt.
- Das kostenlose Management Summary und Bestellung der kompletten Berichte sind unter [www.erp-z.at](http://www.erp-z.at) möglich.
- Details zur Studie erhalten sie von Mag. Christoph Weiss, weiss@i2s-consulting.com. Er ist Berater, Partner und Büroleiter der i2s in Österreich. [www.erp-z.at](http://www.erp-z.at)

## Effizienzsteigerung in der Auftragsverwaltung

Mit SAP Business One führte StraTho Tech ein integriertes System für die gesamte Auftragsabwicklung ein. Das neue System konnte vom Unternehmen selbständig innerhalb kurzer Zeit implementiert werden.

Die StraTho Tech GmbH ist Produzent und Kompetenzträger in den Kerngebieten Beton- und Mauerwerksabdichtungen. Als Komplettanbieter für diffusionsoffene Systemlösungen im konstruktiven Holzbau ist sie eines der führenden Unternehmen am Markt. Vom Produktionswerk mit Sitz in Hartberg/Steiermark werden europaweit Industrien, Händler ebenso wie Verarbeiter beliefert.

Ausschlag gebend für die Einführung von SAP Business One war der Wunsch, ein Alt-system mit zahlreichen Einzellösungen durch ein integriertes und effizientes, neues System zu ersetzen. In den Bereichen Finanzbuchhaltung, Lagerverwaltung sowie Faktura waren bei StraTho Tech zu diesem Zeitpunkt jeweils Einzelprodukte in Gebrauch, weiters eine separate Kontaktdatenbank. Zwischen diesen verschiedenen Teilsystemen waren zahlreiche Schnittstellen vorhanden, sodass die internen Abläufe langsam, kompliziert und fehleranfällig waren.

### Steuerung der wichtigsten Geschäftsbereiche

Zentrale Anforderung an die neue Software war die Möglichkeit der Abbildung der gesamten Auftragsabwicklung mit integrierter Buchhaltung. Mit SAP Business One wurde eine Anwendung gewählt, die speziell für kleine und mittelständische Unternehmen entwickelt wurde und eine einheitliche Steuerung der wichtigsten Geschäftsbereiche in einer einzigen integrierten Anwendung ermöglicht.

Mag. Franz Brunner, Gesellschafter StraTho Tech GmbH: „Entscheidend für die Wahl von SAP Business One war die Tatsache, dass uns hier eine integrierte Standardlösung geboten wurde. Bei anderen Anbietern mussten immer Daten transferiert werden, und das ist fehleranfällig. Zusätzlich ist die SAP-Lösung flexibel und anwender-



freundlich und auf die Anforderungen eines mittelständischen Unternehmens zugeschnitten.“

### Selbständige Implementierung

Die Einführung des neuen Systems erfolgte innerhalb einer Woche und wurde vom Unternehmen selbst durchgeführt. Franz Brunner fasst zusammen: „Die Installation war einfach und problemlos. Im Prinzip kann man SAP Business One innerhalb eines Tages implementieren, ohne dass laufende Geschäftsprozesse beeinträchtigt werden.“ Von der Umstellung waren alle Geschäftsprozesse betroffen: Neben dem gesamten Verkauf und Einkauf waren dies die Finanzbuchhaltung ebenso wie die Material- und Lagerverwaltung. Im Rahmen der Implementierung wurden die Hauptstammdaten von rund 5.000 Kunden und 350 Artikeln in das neue System übernommen und die Unternehmensprozesse an den Standard von SAP Business One angepasst.

Eine Herausforderung stellte die Gestaltung der Dokumente und Rechnungen im Druckoutput dar. Zur Datenanalyse implementierte man Crystal Reports. Über die von Business Objects, einem Unternehmen der SAP, zur Verfügung gestellte Software für SAP-Business-One-Kunden werden nun sämtliche Informationen aus den Datenbanken abgerufen und für die Erstellung der Verkaufs- und Einkaufsdokumen-

te grafisch aufbereitet. Ebenso in das neue System integriert wurde Infostat, ein System, mit dem die Meldungen an die Statistik Austria über Warenlieferungen innerhalb von Europa getätigt werden, samt Zollnummern und zahlreichen weiteren Details.

### Aktuelle Informationen stets verfügbar

Eine Zusatzentwicklung stellte die 2007 durchgeführte Automatisierung des Abgleichs zwischen der Produkt und Lagerverwaltung einerseits und Webseite und Katalog andererseits dar. Erstellt in Crystal Reports und unter Verwendung benutzerdefinierter Felder, wird der Kundenkatalog nunmehr direkt aus SAP Business One mit den aktuellen Artikelnummern generiert. Franz Brunner: „Somit sind sowohl im Webshop als auch im Katalog immer die aktuellen Artikelnummern vorzufinden.“

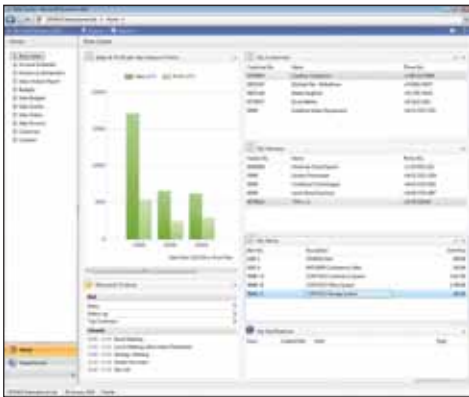
Das neue, integrierte System zeichnet sich durch hohe Benutzerfreundlichkeit aus. Durch die integrierte Kontaktdatenbank sind Informationen jetzt durchgängig verfügbar und können von den Anwendern jederzeit vollständig abgefragt werden. Für die Zukunft ist angedacht, Opportunity Management zu implementieren. Weiteres Ziel ist außerdem eine bessere Nutzung der verfügbaren Funktionalitäten, wie zum Beispiel Faxen oder E-Mails der Bestellungen direkt über SAP Business One.

[www.sap.at](http://www.sap.at)

## Microsoft Dynamics NAV 2009

Die neue Version von Microsoft Dynamics NAV wurde in den grundlegenden Strukturen überarbeitet. Das Ziel der neuen Version: noch einfachere Bedienung und noch mehr Produktivität.

Microsoft Dynamics NAV 2009 löst die herkömmliche Arbeitsweise eines Anwenders durch eine neue Oberfläche ab. 21 sogenannte „Rollenzentren“ versorgen den Mitarbeiter mit den für seine Rolle relevanten Daten, Werkzeugen und Funktionen, auf die er über eine einzige Oberfläche Zugriff hat.



Diese 21 Zentren entsprechen den wichtigsten Jobfunktionen innerhalb eines klassischen mittelständischen Betriebs und sollen dem Mitarbeiter helfen, die zentralen Anforderungen an seine Funktion in der Firma zu meistern. Ein Rollenzentrum priorisiert dabei seine täglichen Aufgaben an anhand seiner Funktion im Betrieb. Es dient zudem dazu, neue Ansichten, beispielsweise branchenspezifische oder benutzerdefinierte Arbeitsoberflächen, zu erstellen.

Ein zweiter Bereich in Microsoft Dynamics NAV, der in der jüngsten Version deutlich erweitert wurde, betrifft die Analysefunktionen der Unternehmenssoftware. Die Lösung bietet nun weitergehende BI-Funktionen (Business Intelligence), die dem Anwender auf Knopfdruck einen tiefen Einblick in die gespeicherten Daten geben und helfen, Trends in der geschäftlichen Entwicklung zu identifizieren. Diese BI-Funktionen

sollen Firmenleiter bei der Entwicklung aussagekräftiger Reports und Simulationen unterstützen sowie bei der Überwachung von Projektfortschritten oder bei der Kontrolle von Schlüsselindikatoren des Unternehmens.

Neu verfügbare Webservices ermöglichen den Zugriff auf Daten und Geschäftslogik von anderen Lösungen aus und unterstützen den vereinfachten Informationsaustausch sowie die optimierte Integration in andere IT-Systeme. Das Produkt basiert zudem auf Microsoft .NET Framework. Dies hilft, die IT-Verwaltung rationell zu gestalten und zusätzliche .NET-Anwendungen schnell zu entwickeln und zu integrieren.

Firmen, die beispielsweise Callcenter-Funktionalitäten für Telemarketing in ihrem Betrieb einführen möchten, können eine Webservice-Applikation nutzen, um Kunden Zugriff auf die in Dynamics NAV 2009 gespeicherten Daten zu gestatten. Dies kann beispielsweise im Kundenmanagement für den Aufbau von Kundenportalen profitabel genutzt werden.

„Schneller Wandel, kurzlebige Produkt-Lebenszyklen, und sich stetig verändernde Marktbegebenheiten sind für unsere Kunden eine wachsende Herausforderung“, erläutert Mario Schuld, Produkt-Manager für Microsoft Dynamics NAV in Österreich. „Zwingend notwendig wird also, dass die KMUs ihr operatives Geschäft effizienter gestalten und ihre Ressourcen optimal einsetzen. Durch den rollenbasierten Client haben wir eine benutzerfreundliche Lösung geschaffen, die sich durch den Einsatz von Webservices und einer ideenreichen Architektur einfach in die gesamte IT-Infrastruktur im Unternehmen integrieren lässt.“

[www.microsoft.com/austria/dynamics/nav](http://www.microsoft.com/austria/dynamics/nav)

**Microsoft Dynamics NAV 2009** wird in Österreich mit einem großen Launchevent am 9. Juni am Markt platziert.

Sie können sich dazu via E-Mail oder telefonisch anmelden: Tel +43 1/610 64 267  
E-Mail: [dyn-at@microsoft.com](mailto:dyn-at@microsoft.com)

# Erfolg ist eine Frage des Systems

Die ERP-Lösung für Ihr gesamtes Unternehmen



Prozesse schneller,  
zuverlässiger und  
produktiver mit  
dem CSB-System



**CSB-System**  
INTERNATIONAL

CSB-System AUSTRIA GmbH  
Bischoffgasse 26/2, 1120 Wien  
[office@csb.at](mailto:office@csb.at), [www.csb-system.com](http://www.csb-system.com)

## AP AG: Neues Partnerprogramm

Der ERP-Hersteller AP AG baut seine indirekten Vertriebsaktivitäten in Europa deutlich aus. Mit einem neuen Partnerprogramm sollen neue Vertriebs- und Implementierungspartner gewonnen werden.

Kernpunkte des Programms sind unter anderem zusätzliche Partnerkategorien, ein stärkerer Fokus auf Branchenkompetenz und den gehobenen Mittelstand sowie attraktivere Konditionen. Allein in den ersten zwölf Monaten rechnet AP mit einer Verdoppelung der Partnerzahl im deutschsprachigen Raum (Deutschland, Österreich, Schweiz, Südtirol).

Verantwortlich für die Konzeption und Umsetzung des neuen Partnerprogramms ist Michael Wohlwend, der seit 1. Januar 2009 an Bord der AP AG ist. Als Unternehmensberater und Vorstand der ehemaligen

Semiramis Software AG verfügt Michael Wohlwend über langjährige und umfangreiche Erfahrungen beim Aufbau indirekter Vertriebsstrukturen für ERP-Software.

„Die AP AG verfügt über das ERP-Produkt für den Mittelstand: eine saubere Mehrschichtenarchitektur, 100%ige Objektorientierung, eine ausgereifte Funktionalität“, betont Michael Wohlwend, Leiter Partnermanagement Europa bei AP. „Damit ist die Grundvoraussetzung für dauerhafte und zahlreiche Vertriebs- und Projekterfolge gegeben.“

Zu den Highlights des neuen Partnerprogramms zählen:

- neue Partnerkategorien,
- attraktive Anreize, wie Reinvestition der Partnergebühr in den ersten zwei Jahren der Partnerschaft, 40 kostenfreie Schulungstage für die Ausbildung von Sales, Pre-Sales, Consultants und Entwicklern, Projektbegleitung und Unterstützung für

„Mit unserem neuen Partnerprogramm machen wir unsere Partner fit für gemeinsames Wachstum und den Erfolg unserer gemeinsamen Kunden.“ - **Michael Wohlwend**, Leiter Partnermanagement Europa bei AP



die ersten beiden Projekte etc.,  
■ klare Trennung zwischen direktem und indirektem Vertrieb durch transparentes und zentrales Lead Management.

AP-Wunschpartner sind im Rahmen des neuen Partnerprogramms Beratungsunternehmen und Systemintegratoren, die mit ihren Vertriebs- und Implementierungsleistungen den Mittelstandsmarkt für Projekte von 30 - 1.000 User adressieren.

[www.ap-ag.com](http://www.ap-ag.com)

Anmeldung und weitere Infos  
[www.conex.co.at](http://www.conex.co.at)

**conex**  
conference & exhibition

# ERP & BI 2009

CONEX Jahresforum, 29. Juni 09, FLORIDO Lounge, Wien

### 5 kostenlose Karten!

Die ersten 5 Einsender erhalten Ihr Konferenzticket völlig kostenlos!

Einsendungen bitte an Sabina Gaitzenauer:  
[gaitzenauer@conex.co.at](mailto:gaitzenauer@conex.co.at)

Partner u.a.

#### ERP

- Alternativen zu SAP & ERP in der Praxis
- Best Practice: Anwendungs- und Erfahrungsberichte
- Marktveränderungen und neue Businessmodelle
- Kosten senken und Flexibilität steigern

#### BI

- Best Practice: Anwendungs- und Erfahrungsberichte
- Business Intelligence wird zur „Enterprise Intelligence“
- Reporting & Business Performance Management
- Mehr Business-Sicht (weniger Technologie)



## Telekom Austria beteiligt sich an Data Systems Austria

Mit Ende April 2009 übernahm die Telekom Austria TA AG 25,1 % an Data Systems Austria, dem spezialisierten österreichischen Software- und Systemanbieter. Ziel der Beteiligung ist der Launch gemeinsamer Lösungen im B2B-Bereich.

„Wir sind sehr stolz, auf angespannte wirtschaftliche Verhältnisse mit innovativen Produktpaketen reagieren zu können.“ - **Markus Berndt**, Vorstandsvorsitzender Data Systems Austria



„Unsere Verbindung mit der Telekom Austria ebnet den zukunftssträchtigen Weg der Verbindung von Telekommunikation und Informationstechnologie. Die Verschmelzung dieser beiden Bereiche ist international stark im Kommen; in Österreich setzt dies nun die Data Systems Austria gemeinsam mit der Telekom Austria um“, umreißt Data-Systems-Austria-Vorstandsvorsitzender Markus Berndt die Strategie dahinter. „Wir sind damit das einzige gesellschaftlich verbundene Konsortium in Österreich, das diesen zeitgemäßen und innovativen Zukunftsansatz zum Vorteil seiner Kunden umsetzt.“

Während Data Systems Austria ihren Mehrwert mittels spezialisierter (Branchen-) Softwarelösungen und einem österreichweiten Netz von Service-Niederlassungen einbringt, stellt die Telekom ihre Infrastruktur inklusive Rechenzentrum bereit.

### Software as a Service & Outsourcing

Ziel der Beteiligung ist der Launch gemeinsamer Lösungen im B2B-Bereich. Dabei ist an Angebote im Bereich „Software as a Service“, verbunden mit Outsourcing ins Telekom-Rechenzentrum, gedacht.

„Derartige Client-Lösungen verlangen keine großen einmaligen Investitionen“, erklärt Markus Berndt, warum die Nachfrage in wirtschaftlich angespannten Zeiten nach diesen Paketen besonders groß ist. „Sie erlauben rasche Software-Aktualisierun-

gen ohne Wartung auf Seiten des Kunden zu einem überschaubaren Preis ohne Anfangsinvestitionen.“

Laufende Gespräche gibt es aktuell mit der Reisebranche und öffentlichen Verwaltung. „Wir sind sehr stolz, auf angespannte wirtschaftliche Verhältnisse mit innovativen Produktpaketen reagieren zu können“, so Berndt. Der Vorteil für die Kunden liegt ganz klar darin, dass sie individuelle Angebote aus einer Hand erhalten.

Aktuell arbeiten Telekom Austria und

Data Systems Austria in gemeinsamen Workshops an der Umsetzung ihrer Strategie; eine Verbreiterung des Produktportfolios auf beiden Seiten ist durch die Beteiligung gewährleistet.

Data Systems Austria ist eines der größten Softwarehäuser Österreichs und Lösungspartner für die mittelständische Wirtschaft und öffentliche Verwaltung. Bei der österreichischen ERP-Studie 2009 von IDC erreichte das Unternehmen eine Top-3-Platzierung. [www.datasystems.at](http://www.datasystems.at)

**SOFTM · semiramis**

»sie hat's

ERP<sup>II</sup>-SOFTWARE FÜR STARKE UNTERNEHMEN | [www.softm-semiramis.com](http://www.softm-semiramis.com)

## ERP für Dienstleister

Während ERP-Anbieter bereits in vielen Branchen tätig sind, scheint der Bereich der Dienstleister noch eine interessante Nische darzustellen. Immer mehr Anbieter entdecken hier eine Marktlücke. **MONITOR** sprach mit Agresso und dem Schweizer Unternehmen vertec.

Rüdiger Maier

„Wir sind seit 2008 auch am österreichischen Markt tätig und bauen hier unser Partnernetz aus“, erläutert Dieter Große-Keul, Geschäftsführer der Agresso GmbH im **MONITOR**-Interview. Das Unternehmen wurde 1980 gegründet und ist eine 100%ige Tochter des niederländischen, börsennotierten Konzerns Unit 4 Agresso. Das Unternehmen hat sich auf ERP-Lösungen für kommerzielle Dienstleister und den öffentlichen Sektor spezialisiert. Kernprodukt ist die „Agresso Business World“, die bei 2.600 Kunden in über 100 Ländern im Einsatz ist.

„Da wir auch einen Schwerpunkt im öffentlichen Sektor haben, ist Österreich mit seiner in Europa führenden Position im E-Government für uns besonders interessant!“ Aber auch die breite Dienstleistungsorientierung macht den heimischen Markt anziehend: „Unser Produkt zeichnet sich durch hohe Flexibilität nach der Einführung aus. So wird es etwa auch an Universitäten dazu genutzt, um Drittmitteln für die Forschung einfach und übersichtlich zu verwalten“, so Große-Keul.

Ziel der Einführungsschulung nach Installation der ERP-Lösung ist es, allen Nutzern

eigenständige Veränderungen zu ermöglichen. „Da sich die Anforderungen in den Unternehmen heute schnell ändern, müssen die Nutzer befähigt werden, selbst das System zu adaptieren.“

Dazu hat eine Studie des Technology Evaluation Centers (TEC) verglichen, wie anpassungsfähig verschiedene ERP-Anbieter auf Veränderungen reagieren. So ergab ein Vergleich der Software-Architekturen führender ERP-Anbieter für den öffentlichen Sektor, dass die meisten Lösungen sehr inflexibel sind. Zudem verfügen In-House-IT-Abteilungen nicht über die Ressourcen oder Budgets für den notwendigen externen Support, um ihre Systeme aktuellen Geschäftsveränderungen und -erfordernissen anzupassen.

Größe-Keul: „Wichtigstes Ergebnis: Die Nutzer unserer Lösungen können mehr als 95 % der erforderlichen Änderungen selbstständig über das grafische User Interface durchführen. Typischerweise amortisieren sich daher die Investitionen über einen Zweijahreszeitraum, da die sonst oft teuren Instandhaltungsgebühren wegfallen.“

### Schweizer ERP-Spezialist

Den Schritt hinaus über die Schweizer Grenzen hat der ERP-Anbieter vertec noch nicht gewagt, der sich auch ganz auf den Dienstleistungs-Sektor konzentriert. „Wir sind derzeit in der Analysephase, ob und wie wir über die Schweizer Grenzen hinausgehen werden. Wir konnten jedenfalls hier feststellen, dass die Nachfrage im Dienstleistungssektor groß ist“, unterstreicht vertec-Marketingleiter

**Dieter Große-Keul**, Geschäftsführer von Agresso: „Wir sind seit 2008 auch am österreichischen Markt tätig und bauen hier unser Partnernetz aus.“



Daniel Meierhans beim Gespräch auf der Messe Orbit in Zürich.

Ein entscheidender Punkt für die Nachfrage nach einer Spezial-Lösung für den Dienstleistungsbereich sei etwa auch die Lizenzpolitik. „In einem Dienstleistungsunternehmen müssen alle Mitarbeiter Zugriff auf das ERP-System haben, um ihre Projekte dort abzurechnen. Das ist bei uns selbstverständlich. Bei anderen Anbietern, die standardmäßig nur mit wenigen Nutzern rechnen, kann das sehr teuer werden“, weiß Verkaufsleiter Urs Berli.

Eigene Lösungen bietet das Unternehmen für Ingenieurbüros, Anwälte, Treuhänder, IT-Dienstleister und Software-Entwickler an. Das modular aufgebaute Software-Sortiment fußt auf dem Grundmodul „Leistung & CRM“. Beahlt werden nur die Funktionen und Funktionstiefen, die wirklich benötigt werden.

In der umfangreichen Kundenliste des Unternehmens findet sich auch das Züricher ERP-Beratungsunternehmen i2s, das die ERP-Zufriedenheitsstudie (ERP-Z) in Deutschland, Österreich und der Schweiz erstellt. **MONITOR** ist seit Beginn Medienpartner der österreichischen ERP-Z.

[www.agresso.de](http://www.agresso.de), [www.vertec.ch](http://www.vertec.ch)

## Artikel und Inserate im **MONITOR** beeinflussen die Entscheidungen von 75% der Leser.

(Leserbefragung 2008/09)



## Blinde geben Vollgas

ERP-Lösung von more.Software verleiht nicht nur Sehbehinderten Flügel.

„Die Geschwindigkeit, mit der Sehbehinderte unser ERP-System bedienen können, ist vorbildhaft für alle Unternehmen zwischen fünf und 200 User“, ist Rudolf Machherndl, Geschäftsführer der more.Software GmbH überzeugt.

Für Transdanubia, einem Unternehmen mit sehbehinderten und blinden Beschäftigten, ist die Abbildung aller geschäftsrelevanten Daten in einer integrierten Datenbankanlösung von zentraler Bedeutung. Durch die Anpassung der Eingabeschirme in more.Business erledigen die Mitarbeiter Aufgaben in einem Bruchteil der bisher benötigten Zeit, stressfrei und mit hoher Qualität.

„Die Expansion unseres Unternehmens

„Für uns steht der Mensch im Mittelpunkt, Benutzerfreundlichkeit und effiziente Aufgabenerfüllung durch den User sind keine Schlagworte, sondern in unserer Software erlebbar.“ - **Rudolf Machherndl**, Geschäftsführer more.Software



PROMOTION

um ein Optikerfachgeschäft, bei gleicher Anzahl der Mitarbeiter, haben wir der Wahl von more.Business zu verdanken. Die Anschaffung eines Kassensystems haben wir uns gespart, denn das übernimmt ebenfalls die Software der more.Software GmbH“, ist Christian Zehetgruber, Geschäftsführer von Transdanubia erfreut.

Für das Projekt mit Transdanubia wurde die more.Software mit dem Sonderpreis des „ebiz e-government award 2008“ für „Barrierefreiheit in der IT“ ausgezeichnet. In kaum einer anderen ERP-Lösung können die Eingabemasken so einfach und schnell an den Benutzer angepasst werden, wie in more.One bzw. more.Business. Hier können Benutzer nicht nur ihre Eingabemasken anpassen, um nur die für sie wesentlichen Daten zu sehen, sondern ihr komplettes Arbeitsumfeld für ihre Bedürfnisse speichern.

Wo andere Hersteller Stunden für Anpassungen benötigen, liefert die auf einer Oracle-Datenbank basierende ERP-Software nach wenigen Minuten das gewünschte Ergebnis - und das im laufenden Betrieb. Um abgelegte Dokumente leichter und schneller auffinden zu können, bietet more.Business



ein integriertes Dokumentenmanagementsystem.

Es bietet neben einem differenzierten Berechtigungssystem eine optimale Steuerung der Zugriffsberechtigungen und einen Schutz vor versehentlichem Löschen. In den Versionen more.ONE und der Branchensoftware more.KFZ ist es als Add-on verfügbar.

# more.

more.Software GmbH  
Hainfelderstraße 25, 3040 Neulengbach  
T: +43(0)2772 54264 24  
www.more-software.at



**\***

Agresso im Vergleich mit Oracle und SAP: unabhängige Studie **kostenlos** heruntergeladen unter [www.agresso.de/morgen](http://www.agresso.de/morgen)

**morgen...**  
**Neue Märkte?**

Globalisierung, Optimierung Time-to-Market, integriertes Informationsmanagement ... Gestern dies, heute das, morgen jenes!

### Schneller am Ziel

Dienstleistungsunternehmen müssen schnell auf Änderungen reagieren. Betriebswirtschaftliche Standardsoftware sollte daher vor allem eines sein: schnell und flexibel anpassbar.

### Maßstäbe in puncto Anpassungsfähigkeit

Der Vergleich mit führenden ERP-Anbietern beweist: Agresso-Anwender können 95% aller Modifikationen selbst vornehmen – und sind damit schneller am Ziel.

### Mehr Flexibilität senkt Kosten

Kaum eine andere ERP-Lösung verfügt in der dauerhaften Nutzung über eine vergleichbar hohe Anpassungsfähigkeit. Der Vorteil: Ihre ERP hat einen nahezu unbegrenzten Lebenszyklus. Und das bei gesunkenen Betriebs- und Wartungskosten.

Lösen Sie Ihre Herausforderungen mit der flexibelsten ERP. Wie, das erfahren Sie unter: [www.agresso.de/morgen](http://www.agresso.de/morgen)

**Agresso – komme was wolle!**

ERP.. with NO Expiration Date™



## Alles unter Kontrolle

### Woerle steuert die Supply Chain mit dem CSB-System.

Die Tradition der österreichischen Feinkäseerei Woerle geht auf Johann Baptist Woerle zurück, der bereits in den 80er-Jahren des vorigen Jahrhunderts die Idee entwickelte, ideale Bedingungen für die Produktion von Emmentaler zu finden. Heute setzt der erfolgreiche Milchverarbeiter mit 245 Mitarbeitern an zwei Standorten 100 Mio. Euro um.

„Wir liefern über 300 verschiedene Produkte und Größen aus - vom Emmentaler über Schnittkäse bis hin zu Schmelzkäseprodukten. Dies erfordert eine durchdachte Organisation und eine effiziente Prozesssteuerung“, sagt Geschäftsführer Gerhard Woerle. Die Kunden des Unternehmens sind hauptsächlich der Groß- und Einzelhandel in Österreich. Auf den Export in rund 60 Länder der Welt entfallen rund 30%, wobei vor allem Schmelzkäseprodukte in den arabischen Raum geliefert werden.

Insbesondere die gesetzlichen Anforderungen zur Rückverfolgbarkeit waren im Jahr 2005 für Woerle ausschlaggebend, dass sich der Käsespezialist nach einem neuen ERP-System (Enterprise Resource Planning) umseh. Im Rahmen eines qualifizierten Auswahlprozesses entschied man sich letztlich für den IT-Anbieter CSB-System AG aus Geilenkirchen.

Dabei war die Kernkompetenz des Softwareherstellers im Bereich der Lebensmittelindustrie der wichtigste Grund, der für die Auswahl sprach. Wichtig für Woerle war auch, dass alle Module in ein System integriert sind: „Auf ein und derselben Datenbasis können wir somit alle Prozesse von der Beschaffung bis zum Absatz abbilden. Selbst unser Labor ist in die Supply Chain integriert“, erläutert IT-Leiter Josef Görg.

### Projektphasen bei Woerle

Die Implementierung des CSB-Systems erfolgte ab Juli 2006 in zwei Projektphasen. Der erste Teilabschnitt umfasste die Bereiche Beschaffung, Lager und Absatz, während in einem zweiten Schritt die Produktion und das Labor implementiert wurden.

Die Beschaffungsplanung wird über die Dispositionsauswertung realisiert. Die Bestellungen gehen per Fax direkt an die Zulieferer der Verpackungsmaterialien, die dann taggenau angeliefert werden.

150.000 Liter Rohmilch werden täglich von rund 650 Milchbauern aus der Region angeliefert, in Tanks abgefüllt und noch am selben Tag verarbeitet. Die detaillierte Lieferantenzuordnung im Zuge der transparenten Rückverfolgbarkeit erfolgt direkt am Fahrzeug und wird der jeweiligen Tour zugewiesen. Die zusammengeführte Milch in den Stapeltanks erhält eine neue Losnummer. Bevor die Fahrzeuge abgetankt werden, wird eine dezidierte Qualitätskontrolle der Rohmilch durchgeführt. Die Proben werden automatisch gezogen und die Prüfergebnisse in das CSB-System übernommen. Dort wird gleichzeitig eine Grenzwertkontrolle vorgenommen.

### Kundenaufträge per EDI

Die Kundenaufträge gehen täglich per EDI ein und werden automatisch in das ERP-System übernommen. Die Aufträge werden für den nächsten Tag in Form von Lieferscheinen und Packlisten gedruckt und auf MDE-Geräte (mobile Datenerfassung) in der Kommissionierung übertragen. Die Produktion bei Woerle erfolgt lagergeführt, und es wird auf Mindestbestand produziert. Somit sind der Lagerbestand und der Kundenauftrag die bestimmenden Einflussgrößen für die Produktionsplanung.

Das 1.500 Stellplätze umfassende Fertigerwarenager verfügt über ein Shuttle zur schnelleren Warenbewegung. Die Lagerführung erfolgt nach dem FiFo-Prinzip (first in - first out), orientiert an Mindesthaltbarkeitsdatum und Losnummer. Mit dem CSB-System ist Woerle in der Lage, auf Knopfdruck eine aktuelle Bestandsübersicht zu erzeugen. Josef Görg dazu: „Dadurch konnten wir die Reaktionszeiten im Lager deutlich senken.“ Teilweise wird die Palettenware gleich beim Spediteur eingelagert, um Kapazitäten zu sparen und schneller liefern zu können.

Woerle setzt Scanner der Fima LXE für die Online-Kommissionierung ein. Die drei Kommissioniererinnen stellen die Aufträge gemäß ihrer online zugewiesenen Pack-



liste zusammen und prüfen gleichzeitig Artikel, Mindesthaltbarkeitsdatum und Losnummer. Alle Paletten werden sofort mit einem Etikett ausgezeichnet. Die Datensicherheit in der Kommissionierung konnte durch die CSB-Lösung deutlich erhöht werden, und nun ist auch eine durchgängige Losnummernverfolgung möglich.

### Durchgängige Rückverfolgung

Die gesamte Rückverfolgung ist bei Woerle mit dem CSB-System umgesetzt, sodass die Waren vom Lieferanten bis zur Käsetheke und zurück in kürzester Zeit zurückverfolgt werden können. Der Rückverfolgungsprozess beginnt dabei bereits in der Beschaffung, wo eine lückenlose Kontrolle vom Wareneingang bis zur Rechnungskontrolle gegeben ist. Darüber hinaus besteht eine direkte Verknüpfung zu den Losen und Aufträgen. In der Produktion werden die Leistungsdaten, wie z. B. Laufzeiten, Rohwaren- und Mengeneinsatz sowie Ausbeute über das CSB-System direkt erfasst. Außerdem ist ein komfortabler Soll-Ist-Vergleich zwischen Stückliste und tatsächlich produzierter Menge möglich.

Seit etwa einem Jahr werden bei Woerle auch die Business-Intelligence-Module des IT-Partners CSB-System eingesetzt. Reports, übersichtliche Charts und Ergebnispräsentationen können für den individuellen Anwendungsfall in arithmetischer oder grafischer Form auf Knopfdruck erstellt werden. Firmenchef Gerhard Woerle fasst zusammen: „Wir verfügen mit dem CSB-System über eine branchenspezifische ERP-Software, die den Arbeitsalltag unseres Milch verarbeitenden Unternehmens erheblich vereinfacht.“

[www.csb.at](http://www.csb.at)

## Aktives Liquiditätsmanagement

Die modulare Software rs2 von Ramsauer & Stürmer bietet Geschäftsführern von kleinen und mittelständischen Unternehmen ein Instrumentarium zur Analyse der Zahlungsströme.

Die Vorteile finden sich in der einfachen Datenverwaltung sowie in der Möglichkeit, neben den tatsächlichen buchhalterischen Daten auch geplante Einnahmen und künftige Investitionen zu berücksichtigen. Anhand dieser Daten über den zukünftigen Finanzmittelbedarf lässt sich das Unternehmen besser steuern, während Finanzentscheidungen rascher und leichter zu treffen sind.

Mit der komplett integrierten und auf die nähere Zukunft ausgerichteten Finanzplanung sollen Geschäftsführer ein Instrumentarium erhalten, das eventuelle Liquiditätsengpässe im eigenen Betrieb erkennen lässt. Dies dient einerseits dazu, um bei Kreditgesprächen mit Banken Kennzahlen und grundlegende Unternehmensinformationen vorzulegen, andererseits vor allem auch um die Zahlungsströme einer umfassenden Analyse zu unterziehen.

Dabei werden für das Liquiditätsmanagement die Zahlungsströme auf einer Wochen- oder Monatskala dargestellt, um drohende Zwischenfinanzierungen zu vermeiden. In die Aufstellung fließen nicht nur die tatsächlichen Erlöse mit ein, sondern auch die Zahlungseingänge. Dabei kann zwischen den geplanten Zahlungseingängen oder den aus der Vergangenheit ermittelten durchschnittlichen Zahlungseingängen unterschieden werden. Ebenso können bei den Auszahlungen zukünftig anstehende Löhne, Mietkosten oder beab-

sichtigte Investitionen berücksichtigt werden.

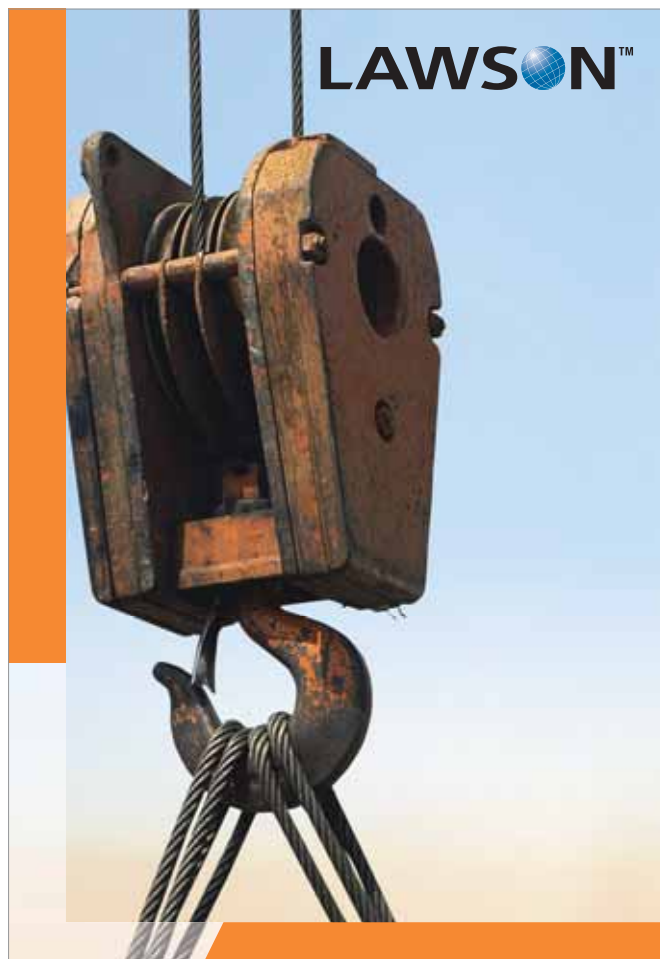
Unternehmensintern werden alle Daten vom Einkauf über das Bestellwesen und die Lagerverwaltung bis hin zur Fakturierung sowie dem Zahlungseingang mitberücksichtigt. Um die Liquiditätsvorschau noch genauer simulieren zu können, berücksichtigt das rs2-System auch jene Daten für die es noch keine Zahlungsströme gegeben hat, wie z. B. bereits erhaltene Aufträge, für die noch keine Rechnungen gestellt wurden, oder durchgeführte Materialbestellungen.

Es werden also nicht nur reale Daten sowie bereits verbuchte Werte verarbeitet, sondern es wird auch mit geplanten Zahlungangaben operiert. Die modulare Lösung rs2 empfiehlt sich bereits für kleine und mittelständische Unternehmen mit Umsätzen ab 3 Mio. Euro und ca. 30 Mitarbeitern.

„Viele klassische Rechnungswesen-Systeme bieten keine aussagekräftigen Daten über den zukünftigen Finanzmittelbedarf. Wir bieten eine integrierte Lösung. Innerhalb eines Systems kann so eine Budgetierung anhand des Finanzplans vorgenommen werden“, erklärt Ramsauer & Stürmer-Geschäftsführer Markus Neumayr.

„Der Vorteil besteht zum einen darin, dass keine doppelte Datenverwaltung notwendig ist und zum anderen natürlich, dass auch Plandaten mit verwaltet werden können. Somit erhalte ich Informationen, die auch in die Zukunft reichen, und ich sehe sofort, wie sich mein Unternehmen in den nächsten Monaten entwickeln wird bzw. in weiterer Folge, welche Maßnahmen ich setzen muss, um keine Liquiditätsverlust zu erleiden“, betont Neumayer.

[www.rs-soft.com](http://www.rs-soft.com)



## Unternehmenslösung für Händler/Vermieter schwerer Maschinen

- Ausrüstungs Lifecycle Management
- Service, Wartung, Garantie- und Gewährleistung
- Supply Chain Management
- Integriertes Vermietungsmanagement
- Mobile Lösung
- Kunden-Beziehungs-Management
- Finanzen-/Projektmanagement

Warum haben andere Schwermaschinenhändler Lawson gewählt, erfahren Sie mehr unter:

[http://www.lawson.com/de\\_esm](http://www.lawson.com/de_esm)

# Weinhandel im Internet - die Wein&Co Experience

Über die Herausforderungen, Wein im Internet zu verkaufen.

Carl-Markus Piswanger

Wein ist unglaublich toll, vor allem wenn man ihn trinkt. Aber zuerst muss man ihn bekommen, auch wenn er aus Österreich stammt. Um den durchschnittlichen Konsum von etwa 30 Liter pro Jahr und Österreicher zu stillen, entwickelten sich vielfältige Vertriebswege - direkt vom Produzenten bis zum Edelvertrieb in spezialisierten Geschäften. Einer der bekanntesten Weinhändler in Österreich ist Wein&Co. Neben den bekannten Filialen wird auch hier der Onlinevertrieb immer wichtiger.

Wir nutzten die Gelegenheit und fragten nach, was dahinter steckt. Oliver Sartena, Leiter von Marketing und Online-Vertrieb bei Wein&Co, wird uns über Methoden des Weinverkaufs im Internet beraten.

## Wie entwickelt sich der Online-Vertrieb bei Wein&Co?

Der Online-Handel entwickelt sich erfreulicher Weise überdurchschnittlich gut. Dieses Jahr erwarten wir, trotz Krise, eine Umsatzsteigerung zwischen 20 und 30 %. Das lässt sich auch auf den stark steigenden Umsatz am deutschen Markt zurückführen. Natürlich steigt der österreichische Online-Verkauf ebenso. Für Deutschland ist wichtig zu erwähnen, dass die Logistik so gut wie in Österreich funktioniert. Wir arbeiten mit den Partnern DHL und DPD zusammen. Beide Partner weisen hohe Kompetenz in Wein-Logistik auf und bieten spezialisierte Systeme an.

Ein Grund für den Anstieg im Online-Handel ist auch in den spezifischen Merkmalen des Produkts „Wein“ zu finden. Wein ist ein Produkt mit hohem Gewicht und stellt oft für die einzelne Person eine logistische Herausforderung dar - Wein zu transportieren ist ab gewissen Mengen nicht angenehm. Hier wirkt sich der Online-Einkauf vorteilhaft aus. Das gilt natürlich nur, sofern die Logistikkette durchgängig ist und direkt zu Hause zugestellt werden kann. Der durchschnittliche Einkauf im Wein&Co-



Webshop liegt übrigens bei 270 Euro, bei einem durchschnittlichen Flaschenpreis von 12 Euro. Hier lässt sich einfach ausrechnen, dass die Direktlieferung angenehm ist.

## Mit welchen Strukturen und technischen Funktionen machen Sie Wein im Internet „begreifbar“?

Wein&Co und auch viele Winzer sind zu Marken geworden. Marken definieren sich sehr stark über Vertrauen, und darin sehen wir auch den entscheidenden Faktor für Erfolg. Bei uns im Speziellen ist die Sortimentskompetenz von besonderer Bedeutung.

Bei den technischen Funktionen setzen wir derzeit auf eine gute Produktabbildung durch die Möglichkeit der Vergrößerung und Hervorhebung von Produkten oder speziellen Details - meist dem Etikett. Wichtiger sind hier die nichttechnischen Faktoren und der gute Mix an Informationen, bestehend aus Markenname, kombiniert mit einer detaillierten Produktbeschreibung und der Darstellung von Auszeichnungen und Bewertungen. Hier sticht das Gesamtkonzept, das muss stimmen.

## Wein&Co publiziert online in verschiedenen thematischen Content-Bereichen?

Die Verkaufsargumente im Weinmarkt sind sehr differenziert, über Preis, Sortimente oder Marken. Wein&Co setzt auf die Me-

thode des Geschichten-Erzählens. Ein Themenbereich, der derzeit sehr forciert wird, ist „Wein und Kochen“, z. B. Winzer und deren Küche sowie passende Weinempfehlungen. Das wollen wir auch technisch vertiefen, bis hin zu E-Learning-Elementen in Rubriken. Beispiele für Rubriken können z. B. „Österreichische Küche und Wein“ oder auch „Asiatische Küche und Wein“ sein.

Ein weiteres zukünftiges Content-Segment wird sein, tieferes Hintergrundwissen über Winzer und deren Wein zu kommunizieren. Hier wollen wir vermehrt Winzer-Interviews führen und in die einzelnen Winzershops auf der Plattform integrieren.

Für diesen Bereich sehen wir als technisches Feature auch Potenziale für Online-Chats direkt mit den Winzern. Dadurch ergibt sich übrigens ein interessanter weiterer Know-how-Transfer, dem wir uns stellen müssen. Es ist nicht nur wichtig, dem Kunden weinspezifische Informationen über Technologien zu vermitteln, sondern auch die Winzer technologisch „mitzunehmen“ und Technologie-Know-how zu transferieren.

## Social Communities im Internet werden zunehmend als wirtschaftlicher Faktor gesehen. Wie geht Wein&Co mit diesem Phänomen um?

Auch dieses Thema denken wir an, obwohl es differenziert betrachtet werden muss. Markenartikel-Produzenten können sehr

fokussiert ihre eigenen Produkte über Kampagnen kommunizieren. Wein&Co als Vertriebsorganisation, mit vielen „Brands“ im Sortiment, ist hier anders zu positionieren - vor allem über Themen. Wir haben jedoch seit einigen Wochen einen eigenen Facebook-Account mit dem Namen „Wein und Co-Bar“. Noch komplett ohne Bewerbung hatten wir bereits nach kurzer Zeit an die 130 Freunde. Potenzial ist scheinbar da.

Wir sehen auch die Arbeit in Social Communities im Eventbereich für geeignet. So wollen wir Verkostungen über bestehende Plattformen kommunizieren und eventuell dort auch Fotos von Events präsentieren. Wir nehmen das jedoch als Abrundung des Kommunikationsbogens wahr und weniger als Vertriebstätigkeit.

#### Welche technischen Features dürfen wir uns für die Zukunft erwarten?

Wir wollen auf jeden Fall mehr interaktive Funktionen einbinden. In diesem Bereich werden wir noch einiges an Technologien evaluieren. Ganz interessant werden multimediale Inhalte sein, um die „Erlebbarkeit“ zu steigern.

Wir haben derzeit an die 60.000 User auf unserer Internetplattform. Hier wollen wir in Zukunft Online-Abstimmungen über Themen anbieten. Das hilft den Kunden und auch uns selbst.

Ein Segment, welches wir als immer wichtiger ansehen ist der Bereich B2B - und zwar von der Vertriebsseite her. Wir wollen ver-

„Der Online-Handel entwickelt sich erfreulicher Weise überdurchschnittlich gut.“ - **Oliver Sartena**, Leiter von Marketing und Online-Vertrieb bei Wein&Co



mehrt nützliche Online-Funktionen für Klein- und Kleinbetriebe im Bereich des Geschenkesservices anbieten. Ein „Testballon“ findet zurzeit mit einigen unserer Key Accounts statt. Wir entwickeln eine neue Form des elektronischen Direct Mailings, welches spezielle Funktionen für Feedbackmöglichkeiten für unseren Kunden selbst anbieten wird. Das Ziel ist einfach: „Besseres und billigeres Geschenkemanagement für den Großkunden.“

Wo die Experimentierphase sicherlich vorbei ist, ist der Online-Shop. Hier haben wir die wichtigen Faktoren Einfachheit, Geschwindigkeit und Durchgängigkeit erreicht.


#### Wie sieht die IT-Landschaft im Unternehmen aus?

Natürlich ist unser komplettes Kassensystem in den Shops online mit unserem Warenwirtschaftssystem direkt angebunden, auch der Webshop hängt vollautomatisiert daran. Wir verwenden eine Lösung von proALPHA mit spezifischen Funktio-

nalitäten, die unserem Produkt angepasst sind.

Die Vernetzung mit unseren Lieferanten ist teilweise bei großen Winzern und Unternehmen gegeben, jedoch flächendeckend eher schwierig. Es war schon eine Herausforderung, alle Flaschen mit EAN-Codes zu bekommen. Die Zukunft wird auch bei uns im RFID liegen, die nächste Herausforderung steht also vor der Tür.

Unsere Mitarbeiter in der Logistik werden umfassend durch Informationstechnologien unterstützt. Die Logistikprozesse bei Wein&Co laufen in der Nacht ab. Um die Dimension abzuschätzen: Zur Weihnachtszeit verarbeiten wir in einer Nacht bis zu 8.000 Einheiten. Die sind noch dazu sehr unterschiedlich, von Kartons bis Paletten. Ein besonderes Augenmerk legen wir hier auf die Qualitätssicherung, z. B. ob der richtige Wein auch vom richtigen Jahrgang versandt wird. Diese Kontrollen haben wir ebenfalls automatisiert.

Unsere Vermarktungs- und Vertriebssteuerung wird durch statistische Auswertungen unterstützt. Besondere Vorteile bieten sich hier im Internethandel durch die Verfügbarkeit von vielen Daten. Wir analysieren über Google Analytics sowie mit eigenen Tools mit speziellen Anforderungen, die tiefer in die produktspezifischen Faktoren eindringen. Seit über einem Jahr arbeiten wir zudem mit einem österreichischen Data-mining-Unternehmen zusammen, um unsere Vertriebsaktionen zu analysieren. 



Christian Eckler,  
Director Software & Services

„Mittelständische Unternehmen wollen einen ERP-Partner mit maximaler Kundennähe. JET ERP ist eine flexible und innovative Lösung ›made in Austria‹.“

#### JET ERP: Höhere Flexibilität. Mehr Transparenz. Verbesserte Kommunikation.

Data Systems Austria ist der Spezialist für intelligente Business-Lösungen. In einer Vielzahl von vertikalen Marktsegmenten sind wir mit unseren JET ERP- und Business Intelligence-Lösungen führend. Fundiertes Branchen-Know-how und hochspezialisierte Softwarelösungen sind die Basis unseres Erfolgskonzeptes. Damit ist DSA auch der richtige Partner für all jene Unternehmen, die sich trotz internationaler Ausrichtung einen Softwarepartner mit Kundennähe wünschen.



## „Mehr Licht“ mit abas-Business-Software

Der Salzburger Spezialist für Hotelbeleuchtung und Lichtlösungen, 2F, setzt auf abas-ERP.



Ein veraltetes ERP-System mit viel Individualprogrammierung, bei dem ein Update schon mal bis zu zwei Monate dauerte, veranlasste die 2F Leuchten Ges.m.b.H. & Co. KG aus Abtenau im Salzburger Land, sich nach einer neuen Lösung umzusehen.

Gesucht wurde ein Standardsystem, das sich schnell und einfach an die stetig neuen Anforderungen der Spezialisten für Hotelbeleuchtung und Lichtlösungen anpassen lässt und dabei releasefähig bleibt. Auch sollte die neue Unternehmens-IT interne und übergreifende Prozesse durch ein in der Software integriertes Organisations-Know-how unterstützen.

„Mit unserem alten System sind wir bei den Anpassungen sehr ins Detail gegangen. Ein Update oder zusätzliche Individualisierungen waren nur noch mit einem hohen Zeit- und Kostenaufwand zu realisieren“, erläutert Hans Buchegger, Geschäftsführer bei 2F. „Daher suchten wir möglichst schnell nach einer Alternative. Wir haben uns mehrere Lösungen, die wir per Internet, Fachzeitschriften und auf Messen definiert haben, angesehen und auch Referenzinstallationen besucht. Drei Anbieter kamen in die engere Wahl und wurden zu Systempräsentationen nach Abtenau eingeladen. Um die ERP-Systeme vergleichbar zu machen, haben wir im Vorfeld eine Aufgabe an die Anbieter gesandt.

Ein für uns typischer Vorgang sollte abgebildet werden. Nittmann&Pekoll mit der abas-Business-Software machte die beste Präsentation und erhielt den Auftrag.“

### Einführung nach Plan

Dass die Datenqualität nicht durchgängig gut war, wusste man bei 2F. Daher bereitete man die Daten peu à peu auf, prüfte und übernahm erst dann. Hans Buchegger: „Wir haben mit den Stammdaten ‚Artikel und Kunden‘ begonnen, als nächstes die Fibudaten und danach Einkauf und Verkauf. Die Umstellung auf das neue System war fließend.“

Der eigentliche Systemstart erfolgte an zwei Tagen, und Daten wurden parallel in der alten und neuen Software gepflegt. Zur Sicherheit begleiteten zwei Mitarbeiter des Systemhauses den Echtstart vor Ort. „Es gab ein paar Kleinigkeiten, die von den Spezialisten von Nittmann&Pekoll kompetent und schnell erledigt wurden“, so Hans Buchegger: „Im Großen und Ganzen verlief der Start problemlos und wie geplant.“

### Hoher Nutzen

Nach dem ersten Kennenlernen der Software wussten die Mitarbeiter immer besser um die Möglichkeiten, die die neue Software jedem Einzelnen bot. Zusammen mit dem Systemhaus wurden die Unternehmensprozesse immer weiter optimiert und individualisiert. Der Nutzungsgrad der Software ist im Laufe der Zeit kontinuierlich gestiegen.

Geschäftsführer Buchegger: „Gerade haben wir die neue abas-Nachkalkulation in Betrieb genommen. Die Provision unseres Außendienstes ist abhängig vom Deckungsbeitrag. Daher haben wir von der Vorlaufzeit auf die Nachkalkulation umgestellt. Wenn wir individuell fertigen, brauchen wir die Nachkalkulation auch, um Preise zu ermitteln. Früher haben wir viel in Serie gefertigt. Heute machen wir jedoch 80 % unseres Umsatzes mit Hotelbeleuchtung. Hier geht es hauptsächlich um Kleinserien. Die Zeit, die wir in diesem Bereich zum Entwickeln von neuen Produkten haben, ist auf fünf Wochen zusammengeschrunft. Auch wenn ein Architekt etwas völlig Neu-

es möchte, beispielsweise eine neue Oberfläche, sind wir mit der abas-Business-Software in der Lage, termingerecht zu liefern. Bei der individuellen Fertigung einer Lichtanlage ist es immens wichtig, immer und überall die Kontrolle zu behalten.“

2F ist auch auf die in der Software integrierte Nachkalkulation angewiesen. Basierend auf den Erfahrungswerten der Nachkalkulation erstellt 2F beispielsweise bei ähnlichen, neuen Projekten eine Vorkalkulation. „In der Regel schickt uns der Architekt eine Skizze. Daraus generieren wir dann ein Angebot,“ erläutert der 2F-

„Niemand in unserem Haus kann sich vorstellen auf das ERP-System zu verzichten.“  
**Hans Buchegger**,  
Geschäftsführer bei  
2F Leuchten  
Ges.m.b.H. & Co. KG



Geschäftsführer. „Basierend auf den Angaben zeichnet ein Techniker die Anlage und legt sie in abas-ERP an. Nach Freigabe der Konstruktionszeichnung werden die Stückliste generiert und die Daten an die Disposition übergeben. Der Kunde sagt uns, wann er das Teil benötigt, und wir liefern es.“

Im Einkauf ist die Wahl des Lieferanten auch vom gewünschten Fertigstellungstermin der Lichtanlage abhängig. „Vor abas-ERP haben die Fertigungsleiter am Montagmorgen die Betriebsaufträge verteilt,“ resümiert Geschäftsführer Buchegger. „Heute kann jeder Meister dank individuell für uns erstellter Masken erkennen, welche für einen Auftrag benötigten Teile auf Lager sind, welche gefertigt, welche beschafft werden müssen und wie lange das dauert. Wir haben schnellere Durchlaufzeiten, weniger Lagerbestände, eine gestiegene Liefertreue und Transparenz in unserem Unternehmen. Die Produktivität ist dank der abas-Business-Software um 25 % gestiegen.“

Inzwischen arbeitet man bei 2F schon seit über zehn Jahren mit abas-ERP. „So etwas ist für mich Investitionssicherheit par excellence“, freut sich Hans Buchegger.

www.nup.at

## Jahresforum ERP & BI 2009

Conex lädt am 29. Juni 2009 zum ERP & BI-Jahresforum in die Circle Lounge des Wiener Floridotowers.

Die Veranstaltung soll die aktuellen Entwicklungen rund um ERP und BI reflektieren. Mit Helmuth Gümbel und Gloria J. Miller hat man zudem zwei hochkarätige Key-Note Speaker gewinnen können.

Helmut Gümbel, internationaler Analyst bei Strategy Partners International, wird über die Entwicklungen im ERP-Markt referieren, Wege jenseits von SAP aufzeigen und derzeit aktuelle Reizthemen wie Cloud Computing, Software as a Service, Softwareorientierte Architektur ansprechen - alles unter dem Hauptfokus: Kosten senken und Flexibilität steigern.

Interessant ist in diesem Zusammenhang auch eine ERP-Umfrage von Business Circle unter 105 Unternehmen. Demnach stehen Prozessoptimierung und Effizienzsteigerung bei den ERP-Anwendern derzeit ganz oben. 30 % meinten außerdem, ERP sei in ihrem Unternehmen erst mittelmäßig umgesetzt. Die Vorträge der ERP-Spe-

zialisten Oliver Krizek, Navax, oder Helmut Rath, ProAlpha, können hier vielleicht zusätzliche Anregungen liefern.

Außerdem wird mit „Best Practice bei Sport 2000“ eine mittelständische ERP-Anwendung vorgestellt, die auf die spezifische Anforderungen im saisonalen Handel Rücksicht nehmen muss und bereits um BI-Elemente erweitert wurde. Damit schließt sich der Kreis zum zweiten Schwerpunkt der Veranstaltung: Business Intelligence.

Gloria J. Miller, CEO der maxmetrics GmbH, wird sich in ihrem Vortrag dem Thema „Reengineering for Business Intelligence“ widmen und die aktuellen BI-Trends darstellen.

Ein Praxiscase von Forstinger Handel und Service stellt die Frage „Reporten Sie noch oder analysieren Sie schon?“ Eine Podiumsdiskussion mit ERP und BI-Anwendern beschließt den Tag. Das Thema: „Mehr Flexibilität und Effizienz bei niedrigeren Kosten - Wunschtraum oder Realität? Die neuen Herausforderungen für ERP & BI.“

Details zur kostenpflichtigen Veranstaltung unter [www.conex.co.at](http://www.conex.co.at)

## Elektronische Lieferscheine

**Papierlieferscheine beziehungsweise Kreditrechnungen müssen gedruckt, dem Kunden zur Unterschrift vorgelegt und nach der Unterschrift wieder gescannt und elektronisch archiviert werden. Ein Signaturpad schafft Abhilfe.**

„It20one bietet eine Möglichkeit, den teuren Weg über Papierdokumente einzusparen“, erläutert it20one-Geschäftsführer Karl Weintögl. „Bei dem herkömmlichen Verfahren fallen pro Lieferschein etwa 3 - 7 Euro an Kosten an. Wir präsentierten eine Lösung, um dieses Verfahren kostengünstiger und praktikabler zu gestalten. Interessenten bieten wir auch eine kostenlose ROI-Berechnung an.“

Bei der Lösung von it20one werden Lieferscheine nur noch elektronisch dem Kunden gezeigt, der dann auf einem Signaturpad seine händische Unterschrift leistet. Die Unterschrift scheint sofort im PDF des Dokuments

auf und wird mit dem Inhalt des Dokumentes verschlüsselt eingebettet.

„Das Verfahren entspricht laut europäischer Signaturrichtlinie einer fortgeschrittenen elektronischen Signatur“, so Weintögl. „Die Lösung setzt auf der langjährig in der Praxis bewährten Basistechnologie von it20one auf und bietet neben einer SOAP-Schnittstelle auch die Schnittstellen zu den gängigen Archivsystemen.“

Die it20one GmbH, Softwarehersteller im Bereich der digitalen Signatur mit Fokus auf die elektronische Rechnungslegung in Österreich, wurde 2001 gegründet. „Inzwischen kann das Unternehmen bereits auf über 100 Referenzprojekte verweisen“, berichtet Weintögl. „Pro Jahr werden durch unser Produkt rund 150 Mio. Dokumente signiert“, so Weintögl. „Das System amortisiert sich bereits im ersten Jahr und bietet Einsparungen in den Folgejahren von über 80 %.“

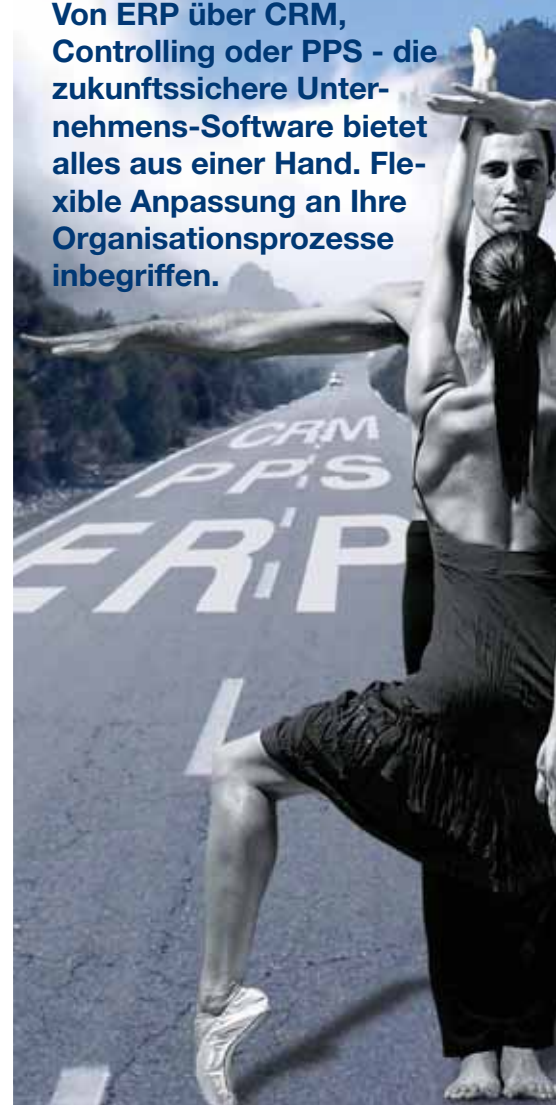
[www.it20one.at](http://www.it20one.at)

# Vorsprung durch Visionen

## ERP-Software für den Mittelstand



**Von ERP über CRM, Controlling oder PPS - die zukunftssichere Unternehmens-Software bietet alles aus einer Hand. Flexible Anpassung an Ihre Organisationsprozesse inbegriffen.**



[www.nissen-velten.de](http://www.nissen-velten.de)

## Infor ERP COM bei Timbertex

Timbertex GmbH & Co. KG ist ein externes Fertigungsunternehmen und hochautomatisierter Industrielieferer für Möbelfertigteile mit Sitz in Westfalen. Seit neun Jahren arbeitet das Möbelunternehmen nun schon mit der Software Infor ERP COM.

Nach Kundenvorgabe erstellt Timbertex jedes Möbelfertigteil in jeder gewünschten Ausführung und in jeder Serienauflage, einbaufertige Möbelkomponenten sowie aktuelle Möbelfronten. Der Vorteil für Kunden in den Reihen der Möbelbauer: Kurzfristige Aufträge werden zeit- und kostensparend abgewickelt. Komplette Produktionsabschnitte können sie vollständig auslagern. Bei Timbertex arbeiten 60 Mitarbeiter auf 17.000 m<sup>2</sup>.



### Die Strategie

Seit neun Jahren arbeitet das Möbelunternehmen Timbertex nun schon mit der Software Infor ERP COM. Damit diese Geschäftslösung auch die derzeitigen und zukünftigen Anforderungen des Unternehmens zufriedenstellend erfüllen kann, entschieden sich die IT-Verantwortlichen für ein Upgrade auf die Version 7.1. Ein Hauptbeweggrund für diese Umstellung war der Wunsch nach einem transparenteren Lagermanagement - Einkaufsmaterialien sollten besser überwacht werden.

Zudem gab es weiteren Nachbesserungsbedarf im Einkauf: Einkaufsgutschriften und Belastungsanzeigen konnten in der Vorläuferversion nicht übersichtlich dargestellt

werden. „Mit einem Upgrade wollten wir unsere Software und damit auch unser Unternehmen wieder auf den technologisch aktuellen Stand bringen. Neue Erweiterungen in Infor ERP COM sollten außerdem unseren Arbeitsalltag vereinfachen und helfen, Fehler zu vermeiden“, erklärt Jürgen Schramm, Leiter Planung EDV bei Timbertex.

### Die geschäftsspezifische Lösung

Mit Infor ERP COM 7.1 hat Timbertex jetzt nicht nur einen leichteren Zugang zu im gesamten Unternehmen verteilten Informationen, sondern auch vielfältige Funktionen für erweiterten Kundenservice an der Hand.

„Der größte Vorteil ist für uns das neue und umfangreiche Warehouse Management System (WMS), das unsere Lagerorganisation vereinfacht und wesentlich übersichtlicher gestaltet“, erläutert Schramm. Die Lagerfunktionalitäten der ERP-Lösung wurden bei Timbertex individuell auf die Bedürfnisse des Unternehmens eingestellt. So ließ sich der gesamte Wareneingang automatisieren, die Bewegung und Lagerung von Fertigungsmaterialien im Warenlager vollständig zurückverfolgen und die Auftragsabwicklung optimieren.

Während zuvor beispielsweise bei vier Fertigungsaufträgen für einen Kunden lediglich die Summe des Gesamtmaterials übermittelt wurde, führt das neue Lager jede einzelne Position inklusive der Abmessungen auf: „Diese detaillierte Darstellung ist für uns sehr wichtig, weil wir so jeden Vorgang leichter nachvollziehen können.“ Das Umstellen der Listen und Belege sei zwar zu Beginn recht zeitaufwändig gewesen: „Doch das ist uns die neue Transparenz im Lager auf jeden Fall wert, da letztlich unser Kundenservice von den Umstellungen profitiert.“

Ein weiterer Vorteil sind die individuellen Anwendermasken: „Jetzt kann sich jeder User seine persönliche Maske dauerhaft einstellen - jeder Desktop wird pro User gespeichert. Das spart eine Menge Zeit, denn unsere Anwender müssen nicht jedes Mal wieder dieselben Umstellungen für sich vornehmen.“ Der Auftritt der Version 7.1 sei wesentlich ansprechender und ergonomischer.

„Der größte Vorteil ist für uns das neue und umfangreiche Warehouse Management System (WMS), das unsere Lagerorganisation vereinfacht und wesentlich übersichtlicher gestaltet.“ - Jürgen Schramm, Leiter Planung EDV bei Timbertex



### Sichtbare Ergebnisse

Timbertex hat auch alle Geschäftsaktivitäten fest im Griff. Der Programmteil Infor Variants hinterlegt die Abhängigkeiten von Produktmerkmalen im System. Mit einem Konfigurator werden mögliche Kombinationen transparent. Diese Art der Auftragserstellung ist etwa für die Herstellung von Möbeleinzelteilen mit ihren zahlreichen Varianten interessant.



„Infor Variants läuft in der Version 7.1 deutlich schneller als zuvor“, hebt Schramm hervor. Die kontinuierliche Weiterentwicklung der ERP-COM-Lösung und der Fokus auf wesentliche Branchen im fertigen Mittelstand machen sich auch bei Timbertex bemerkbar. Außerdem ist Infor ERP COM 7.1 auf die zukünftige Nutzung der Infor-Open-SOA-Komponenten vorbereitet. „Das könnte in Zukunft sicher wichtig für uns werden, denn so könnten wir Drittanwender noch viel einfacher mit Infor koppeln, wenn es die Geschäftsentwicklung erfordert“, resümiert Schramm. [www.infor.com](http://www.infor.com)

# ERP 2009- Quo vadis?

## Der ERP-Markt 2009 zwischen Turbo-Wandel und Stillstand.

Eric Scherer

Betrachtet man den ERP-Markt, kann man zwei Konstanten feststellen: Erstens wird - wie im ganzen IT-Markt - noch immer gerne mit Schlagworten agiert, die häufig weit weg von der Realität und den Bedürfnissen der Anwender angesiedelt sind, zweitens bleiben die Heilsversprechungen für den Projekterfolg seit Jahren diesselben: Prozessorientierung, möglichst viel modellieren, eine Auswahl über ein Expertensystem und einen möglichst langen Katalog an Funktionen. Zwischen diesem Gegensatz von Turbo-Wandel und Stillstand entwickelt sich der ERP-Markt dennoch kontinuierlich weiter, auch wenn die meisten Entwicklungen zu feingranular sind, um wirklich von der breiten Masse und häufig leider auch von der Presse wahrgenommen zu werden. Für den Frühsummer 2009 sei nun ein kleines Blitzlicht gewagt. Die nachfolgenden Beobachtungen haben keinerlei Anspruch auf Vollständigkeit, sicher ist jedoch, dass sie den Markt bewegen und sicher beachtenswert sind.

### Leistungsumfang

Der Leistungsumfang von ERP wird immer breiter. Eigentlich ist der Begriff „ERP-System“ immer öfter Fehl am Platze. Richtig müsste man von „ERP-Systemlandschaft“

reden. Den meisten Anbietern - gerade im Mittelstandsmarkt - fehlt es nicht nur an Ressourcen für die zunehmende Vielfalt von Spezialthemen, sondern auch an Know-how, Strukturen und Führungskompetenz für diese Themen. Die Einbeziehung von Partnern als Spezialisten steht als Lösung hoch im Kurs, einzig ein professionelles Partnermanagement im konkreten Projekt ist doch wohl eher ein reines Lippenbekenntnis.

**Eric Scherer** ist einer der führenden unabhängigen ERP-Experten und begleitet seit Jahren Entscheider bei der Auswahl von ERP-Systemen und bei IT-Investitionsentscheidungen. Er ist Geschäftsführer der schweizerisch-österreichischen Beratungsfirma i2s consulting (scherer@i2s-consulting.com)



### Akademisierung

Mit der zunehmenden Akademisierung der ERP-Beratung ist das durchschnittliche Alter von ERP-Beratern in den letzten Jahren kontinuierlich gesunken. ERP-Projekte sind immer häufiger reine Junior-Projekte oder „Vom Senior - am Anfang - zum Junior“- Projekte. Echte Projektplanungs- und Projektführungskompetenz seitens der Anbieter ist trotz aller Methoden-Werkzeugkästen in den letzten Jahren kontinuierlich schlechter geworden.

### Branchenfokussierung

Einer der „Megatrends“ der letzten Jahre war wohl die Hinwendung zur „Branche“. Die Anstrengungen um Branchenfokussierung ist bei den meisten ehemaligen Generalisten unter den Anbietern jedoch auf halbem Weg stehen geblieben und im Vergleich zu Branchenexperten eher schlecht. Anbieter mit klarer Branchenexpertise umgekehrt tun sich noch immer schwer, betriebswirtschaftliche Aspekte in ihre Systeme zu integrieren und im Bereich „integrierte Buchhaltung“ dauerhafte und leistungsfähige Lösungen zu präsentieren.

### Lizenzkostenmodelle

Die Lizenzkostenmodelle der Anbieter werden immer komplexer und intransparenter. Gleichzeitig sehen immer mehr Anbieter die Wartungspreise als einfache Möglichkeit zur Umsatzsteigerung. Das Schlagwort „Nutzenorientierung“ bietet dabei keine Abhilfe, da es letztlich für Anwenderunternehmen stets um die langfristige Kalkulierbarkeit der Lizenzkosten geht.

### Sourcing und Systembetrieb

Sourcing und Systembetrieb wird immer wichtiger, häufig eher grobmotorisch propagierte Konzepte, etwa SaaS oder Outsourcing, greifen aber nur beschränkt. Die effektiven Angebote haben, wenn man von ganz wenigen im Großkundenmarkt etablierten Systemen absieht, viele Lücken und bergen damit erhebliche Gefahren. □



**SICHER & FLEXIBEL: DIE E-RECHNUNG VON BDC.**

BDC EDV-Consulting GmbH, 1020 Wien, +43 (1) 219 78 46, office@bdc.at, www.bdc.at

consulting | software | acceptance testing



**> Elektronische Rechnungen sollte man besser nicht dem Zufall, sondern BDC überlassen.**

BDC bietet Signaturlösungen für jede Unternehmens- und Umsatzgröße. Das garantiert technische & rechtliche Sicherheit – übrigens auch in Verbindung mit der E-Card.

# ERP-System als Basis des E-Business

Das Wiener Unternehmen Grünling nutzt für seine E-Commerce-Aktivitäten den Webshop der ERP-Software NVinity.

Gegenüber der Integration eigenständiger Webshop-Systeme entfällt die doppelte Datenpflege der 6.000 Artikel, die der Fachgroßhändler für Bürobedarf anbietet. Die Webshop-Kunden erhalten ihre individuellen Preise und den jeweiligen Lieferstatus direkt aus dem ERP-System.

„Heute bestellt - morgen geliefert“ - mit diesem Service ist das Wiener Unternehmen Grünling seit dem Jahr 1966 erfolgreich am Markt. Grünling zählt zu den führenden Fachgroßhändlern für Bürobedarf und EDV-Zubehör, die in ganz Österreich ausliefern. Ein Kundenstamm mit 50.000 Adressen, von denen 10.000 aktive Kunden repräsentierten, bildet die Basis für das Familienunternehmen, das mit acht Mitarbeitern jährlich 2,5 Mio. Euro Umsatz erzielt. In Bezug auf die Informationstechnologie bildet das ERP-System SQL-Business des süddeutschen Herstellers Nissen & Velten die Basis des Geschäfts.

## E-Commerce seit 1995

Als B2B-Anbieter startete Grünling seine ersten Gehversuche im E-Commerce bereits im Jahr 1995 mit einem eigenständigen Webshop. Die parallele Datenpflege im ERP-System und in der Webshop-Datenbank erwies sich jedoch mit zunehmendem Geschäftsvolumen als immer aufwändiger. Aus diesem Grund wurde im vergangenen Jahr der Webshop des Technologie-Nachfolgers von SQL-Business eingeführt.

Geschäftsführer Michael Grünling erläutert die Motive des Projekts: „Wir sind jetzt auf den NVinity-Webshop gewechselt, weil wir eine Lösung haben wollten, mit der die Produkt- und Kundendaten im Webshop automatisch aktualisiert werden. Das heißt, diese Daten kommen bei uns heute direkt aus dem ERP-System.“ Individuelle Rabattkonditionen oder auch Rahmenverträge werden in SQL-Business angelegt, gepflegt und automatisch in den Webshop übernommen. Die Kunden erhalten nicht nur ihre individuellen Konditionen sondern auch noch jeweils aktuelle Informationen über den Bestand eines Artikels.



Webshop der Firma Grünling (www.gruenling.at)

Das Angebot des Webshops steht den Kunden von Grünling in zwei Ausprägungen zur Verfügung: Als Standard-Webshop und als kundenindividuelles Beschaffungsportal. Großkunden, wie die in Wien ansässige Organisation der Vereinten Nationen für industrielle Entwicklung, UNIDO, die Organisation des Vertrags über das umfassende Verbot von Nuklearversuchen, CTBTO, das

Durchgeführt wurden die Einführung des NVinity-Webshops und die Anbindung an das ERP-System von Gerhard Waldschütz, dem Geschäftsführer des österreichischen NVinity-Vertriebspartners ERP Solutions. Die grafischen Oberflächen des Webshops wurden durch Michael Unterlechner von der Wiener Webdesignagentur munter-IT individuell für Grünling gestaltet.

„Seit der Live-Schaltung unseres neuen Webshops beobachten wir ein kontinuierliches Wachstum der Online-Bestellungen.“ - **Michael Grünling**, Geschäftsführer Friedrich Grünling Gesellschaft m.b.H.



WirtschaftsBlatt oder die österreichische Geschäftseinheit des Heizgeräteherstellers Vaillant nutzen einen eigenen Webshop bei Grünling. Hier sind die jeweils spezifischen Rabattkonditionen und Rahmenverträge abgebildet. Zudem kann der Kunde festlegen, welche Artikel aus dem Sortiment von Grünling per E-Procurement bestellt werden dürfen.

Doch auch der Standard-Webshop stellt sich dem registrierten Besucher personalisiert dar. Wer durch seine Kundennummer identifiziert werden kann, der sieht auf dem Bildschirm beispielsweise auch alle Artikel, für die er in der Vergangenheit bereits Sonderkonditionen ausgehandelt hat.

## Elektronischer Katalog

In der Praxis dient der Webshop von Grünling nicht nur als elektronischer Vertriebskanal, sondern auch als Informationsmedium im Sinne eines elektronischen Katalogs. So kann der Kundenberater bei Grünling dem Interessenten am Telefon bei Nachfragen auch gleichzeitig Produktfotos im Webshop präsentieren, was für die Entscheidungsfindung oft hilfreich ist. Die Bestellungen, die auf diese Weise eingehen, zählen nicht zum Webshop-Umsatz sind aber gleichwohl mit Unterstützung des E-Commerce-Angebots zustande gekommen.

Zur Bedeutung des E-Commerce für sein Unternehmen sagt Michael Grünling: „Der Umsatzanteil elektronischer Bestellungen, das heißt im Webshop und per E-Mail, liegt bei uns in der Größenordnung von 20 %. Seit der Live-Schaltung unseres neuen Webshops im Sommer 2008 beobachten wir allerdings ein kontinuierliches Wachstum der Online-Bestellungen.“

www.nissen-velten.de  
www.erp-solutions.at

# Metagro setzt bei zukünftigem Wachstum auf proAlpha

**Der Edelstahlverarbeiter erwartet Einsparungen im fünfstelligen Bereich und mehr Flexibilität.**

Um für die Zeit nach der Wirtschaftskrise bestmöglich aufgestellt zu sein, hat sich die Metagro Edelstahltechnik AG für proAlpha als zentrales System zur Steuerung der Unternehmensprozesse entschieden. Allein durch die Verbesserungen bei Auftragsabwicklung und Buchhaltung geht das Unternehmen von Einsparungen von mehreren Zehntausend Euro aus.

Metagro ist Spezialist für Edelstahlverarbeitung, vorwiegend in Einzelanfertigungen oder kleineren Losgrößen. Die Produktpalette des mittelständischen Unternehmens mit 85 Mitarbeitern reicht von Edelstahlmöbeln über Großküchen bis zu Industrieteilen.

„Die aktuelle wirtschaftliche Situation ist zwar auch bei uns spürbar, geht aber vorbei, und dann kommt es darauf an, neue Chancen sofort aufgreifen zu können. Mit unseren bestehenden Systemen, Prozessen und Ressourcen ist für uns nur noch schwer Wachstum möglich“, sagt Gerlinde Tröstl, Leiterin Controlling und Marketing bei Metagro.

„Erst zirka acht Wochen nach Fertigstellung kennen wir im Moment das exakte

Ergebnis jedes Auftrags. Die hoch qualifizierten Fertigungsmitarbeiter sind derzeit mit zusätzlichen administrativen Tätigkeiten beschäftigt und können sich daher nicht zur Gänze auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren. Zusätzliche Mitarbeiter in Arbeitsvorbereitung und Verwaltung hätten aufgenommen werden müssen, um unsere Marktposition weiter ausbauen zu können. Es bestand daher dringender Handlungsbedarf, unsere Abläufe mithilfe eines zentralen ERP-Systems zu optimieren“, so Tröstl.

## Fertigung und Auftragsabwicklung

Beim Auswahlprozess, bei dem fünf Produkte ausführlich getestet und Referenzkunden der Anbieter besucht wurden, lag der Fokus der Evaluierung auf dem Fertigungsbereich und der Auftragsabwicklung. In der Fertigung punktete proAlpha u. a. durch das hohe Maß an Flexibilität bei der Herstellung von Einzelprodukten bis hin zu mittleren Losgrößen sowie durch die CAD-Integration, die eine direkte Stücklistenübernahme aus der Konstruktion ermöglicht. Die Auftragsabwicklung überzeugte besonders durch die gute Unterstützung für die sehr komplexe Auftragsabwicklung und den effizienten und bequemen Zugriff auf die vielen Einzelteile und Artikel.

Dank Durchgängigkeit und Vollständig-



keit deckt proAlpha alle Prozesse bei Metagro komplett ab, die Nachkalkulation jedes Projektes steht daher für ein effizientes Controlling und damit eine verbesserte Unternehmensführung direkt nach Projektabschluss zur Verfügung. Darüber hinaus sind kaum Schnittstellen zu Drittsystemen erforderlich.

„Es war bis zuletzt ein Kopf-an-Kopf-Rennen zwischen zwei Anbietern, wobei proAlpha als vollintegriertes System die Nase vorn hatte. Nicht zuletzt haben wir uns aufgrund der von verschiedenen Kunden bestätigten Seriosität und Termintreue für proAlpha entschieden“, sagt Gerlinde Tröstl.

[www.proalpha.at](http://www.proalpha.at)

# PLATZ 1

bei ERP-Lösungen  
im Groß- und Einzelhandel

Als führender österreichischer Anbieter von ERP-Lösungen für den Handel ist PCS IT-Trading in über 10 Branchen wie dem Baustoffhandel, Lebensmittelgroßhandel oder technischen Großhandel vielfach auf Platz 1. Unsere ERP-Lösung TradeControl unterstützt Sie optimal bei der Steuerung Ihres Unternehmens. Durch die garantierte Releasefähigkeit Ihrer individuellen Adaptierungen setzen Sie mit TradeControl auf eine innovative Lösung, die Sie langfristig auf Ihrem Weg zum Erfolg begleitet!

**Jetzt Kurs nehmen auf eine erfolgreiche Zukunft!**



## Termine und Kosten sicher im Griff

**Optimale Planung, Termintreue, sofortige Verfügbarkeit von Informationen und Klarheit über die wahren Kosten selbstgefertigter Teile - das sind die größten Vorteile, die der mittelständische Serien- und Einzelfertiger ifw aus Micheldorf mit der ERPII-Software SoftM Semiramis erreicht hat.**

Der oberösterreichische Werkzeughersteller ifw wollte einen ERP-Anbieter, der mit seiner Software die Prozesse der Auftragsfertigung (Spezialwerkzeuge) und Serienfertigung (Kunststoffspritzguss-Teile) einfach abbilden konnte. Das neue ERP-System sollte die „Konzentration auf das Wesentliche“ möglich machen. Außerdem war eine Einführung mit hoher Eigenbeteiligung und begleitender Unterstützung eines Partners geplant.

„Unsere Erwartungen wurden voll erfüllt“, resümiert Christian Otte, IT-Manager bei der Holding der ifw Manfred Otte GmbH, über die Erfahrungen mit SoftM Semiramis, der ERPII-Software, mit der das Unternehmen seit drei Jahren arbeitet. MIT ERPII wird eine neue Generation von betriebswirtschaftlicher Software bezeichnet, die für das Internetzeitalter konzipiert ist und moderne, auf der Programmiersprache Java basierende Technologie, mit hohen Ansprüchen an die Benutzerfreundlichkeit verbindet.

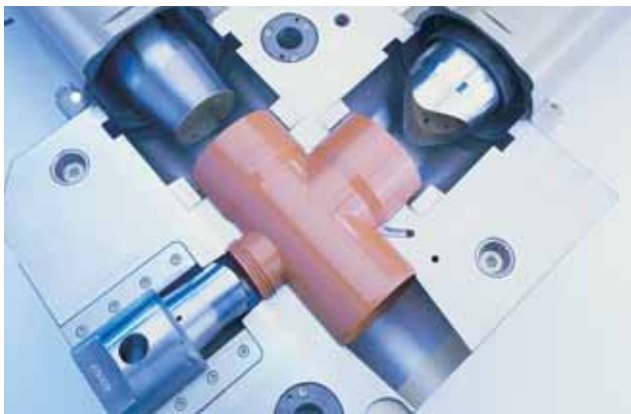
Christian Otte hebt die gute Ergonomie und leichte Erlernbarkeit der Software hervor. Semiramis sei in der Praxis - „auch für ältere, noch nicht am Computer aufgewach-

sene Mitarbeiter“ - leicht erlernbar und habe sich zu einem „unverzichtbaren Hilfsmittel“ für die Mitarbeiter entwickelt.

### Terminüberschreitungen sind Vergangenheit

Ein enormer Vorteil von Semiramis liegt in der besseren Planung im Vergleich zur Vergangenheit. Christian Otte wörtlich: „Wir haben die früheren Terminüberschreitungen drastisch gegen Null reduziert und zum Teil darüber hinaus.“ Heute sei es möglich, den Kunden exakt den Tag der Fertigstellung eines dringend benötigten Werkzeugs zu benennen, der häufig vor dem vereinbarten Auslieferungstermin liege.

Auch bei einer realistischen Kalkulation der Kosten für die hochwertigen Spezialwerkzeuge von ifw zur Produktion von Rohr-Verbindungen hilft das ERP-System. Während es in der Vergangenheit lediglich eine Kostenermittlung für das produzierte Werkzeug als Ganzes gab, schlüsselt ein



Nachkalkulationsreport jetzt die Kosten für die Bestandteile eines solchen Hightech-Produkts auf. ifw ist jetzt in der Lage, die individuell exakt nach Kundenanforderung

„Wir haben die früheren Terminüberschreitungen drastisch gegen Null reduziert“ - Christian Otte, ifw IT-Manager (Foto Christian Otte)



konstruierten und produzierten Werkzeuge bis ins Detail hinein zu kalkulieren.

### Projektaufwand im Plan

Das Einführungsprojekt wurde von Mai bis November 2005 in sieben Monaten bis zum Echtstart durchgezogen. Dabei bewährte sich folgende Arbeitsteilung: Gemeinsam bildeten die externen Berater von SoftM Solutions in Kirchbichl (damals noch KTW) und interne Key User die Prozesse des Unternehmens im Semiramis-Standard ab, die Key User aus den verschiedenen Abteilungen hatten zusätzlich die Aufgabe, den End Usern die Bedienung des Systems beizubringen. Auf diese Weise wurden von 90 kalkulierten externen Berater tagen am Ende nur 88 benötigt.

Als Hardware-Basis nutzt ifw Windows-Server. Die Installation läuft seit dem Echtstart problemlos. Daran hat sich auch nach der Reorganisation des Unternehmens (Holding mit drei unabhängigen Unternehmen für Werkzeugbau und Kunststoffspritzguss) nichts geändert, seither arbeiten die Firmen in Micheldorf (Holding und zwei der Töchter) mit getrennten Mandanten.

Großen Nutzen zieht ifw auch aus neuen Reports. Ein Mitarbeiter hat sich in drei Tagen Fortbildungsseminar sowie durch „Learning by Doing“ zum Experten für Reports fortgebildet und ist jetzt in der Lage, mit einer Vielzahl individuell gestalteter Reports aus dem ERP-System wichtige Kennzahlen herauszuholen. Laut Christian Otte sei das enorm hilfreich nicht nur fürs Controlling, sondern auch für die Planung. [www.softm.com](http://www.softm.com)

### Das Unternehmen

Die 1970 gegründete ifw Manfred Otte GmbH mit Hauptsitz im oberösterreichischen Micheldorf hat sich auf den Bau von Hightech-Werkzeugen zur Herstellung von Rohrverbindungen („Fittings“) aus Kunststoff spezialisiert. Insgesamt 6.000 Werkzeuge wurden bislang nach den individuellen Anforderungen anspruchsvoller Kunden aus 70 Län-

dern gefertigt. Das Unternehmen expandiert und erweitert derzeit Konstruktions-, Produktions- und Lagerflächen. Das zweite Standbein neben dem Werkzeugbau ist die Serienproduktion von Kunststoff-Teilen (rund 10 Mio. Teile pro Jahr). ifw beschäftigt rund 200 Mitarbeiter.

[www.ifw-austria.com](http://www.ifw-austria.com)

## ERP-Markt: Chance in der Krise

Die PCS IT-Trading ist mit über 500 ERP-Anwendern ein Key Player bei Lösungen für den Groß- und Einzelhandel. Das Unternehmen, das sich seit mehr als 30 Jahren erfolgreich am Softwaremarkt behauptet, verzeichnet ein deutliches Auftragsplus.

„IDC ortet in einer topaktuellen Studie Chancen für ERP-Anbieter, ihren Marktanteil angesichts der zu erwartenden Marktkonsolidierung auszubauen. Wir können das nur bestätigen, der Softwaremarkt ist spürbar in Bewegung“, meint Geschäftsführer Rudolf Rohatsch. „Wir haben interessanterweise derzeit deutlich mehr Kundenprojekte als wir in der jetzigen Gesamtsituation erwartet hätten, da viele Unternehmen, die aktuell in ERP investieren, einen möglichst krisensicheren IT-Partner suchen.“ Dabei spielt laut Rohatsch die Größe, aber auch die regionale Nähe eines Unternehmens und die damit verbundene bessere Einschätzbarkeit eines Anbieters eine große Rolle: „Die geänderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zeigen, dass die Bonität eines Unternehmens zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor wird. Das bedeutet für unsere Kunden auch, dass wir keinerlei Abstriche im Kundenservice durch Umstruk-

turierungen oder Personalabbau machen müssen. Ganz im Gegenteil: Wir suchen Personal für den ERP-Vertrieb und -Support.“

Vor über 30 Jahren von Fritz Pfundner gegründet, ist die PCS IT-Trading GmbH bis heute ein rein privates Unternehmen. Mit 59 Mitarbeitern wird ein Umsatz von rund 74 Mio. Euro im Software- und IT-Infrastrukturbereich erzielt. Die neuen Kundenprojekte gehen vom mittleren KMU-Segment bis zu Softwareaufträgen über einige Hunderttausend Euro, wie ein aktueller Großauftrag durch den Baustoffhändler Bauwelt Sochor.

### Reichhaltige Branchenpalette

Von den über zehn wichtigsten Subsegmenten wie, Baustoffhandel, technischer Großhandel, Reifenhandel, Holzhandel etc., sind auch keineswegs alle massiv von der Krise betroffen. So signalisierte die Elektro-Branche in einer jüngsten Aussendung eine positive, auch für 2009 anhaltende Entwicklung. Laut dem Marktanalysten RegioPlan ist auch der Lebensmittelhandel - mit Kunden wie AGM oder LGV eine sehr wichtige Zielgruppe der PCS - bisher deutlich weniger betroffen als andere Branchen.

Leitmotiv für einen Softwareumstieg sind natürlich Themen, die die Effizienz steigern und Kosten senken helfen. „Die ERP-Lösung Tradecontrol punktet hier in vielen Pro-



jekten, unter anderem mit einem Sales-Modul, das den Vertrieb in seiner Arbeitseffizienz optimal unterstützt, und einer E-Commerce-Lösung, die speziell auf B2B-Anforderungen im Großhandel zugeschnitten ist“, erläutert Rohatsch.

Dazu kommt Zukunftssicherheit für den Anwender durch ein Softwarekonzept, das Standardisierung und individuelle Anpassungsmöglichkeit bei garantierter Releasefähigkeit kombiniert. Rohatsch: „Es ist sichergestellt, dass Kundeninvestitionen in individuelle Adaptierungen auch bei neuen Programmständen kostenlos mitgezogen werden können. Natürlich freuen wir uns sehr über neue interessante Kundenprojekte, aber unser vorrangiges Ziel ist die langfristige Kundenzufriedenheit.“

[www.pcs-it.at](http://www.pcs-it.at)



**ERP • eBusiness**

## Mit abas-Business-Software Fertigungs- und Logistik-Kette optimieren

**abas-Business-Software und N & P ein starkes Team.**

Top-Platzierungen in allen relevanten ERP-Zufriedenheitsstudien im deutschsprachigen Raum. **Spitzenplatz** bei der Systemzufriedenheit in der i2s/ERP-Zufriedenheitsstudie von 2008 in Österreich.

- **zukunfts- und investitionssicher**
- **flexibel**
- **weltweit**



**Ihr Software-Partner in Österreich:**

NITTMANN & PEKOLL GESMBH  
ORGANISATION • PPS  
EDV • KONZEPTION  
RUFGASSE 9/25 • A-1090 WIEN  
TEL: 319 15 19 • FAX: 319 15 22  
INFO@NUP.AT • WWW.NUP.AT

[www.nup.at](http://www.nup.at)

## ERP-Umstieg unter der Prämisse höchster Sicherheit

Der österreichische Marmeladenhersteller Darbo kann dank der Unternehmenssoftware von Lawson sämtliche verarbeiteten Zutaten lückenlos rückverfolgen und damit seinen Kunden höchste Qualität garantieren.

Das 1879 gegründete Unternehmen hat sich vom kleinen „Obst-Dampfwerk“ hin zu einer der bekanntesten Marken im österreichischen Lebensmittelhandel entwickelt. Neben der Produktion naturreiner Marmeladen und Gelees füllt Darbo auch Bienenhonig ab, produziert Fruchtsirup sowie verschiedene Desserts. Ein Motto des Vorzeigunternehmens lautet: „In Darbo Naturrein kommt nur Natur rein.“



Doch wie lässt sich ein solches Versprechen zuverlässig umsetzen, wenn unzählige Zutaten verschiedenster Anbieter und Herkunft koordiniert werden müssen? Eine wichtige Voraussetzung hierfür ist die richtige Software. Deshalb entschied sich Darbo 2001 für den Umstieg von seinem in die Jahre gekommenen ERP-System auf M3 von Lawson Software (damals noch Movex von Intenia).

### Neue EU-Verordnung ...

„Selbstverständlich verfügten wir auch schon vor der Einführung von Lawson M3

über eine stabile Software, welche unsere damaligen Anforderungen ausreichend abzudecken vermochte“, blickt Robert Testor, Bereichsleiter Logistik/Beschaffung/IT und Projektleiter bei Darbo, zurück. „Dennoch war diese seinerzeit schon über zehn Jahre alt und wurde auch nicht mehr weiterentwickelt, weshalb wir uns für einen Wechsel entschieden haben“, so Testor weiter.

Die bis dahin eingesetzte Software AMS/4U sollte deshalb durch eine moderne Unternehmenslösung ausgetauscht werden. Zudem stand damals eine neue EU-Verordnung (EU-VO 178/2002) zur Diskussion, welche am 1. Januar 2005 in Kraft trat. Diese schreibt vor, dass jeder Hersteller von Lebensmitteln in der Lage sein muss, seine Vorlieferanten nachweisen zu können und darüber Aufschluss zu geben, was aus den

einzelnen Zutaten produziert wurde und wohin diese weiterverkauft wurden. Diese Funktionen konnte die bestehende Software nicht abdecken.

In die engere Auswahl fielen die Anbieter SAP und Lawson Software, wobei letzterer schließlich das Rennen machte. Der Implementierungspartner KTW, Vorgänger des Lawson Partners Terna, konnte den Migrationspfad zu Lawson sicherstellen und wurde damit der wichtigsten Anforderung bei Darbo gerecht. „Zudem passte Lawson mit seinem

Schwerpunkt im Warenwirtschaftsprozess perfekt zu Darbo, wir fühlten uns unter den damaligen Rahmenbedingungen bei dem Anbieter einfach besser aufgehoben - sowohl hinsichtlich unserer Unternehmensgröße als auch in Bezug auf Kosten und Flexibilität unserer IT“, bemerkt Testor.

### ... neue ERP-Software

Die Entscheidung für Lawson sah die Implementierung der RPG-Version 11.3 bei Darbo vor, um die Prozesse in den Bereichen Einkauf, Lager, Produktionsplanung, begleitende Qualitätssicherung, Vertrieb und Kal-

kulation mit einer hochstabilen IT-Lösung abzubilden. Weitere Software, wie der Finanzteil und die Hochregalsteuerung, sollte dann über entsprechende Schnittstellen angebunden werden.

„Weil unsere bisherige Software bis dahin alle bestehenden Prozesse abdeckte, befanden wir uns in der komfortablen Situation, dass uns kein konkreter Stichtag drängte und wir uns so voll und ganz auf eine sichere Umstellung konzentrieren konnten“, berichtet Testor. Ein Projektteam, bestehend aus Beratern für die einzelnen Fachgebiete sowie ein Projektteam von Darbo, welches sich aus dem Projektleiter und verschiedenen Key Usern zusammensetzte, übernahm die Implementierung.

„Die Software von Lawson bot den besonderen Vorteil, dass wir sogenannte Testunternehmen integrieren konnten, um die einzelnen Prozesse vorab genauestens zu parametrisieren und damit einen fehlerfreien Livestart zu ermöglichen“, so Testor rückblickend. „Für uns stand ganz klar die optimale Prozessabdeckung über der Budgetsicherheit, weshalb wir uns im Laufe der Implementierung für einige noch ‚ausgefeiltere‘ Lösungen entschieden - doch die Zusatzkosten haben sich aufgrund der Verbesserung schon nach kurzer Zeit gerechnet.“ Insgesamt dauerte es zwölf Monate, um alle Prozesse weitestgehend abzubilden.

Heute nutzen zirka 100 Mitarbeiter die Software von Lawson und profitieren von einer deutlich einfacheren Handhabung und zahlreichen neuen Funktionen. Vor allem die Rückverfolgbarkeit kann aktuell optimal sichergestellt werden - ein entscheidender Vorteil, da bei Darbo riesige Mengen an Rohstoffen und Verpackungsmaterialien verarbeitet werden, was wiederum gewaltige Datenmengen und Verknüpfungsmöglichkeiten mit sich bringt. Mit der Chargenverfolgung wurde bei Darbo zudem das Identitätspreisprinzip eingeführt.

Für das kommende Jahr plant Darbo den nächsten Schritt: „Wir werden den Releasewechsel auf die moderne Java-Plattform mit unserem M3-Partner Terna evaluieren, denn diese Version verfügt mittlerweile über den nötigen Reifegrad, um die für uns so wichtige Hochstabilität entsprechend zu gewährleisten“, betont Testor abschließend.

[www.lawson.com](http://www.lawson.com)

## „Software kontinuierlich verbessern“

Nachgefragt bei Wolfgang Kobek, Vice President CE, bei Infor.

**Infor gilt neben SAP und Oracle als einer der führenden Anbieter von Enterprise Software. Wie erlebt Infor die derzeitige wirtschaftliche Krise?**

Natürlich stellen wir eine gewisse Investitionszurückhaltung fest. So kann man sich in der Rezession nicht allein auf den Lizenzumsatz mit Neukunden verlassen. Jedoch sind wir im Beratungs- und Services-Geschäft nach wie vor sehr gut ausgelastet. Wir konzentrieren uns auch darauf, wie wir unseren Bestandskunden mit zusätzlichen Services und Lösungen helfen können. Das funktioniert gut - für unsere Kunden und für uns!

**Was unterscheidet Infor von anderen Anbietern am Markt?**

Unsere Strategie ist es, Software kontinuierlich zu verbessern. Dafür entwickeln wir

Bestandslösungen nach Kundenwünschen weiter, kaufen gleichzeitig ausgewählte Applikationen hinzu und sorgen dafür, dass diese über neueste Technologien integriert sind. Damit können wir sehr spezifisch auf immer neue Anforderungen unserer Kunden eingehen - statt eine „One-fits-all“-Lösung immer wieder teuer anpassen zu müssen.

**Alle reden davon, Prozesse in der Krise zu straffen, um gestärkt aus der Rezession zu gehen. Was raten Sie Unternehmen?**

Infor bietet keine Einheitslösung für alle Unternehmen und genauso wenig eine allgemeine Strategie-Empfehlung. Wir eruiieren vielmehr zusammen mit Bestandskunden und Interessenten, welche Prozesse Optimierungspotenzial bergen und beraten sie dann individuell, in welchem Maße eine Software-Modernisierung sinnvoll ist. Darüber hinaus gibt es Lösungen wie z.B. Enterprise Asset Management zur Verwaltung der Maschinen oder Performance Manage-



„Unsere Strategie ist es, Software kontinuierlich zu verbessern.“ - Wolfgang Kobek, Vice President CE bei Infor

ment zur effektiven Geschäftssteuerung, die einen raschen ROI versprechen und gerade in Krisenzeiten mehr Bedeutung bekommen.



PROMOTION

## Profit Centers und Kennzahlenauswertung

**Unterschiedliche Geschäftsbereiche, Außenstellen oder regionale Märkte: Bereits seit längerer Zeit kann bei Orlando unabhängig von der Kostenstellenstruktur mit Profit Centers gearbeitet werden.**

Mit dem Statistikpaket Orlando BWA können umfangreiche betriebswirtschaftliche Auswertungen individuell generiert und weiterverarbeitet werden. Mittels eigener, über alle Bereiche und Mandanten hinweg gültiger Basisgliederungen können neben Saldenlisten und Bilanzübersichten auch unterschiedlichste Cashflow-Rechnungen und Auswertungen der gängigen Unternehmenskennzahlen zur Vermögens-, Finanz- und Liquiditätsstruktur erstellt werden. Zusätzlich können ohne Mehrfachanlage des Gliederungsschemas beliebig viele Kostenartengliederungen hinzugefügt und gemeinsame Finanz- und Kostenrechnungsauswertungen gefahren werden. Kosten-

stellen und Profit Centers können zu Summenkostenstellen und Summenprofitcenters zusammengefasst werden, um z. B. ohne weiteren Konsolidierungsaufwand ein Gesamtergebnis aller Außenstellen einer Region zu erhalten.

Weiters ist es möglich, Periodenvergleiche mit relativen Veränderungen auch über mehrere Jahre individuell zu erstellen. In beliebiger Formatierung direkt auf dem Bildschirm aufbereitet, können wiederkehrende Berichtsvorlagen gespeichert werden und brauchen später für alle Unternehmensbereiche, auch für unterschiedliche Mandanten, nur noch aufgerufen zu werden.

Neben Anzeige und Druck bietet Orlando BWA die Möglichkeit zur Weiterverarbeitung (z. B. Grafik-Erstellung in MS-Excel) das Berichtsergebnis selbst zu exportieren. Das reduziert den Aufwand für den Datenaustausch mit Fremdprogrammen auf wenige Mausklicks.

Die kaufmännische Software Orlando ist ein Gemeinschaftsprodukt von CPS Radl-



Die kaufmännische Software Orlando kann um das Statistikpaket Orlando BWA ergänzt werden.

herr GmbH mit Sitz in Innsbruck, Decom in Steyr und BOS EDV GmbH & Co KG in Kremsmünster.

www.cps.at  
www.decom.at  
www.bos.at

## Erfolgreicher Technologietransfer mit Agresso

Geht es um Fragen des Technologie- und Wissenstransfers in der Metropolregion Hamburg, ist die TuTech Innovation GmbH die zentrale Anlaufstelle. In Sachen ERP setzt das Unternehmen auf Agresso Business World.

Das 1992 von der TU Harburg (51 %) und der Hansestadt Hamburg (49 %) gegründete Unternehmen versteht sich als Bindeglied zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und Politik. Über 50 % der derzeit knapp unter 400 gemanagten Projekte kommen direkt aus der Industrie. Neben der Initiierung und dem Management von Kooperationsprojekten zwischen Wirtschaft und Wissenschaft bietet das Unternehmen mit seinen jetzt 330 Mitarbeitern eine Vielzahl von Dienstleistungen zur Umsetzung von Innovationen.

Seit 2004 setzt die TuTech Innovation GmbH Agresso Business World ein. Das starke Wachstum, von fünf Mitarbeitern bei Gründung auf die heutige Größe, sowie die gesteigerten Anforderungen der Zuwendungsgeber an das Projektcontrolling machten den Einsatz des ERP-Systems notwendig.

### Wachstum erfordert neue Lösung

Gestartet war die TuTech bei Gründung mit DATEV, nutzte dort aber lediglich die reinen Buchungsfunktionen. Parallel dazu arbeitete man mit Excel-Sheets, um die Projekte besser steuern zu können. Das hatte gravierende Nachteile, mussten doch alle Vorgänge aller Projekte noch einmal in Excel erfasst werden. Zudem fehlte der direkte Zusammenhang zur Buchung, was besonders bei Prüfungen Schwierigkeiten machte.

In der Suchphase nach einer neuen Lösung setzte man sich bei TuTech nach einer Firmenübernahme mit der ERP Software MACH sowie mit SAP Oracle und Navision auseinander. Die Entscheidungsfindung sollte zwischen diesen in der Auswahl befindlichen Systemen fallen. Als dann die Geschäftsführung mitten im Entschei-

dungsprozess auf Agresso Business World aufmerksam wurde, geriet das bisherige Entscheidungsgefüge durcheinander. Ein Referenzbesuch bei Offis in Oldenburg brachte Agresso schnell in die Favoritenrolle.

„Agresso ermöglichte uns das exakt auf die unterschiedlichen Anforderungen der Zuwendungsgeber zugeschnittene Projektcontrolling und -reporting“, war für Geschäftsführer Dr. Helmut Thamer das entscheidende Alleinstellungsmerkmal auf der Vorteilsliste für Agresso.

### Einführung von ERP wird zur Chefsache

Die Einführung von Agresso Business World wurde zur Chefsache, da hier alle Prozesse im Unternehmen betroffen sind. So war Thamer die entscheidende Triebfeder und Kompetenz für die intelligente Nutzung des ERP-Systems zur umfassenden Erfüllung der Aufgaben eines modernen Management-Informationssystems.

Gestartet ist man bei TuTech mit dem Finanz- und Rechnungswesen. Die Anwendung lief von Beginn an stabil, sodass DATEV nach nur kurzem Parallelbetrieb abgelöst werden konnte. Als weitere Module kamen Projektabrechnung und Logistik (Auftragsabwicklung) hinzu. Insgesamt werden sieben Mandanten über Agresso Business World geführt, so zum Beispiel auch die in Leipzig gegründete Tochtergesellschaft, die über VPN (Virtual Private Network) auf ihre Daten in Hamburg zugreift.

### Hohe Transparenz in den Projekten

Die TuTech betreut bzw. führt 374 laufende Projekte und Aufträge mit einem Gesamtauftragsvolumen von 36,8 Mio. Euro durch (Stand Herbst 2008). Neben der Steuerung dieser Projekte sind die Mittelverwendungsnachweise für die von der EU oder durch Bundesministerien geförderten Projekte wichtige Aufgaben, die mit Agresso Business World gelöst werden. Da die Nachweise von Projekt zu Projekt unterschiedlich sein können, sind in Agresso inzwischen mehr als 20 Projekttypen mit ihren spezifischen Nachweislinien definiert.

Aufgrund der großen Anpassungsfähigkeit von Agresso an die unterschiedlichen Anforderungen funktioniert das monatli-



che Reporting auf Knopfdruck. Die Erstellung der Monatsreports hat vorher Tage gedauert und war zudem mit hoher Fehlerwahrscheinlichkeit behaftet. Auftretende Fragen können schnell durch weitere Auswertungen geklärt werden. Durch Verknüpfung der Daten mit anderen Informationen werden neue Szenarien abbildbar.

### Neue Pläne mit Agresso

Die Zufriedenheit der Anwender mit Agresso Business World ist sehr hoch, bestätigt Franz Keckeis, Administrator und Key-User der ERP-Lösung: „Wir kommen gut allein zurecht und brauchen höchst selten einmal die Unterstützung von Agresso. Zukünftig werden wir von Agresso den Planner und den Workflow nutzen, um unsere Prozesse weiter optimieren zu können“, blickt er in die Zukunft.

Insbesondere bei den Eingangsrechnungen will TuTech die elektronische Freigabe einführen, um den Abstimmungsprozess mit den einzelnen Instituten an verschiedenen Standorten zu beschleunigen. Ebenso ist der Einsatz der Agresso Flexifields geplant. Damit sollen dann die in den angelegten Timesheets erfassten Kosten exakt den Projekten zugeordnet werden.

[www.agresso.at](http://www.agresso.at)



## CIO-Runde: IT soll für Kosteneinsparung und Effizienz sorgen

Ohne IT kein Geschäft - die Rolle der IT ist in den letzten Jahren unbestritten exponentiell gestiegen. Doch mit welcher Strategie bewältigen Österreichs CIOs das Krisenjahr 2009? Welche IT-Themen stehen bei den Unternehmen im Vordergrund? MONITOR lud zehn CIOs (Chief Information Officer) Anfang April zu einer Gesprächsrunde. Als Gastgeber präsentierte Capgemini die Studie „IT-Trends 2009“.

Christine Wahlmüller

„Wir haben Projekte mit den Kunden im August, September und Oktober besprochen, da war alles klar, und dann kam die Information, wir müssen verschieben, zumindest auf nächstes Jahr“, schildert Bernd Bugelnig, Head of Development beim IT-Beratungsunternehmen Capgemini eigene Erfahrungen im Sog der Wirtschaftskrise.

Neben dem Verschieben von Projekten sind auch Nachverhandeln von Lizenzen/Wartungskosten oder die Reduktion von Personal beliebte Maßnahmen, um die Finanzkrise auf IT-Seite zu bewältigen. So ein Teilergebnis der Studie „IT-Trends 2009“ von Capgemini im Spätherbst 2008 im deutschsprachigen Raum durchgeführt. 130 Großunternehmen, davon 21 in Österreich, wurden zu Trends und Strategien 2009 befragt, eines der Top-Themen war zweifellos die allgemeine Finanz- und Wirtschaftskrise.

„Rund die Hälfte der CIOs behaupten, auf der IT-Budgetseite durch die Finanzkrise gar nicht beeinflusst zu sein, aber 40 % geben sehr wohl an, beeinflusst zu sein, und zwar negativ“, präsentierte Bugelnig ein doch

„Wir müssen Partner und Berater für die Fachabteilungen sein, entscheidend ist eine gute Kommunikation.“  
**Christian Ott,**  
Banner GmbH



niederschmetterndes Ergebnis. Damit ist ein Megatrend des Jahres 2009 festgelegt: Sparen ist angesagt. „Wir sehen erstmals seit Jahren die Tendenz, dass die IT-Budgets sehr stark sinken, vor allem im Vergleich zu den Vorjahren“, betonte Bugelnig, der eine Entspannung der Situation erst für 2011 erwartet.

„Top-Themen des Jahres 2009 bei den CIOs sind ERP, SAP und die Harmonisierung der Kernlandschaft sowie IT-Infrastruktur und IT-Service-Management“, berichtete Bugelnig. Der bisherige Spitzenreiter Security wurde damit nach jahrelanger Führung auf Platz drei verwiesen. Blickpunkt bei

allen IT-Investitionen: künftige Kosteneinsparung und mehr Effizienz. Aus dieser Perspektive heraus „orten wir sogar Budget-Zuwächse im Bereich CRM und Portale, auch gepaart mit Business Intelligence (BI). Dahinter steckt die klare Strategie, näher an den Kunden heranzukommen“, erklärte Bugelnig. Auch im Bereich Outsourcing sind Zuwächse zu erwarten. Paradoxaerweise steht trotz der Krise zum ersten Mal seit Jahren wieder mehr Geld für Innovationen zur Verfügung. Die Quote für Investitionen in neue Technologien stieg um vier Prozentpunkte auf knapp 25 %. Viele denken schon an die Zeit nach der Rezession und wollen ihre Wettbewerbsfähigkeit sichern“, interpretierte Bugelnig das Ergebnis.

„Rund die Hälfte der CIOs behaupten, auf der IT-Budgetseite durch die Finanzkrise gar nicht beeinflusst zu sein.“ - **Bernd Bugelnig**, Capgemini



#### Positive Sicht der Krise

„Bei uns entwickelt sich das Geschäft sehr positiv, ich habe kein Problem mit IT-Budgets, und die Firmen denken wieder mehr an Outsourcing“, freute sich Christoph Stütz, CIO von T-Systems, IT- und TK-Dienstleister für große Kunden, von der Finanzkrise nicht berührt zu sein. „Im IT-Bereich ist jetzt eine interessante Zeit, weil sich viele Möglichkeiten bieten, etwas zu tun, und plötzlich auch die Bereitschaft da ist, etwas zu tun“, nannte Ralf Peters, CIO von Agrana, einen positiven Effekt der Krise. „Die Agrana ist aus verschiedenen Unternehmen jetzt neu zusammengewachsen, das heißt, wir stecken in einer Phase der Integration. Meine Hitliste deckt sich stark mit der Studie. Harmonisierung bzw. der SAP-Rollout ist momentan das Highlight“, schilderte Peters die hausinternen Anforderungen. „Die Krise hilft uns da, dass wir über Prozesse noch intensiver nachdenken“, betonte er weiter.

„Wir sind zum Glück nicht so stark von der Krise betroffen. Der sehr strenge Winter, sprich der kalte Jänner, hat uns da sehr geholfen, denn eine längere Kälteperiode ist für einen Batteriehersteller etwas ganz Schö-

nes“, bewies Christian Ott, CIO von Banner, Humor. Das Budget sei genau gleich geblieben, trotzdem würde eine vorsichtige Linie gefahren. „Projekte, die rasch einen ROI bringen, werden durchgezogen und umgesetzt, auch strategische Projekte: Wir rollen gerade IP-Telefonie über den gesamten Konzern aus, auch die ERP-Harmonisierung ist im Laufen“, berichtete der Oberösterreicher. Banner umfasst derzeit 30 Standorte weltweit, die Zentrale befindet sich in Linz.

Auch bei der Mobilkom ist das IT-Budget gleich geblieben. „Wir setzen ganz stark auf Innovation, unsere Schwerpunkte sind Prozessunterstützung und Prozessoptimierung“, betonte IT-Leiter Jochen Rosen. Beim österreichischen Mobilfunk-Marktleader läuft gerade ein großes Projekt im Bereich Harmonisierung/ERP, weitere Schwerpunkte sind CRM sowie der Portalbereich.

#### Mobilfunger höchst aktiv

„Die Krise selbst hat unsere Strategie nicht beeinflusst, denn die Herausforderungen bestanden bereits vor der Krise. Nach Österreich zurückzukehren ist wie ein Höhentrainingslager“, verwies Elmar Grasser, CTO von Orange und zuvor im Gefolge von Orange-CIO Michael Krammer in Deutschland bei E-Plus tätig, auf den schwierigen heimischen Mobilfunkmarkt. Österreich hat im Vergleich zum Ausland sehr niedrige Terminierungsentgelte, auch die Topologie sei problematisch. Als Konsequenz „muss man als österreichischer Mobilfunkanbieter sehr effizient sein. Kosteneinsparungen sind eine notwendige Bedingung. Heuer haben wir rund 20 % im Netz- und IT-Bereich einsparen können“, stellte Grasser fest. Dafür habe man sehr viel in die Erneuerung von Systemen investiert. „Im Zuge des Rebrandings (von ONE zu Orange, Anm. d. Red.) haben wir über 600 Applikationen anfassen müssen“, so Grasser. Ddabei wurde auch die Chance genutzt, veraltete Systeme auszutauschen. „Schwerpunkt heuer ist die Verbesserung der CRM-Systeme, vor allem in puncto Usability und neuer Funktionalität, sowohl intern für die Mitarbeiter als auch extern im Webshop für den Endkunden“, stellte Grasser klar. Die CRM-Systeme bei Orange sind übrigens eine Eigenentwicklung. „Das ist sicher kein Bereich, wo Outsourcing in Frage kommt.“

„Wir haben 2008 das beste Geschäftsjahr unseres Bestehens erlebt, mit einem Kun-

„Die Krise hilft uns, dass wir über Prozesse noch intensiver nachdenken.“ - **Ralf Peters**, Agrana



denzuwachs von 24 %“, hatte auch Kurt Teichenthaler, CIO von „3“, wenig Grund, über die Krise zu klagen. Er schloss sich jedoch in seiner Beurteilung der Lage an Grasser an: „Die Telco-Branche in Österreich ist sehr herausfordernd, extrem kompetitiv. Daher begleitet uns das Effizienzthema ständig. Das bedeutet, dass wir auf der Innovationsseite sehr viel investieren“, so Teichenthaler und weiter: „Ein großes Thema 2009 ist die Datacenter-Erneuerung, bis 2012 wird die komplette IT-Infrastruktur ausgewechselt. Außerdem wachsen Core Network und

„Manche Unternehmen sagen, sie machen ein Projekt nur mit einem ROI unter zehn Monaten.“ - **Georg Rösch**, Selected Services



IT immer mehr zusammen. Bis Ende 2009 wollen wir diese Konvergenz auch durchführen, das heißt wir nützen etwa gleiche Plattformen“, gab Teichenthaler Einblick in ein sehr arbeitsreiches IT-Jahr.

#### Kurzfristiger ROI gefragt

„Wir sind ein Portalanbieter, wir binden Lieferanten an ein Unternehmen an. Da gibt es noch viele Prozesskosten, die stark optimiert werden können. Der ROI (Return on Investment) durch uns als Dienstleister muss immer kürzer werden. Manche Unternehmen sagen, sie machen ein Projekt nur mit einem ROI unter zehn Monaten“, beurteilte Georg Rösch, Entwicklungschef bei Selected Services, die derzeitige Situation durchaus als Herausforderung.

Das vor zehn Jahren gegründete Unternehmen ist auf Beratungs- und Entwicklungs-

„Ein großes Thema 2009 ist die Datacenter-Erneuerung.“ - **Kurt Teichenthaler**, „3“



leistungen im E-Business- und SAP-Umfeld spezialisiert. Das Portal-Lösungsportfolio Pool4Tool (SaaS-/ On-demand-Lösung), das auch in ein SAP-System integriert werden kann, ist heute bei über 30.000 Unternehmen, u. a. Carl Zeiss, Gardena, Hansgrohe, Heidelberger Druckmaschinen, Kärcher, ThyssenKrupp oder VISA im Einsatz. „Gerade im Automobilbereich sind auch die IT-Abteilungen durch die Krise jetzt schwer getroffen, da gibt es Kurzarbeit, vier-Tage-Woche und Reiseverbote“, führte Rösch die Dramatik in dieser Branche vor Augen.

„Wir haben auch beobachtet, dass sich Projekte kurzfristiger rentieren müssen“, pflichtete Georg Chytil, Geschäftsführer des Systemintegrators und IT-Dienstleisters Nextlayer, Rösch bei. „Die Unternehmen gehen auch gerne dazu über, statt zu investieren be-

„Projekte müssen sich kurzfristiger rentieren.“ - **Georg Chytil**, Nextlayer



stimmte Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen“, ortete Chytil, zuvor langjähriger CIO bei EUnet und KPNQwest, einen Trend zum Outsourcing. Vorteil für die Unternehmen: mehr Bewegungsspielraum und keine langfristige Bindung. „Ganz stark sehen wir das bei Vernetzungen und Rechenräumen, ich kenne niemanden, der sich selbst einen Rechenraum baut“, so Chytil, der optimistisch in die Zukunft blickt: „Wir sehen uns im Moment eigentlich als Krisengewinner und rechnen heuer wieder mit einem soliden Wachstum.“

„Wir merken im Moment zwar einen gewissen Preisdruck von Seiten der Kunden,

aber das ist ein normales Phänomen“, konnte Robert Walcher, Geschäftsführer des IT-Dienstleisters Itsdone und ehemals CIO bei Tele2, ebenfalls keinen negativen Einfluss durch die Wirtschaftskrise feststellen. „Wir sehen aber, dass sich die Implementierungsprojekte in die Länge ziehen.“

Viele infrastrukturnahe Bereiche verlagern sich in Richtung Open-Source-Systeme“, stellte der Telekom-Profi fest, der dort für sein Unternehmen die besten Marktchance ortet. „Es geht in Richtung Konsolidierung im Infrastrukturbereich, die großen Unternehmen denken in Richtung OPEX-Reduzierung (Anm.: d. h. Reduktion der IT-Betriebskosten)“, nannte Walcher einen Trend.

„Die Firmen denken wieder mehr an Outsourcing.“ - **Christoph Stütz**, T-Systems



### Druck zur Prozessoptimierung

„Wir spüren die Krise positiv und negativ“, zeigte Andreas Singer, CIO des Flughafens Wien, ein ambivalentes Verhältnis zur aktuellen wirtschaftlichen Lage. Singer und sein Team fungieren einerseits als IT-Bereich des Flughafens, aber genauso auch als Outsourcing-Partner. Negativ sei die insgesamt angespannte Lage des Unternehmens, etwa der Passagierschwund. Positiv sei, dass die IT als guter Faktor gesehen wird, um Prozesse zu verbessern. „Das wäre sonst nie passiert“, betonte Singer nachdrücklich.

Zwei große Themen beschäftigen den Wirtschaftsinformatiker, dessen Bereich von rund 100 Mitarbeitern heuer noch ausgebaut wird. „Einerseits Innovationsprojekte. Gerade beim neuen Terminal ‚Skylink‘ braucht es sehr viele neue Entwicklungen, die jetzt erstmalig gemacht werden.“ So wird es etwa neue Boarding-Systeme geben. In Entwicklung sind auch neuartige Programme zur Steuerung von Passagierflüssen. „Zweites großes Thema ist die Harmonisierung, d. h. weg mit der Schatten-EDV, wo jeder Bereich in puncto IT macht, was er will. Weg von alter Technologie, weg vom Host

und hin zu neuer Technologie. 2012 geht der letzte Host-Programmierer bei uns in Pension, bis dahin sollte der Host abgelöst sein“, nannte Singer seine absolute Deadline.

„Die Krise selbst hat unsere Strategie nicht beeinflusst.“ - **Elmar Grasser**, Orange



### Veränderte Rolle der IT

„Die klassische IT-Division, die ihre eigene Strategie fährt, ist Geschichte, wir haben uns ganz klar als Business-Partner aufgestellt“, bekannte sich mobilkom-IT-Leiter Rosen zu einem neuen Rollenverständnis des IT-Bereichs. Mobilkom-Techniker durchlaufen auch Abteilungen, wie Marketing und Vertrieb, um ein besseres Verständnis für deren Bedürfnisse aufzubauen. „Es geht um ein gemeinsames Entwickeln“, fasste Rosen zusammen.

„Das Thema Priorisierung ist in diesem Zusammenhang ganz wichtig, natürlich unter dem Aspekt: Was ist für den Kunden relevant“, fügte Orange CTO Grasser hinzu. Bei Orange gibt es ein bereichsübergreifendes Forum, wo über die Priorisierung der Projekte entschieden wird. „Wir haben bei Tele2 eingeführt, dass die IT zwischen den Fachabteilungen moderiert. Wichtig war aber, dass sich die Bereichsleiter der Fachabteilungen einigen mussten“, erzählte Robert Walcher, ehemals CIO bei Tele2.

„Wir müssen Partner und Berater für die Fachabteilungen sein, entscheidend ist eine gute Kommunikation“, vertrat Christian Ott von Banner eine ähnliche Meinung. „Wir machen mit der Geschäftsführung und den Fachabteilungen einmal pro Jahr ein großes Strategiegeläch, bevor ich dann die IT-Strategie überarbeite“, berichtete er.

„Wir sind Dienstleister und Auftragnehmer, aber auch Prozessdesigner und haben zudem eine Koordinationsrolle“, definierte Ralf Peters von Agrana die Rolle der IT. „Aber wir dürfen nicht nur sammeln, was von der Business-Seite kommt, sondern müssen auch den IT-Standpunkt gemäß der Gesamt-Geschäftsstrategie einbringen.“

Die Internationalität sei allerdings eine gewisse Schwierigkeit, meinten sowohl Ott als auch Peters. Die Agrana ist in 30 Ländern vertreten, Banner hat weltweit 30 Firmenstandorte.

„Ich sehe mich auch als Regulator und fordere generell zu jeder Maßnahme eine dezidierte Messmethode ein“, sprach Christoph Stütz auch das Thema Evaluation und Kontrolle an.

„Unsere Schwerpunkte sind Prozessunterstützung und Prozessoptimierung.“ - **Jochen Rosen**, mobilkom



#### Mitarbeiter und Ausbildung

Viel Platz nahm das Thema IT-Mitarbeiter in der Diskussion ein. „Ich habe 10 % des IT-Personals im vergangenen Jahr ausgewechselt und dafür Wirtschaftsinformatiker eingestellt“, berichtete Andreas Singer vom Flughafen Wien und fügte hinzu: „Mir fehlen noch immer massiv Leute, die den Kunden verstehen. Wir haben zwar genug fachlich qualifiziertes Personal, aber die Herausforderung ist die emotionale Intelligenz, denn wir verändern Prozesse mit der IT.“

Eine Meinung, der sich auch Elmar Grasser von Orange anschloss: „Unternehmerisch denkende Fachkräfte zu finden, ist

schwer. Wir brauchen aber Leute, die bei der Entwicklung den großen Kontext sehen und verstehen, was die Demand-Abteilung will.“ Das sei wahrscheinlich auch ein Ausbildungsproblem, äußerte Georg Chytil von Nextlayer kritisch: „HTLer, die wir aufgenommen haben, sind zum Teil leider nicht imstande, ein Kundenproblem zu verstehen“. Man müsse daher leider selbst die Absolventen in diese Richtung in der Praxis ausbilden. „Gute Projektleiter und Business-Analysten zu finden, ist im Moment schwierig“, betonte Jochen Rosen von der mobilkom.

„Es geht in Richtung Konsolidierung im Infrastrukturbereich.“ **Robert Walcher**, Itsdone



#### Innovationen und Mobilität

Innovationen im Unternehmen einzuführen, sei alles andere als leicht, waren sich alle Teilnehmer einig. Getrieben werden die Projekte und Innovationswünsche vor allem von künftiger Kosteneinsparung und mehr Effizienz, aber auch vom Wunsch nach Vereinheitlichung der Systemlandschaft. „Eine Kernfrage für uns ist sicher das Thema Mobilität und Verbesserung der Kommunikationsmöglichkeiten: Wir haben derzeit 25 Videokonferenzsysteme im Einsatz“, sagte

„2012 geht der letzte Host-Programmierer bei uns in Pension.“ - **Andreas Singer**, Flughafen Wien AG



Agrana-CIO Peters. „Es geht sicher immer mehr in Richtung Mobilisierung von Geschäftsprozessen beim Kunden“, unterstrich mobilkom-CIO Rosen, der folgende Schwerpunkte nannte: CRM-Mobilisierung und Vertriebssteuerung sowie mobile Zeiterfassung, z. B. auf Baustellen, aber auch individuelle Lösungen: Dafür stehen A1 Solution Partner lokal in allen Bundesländern zur Verfügung. „Wir sehen auch einen massiven Zuwachs bei mobilem Internet, da stehen wir ja europaweit gemeinsam mit Schweden an der Spitze“, freute sich Kurt Teichenthaler von „3“. Multimedia-Lösungen seien jetzt schon ein „Renner“. „Insgesamt sind konvergente Services gefragt“, fasste Teichenthaler zusammen.

„Wir haben eine Always-on-Strategie, der Außendienst arbeitet serverbasiert mit Citrix und hat jederzeit Zugriff auf die kompletten Applikationen, das ist standardisiert für alle Standorte gleich“, berichtete Christian Ott von Banner. Im vergangenen Jahr wurde die gesamte Telekommunikation bei Banner mit dem Partner T-Systems am Standort Linz auf IP umgestellt. „Ich wollte eine reine IP-Anbindung inklusive Mobilfunk-Integration“, so Otts Anforderung. An der Lösung wurde zwei Jahre gearbeitet, jetzt soll sie im gesamten Konzern eingeführt werden.

Das Jahr 2009 erfolgreich abzuschließen, dazu muss die IT ihre Doppelrolle, „technische Herausforderungen erfolgreich abzuschließen und dem Business gegenüber alles fristgerecht zu liefern, möglichst gut erfüllen“, hatte Kurt Teichenthaler von „3“ ein gutes Schlusswort parat. „Ich hoffe, dass uns die Krise nicht noch stärker trifft“, äußerte sich Ralf Peters vorsichtig. Der menschliche Faktor sei entscheidend: „Ein Erfolg ist es dann, wenn die Kollegen gerne zu uns kommen und gerne mit uns zusammenarbeiten“, resümierte Andreas Singer.

Alle Bilder: Rudi Handl/Timeline

#### ☐ Teilnehmer

- Bernd Bugelnig**, VP Custom Software Development & Application Management, Capgemini
  - Georg Chytil**, Geschäftsführer Nextlayer, ehem. CIO EUnet
  - Elmar Grasser**, CTO Orange
  - Christian Ott**, CIO Banner GmbH
  - Ralf Peters**, CIO Agrana
  - Jochen Rosen**, Bereichsleiter IT, mobilkom
  - Georg Rösch**, Head of Development, Pool4tool/Selected Services
  - Andreas Singer**, Leiter Informationssysteme, Flughafen Wien AG
  - Christoph Stütz**, CIO T-Systems
  - Kurt Teichenthaler**, CIO „3“
  - Robert Walcher**, Geschäftsführung, Itsdone, zuvor IT-Leiter bei Tele2
- Moderation: Christine Wahlmüller  
Fotograf: Rudi Handl  
Ort der Diskussion: Capgemini Austria, 1020 Wien

## Reiseland

Mit 126,7 Mio. Nächtigungen zeichnete sich Österreich auch 2008 wieder als Tourismusland aus. Dass dafür im Bereich der Österreich Werbung auch eine ausgefeilte IT-Landschaft sorgt, erfuhr MONITOR im Gespräch mit dem CIO Martin Schobert.

Rüdiger Maier

Da er bei der MONITOR-CIO-Diskussionsrunde verhindert war, sprach ich mit dem CIO der Österreich Werbung direkt in seinem Büro in Wien: „Ich bin seit Mai 2007 neben der Marktforschung auch für das IT-Team verantwortlich und sehe die Wissensvermittlung als eine unserer zentralen Aufgaben“, analysiert der seit elf Jahren im Unternehmen tätige Tourismusspezialist und begehrte Vortragende auf der jährlich im März stattfindenden ITB, der Weltmesse des Tourismus in Berlin. Auch die Markt- und Tourismusforschung als sein zweites Aufgabengebiet sei heute immer mehr von Online-Recherchen abhängig, was die Verbindung zur IT verstärke.

„Traditionelle Marktforschung und Online-Aktivitäten laufen derzeit oft parallel und müssen letztlich über intelligente IT-Systeme zusammengeführt werden.“ Dabei sei es nicht immer leicht darzustellen, welche positiven Effekte durch IT-Investitionen ausgelöst werden. Die zunehmende Abhängigkeit von der IT führe z. B. im Bereich der notwendigen Ausfallsicherheit zu steigenden Investitionen, die es so früher nicht gegeben habe. „Diese Veränderungen in der Wichtigkeit unserer IT-Systeme müssen wir auch laufend intern argumentieren, um die notwendige Unterstützung und Akzeptanz zu bekommen“, so Schobert.

### Microsoft-Strategie

Auf jeden Fall habe man sich nun zu einer klaren Microsoft-Strategie entschlossen: „So erreichen wir auch bei unserem großen ERP-Projekt auf Basis von MS Dynamics AIX die bestmögliche Wirtschaftlichkeit und eine gute Abbildung unserer Prozesse im System.“ Die Anpassungsprozesse für das

neue ERP-System seien zwar aufwändig, aber die Ablösung der alten Systeme sei für die Erreichung der gesteckten Ziele einfach notwendig. Durch die Anbindung an die Bundes-Beschaffungs-Agentur erreiche man auch beste Konditionen beim Ankauf der Lösungen.

Obwohl die IT auf die derzeit bestehende Krise nicht so schnell reagieren könne („Unsere Systeme und Planungen haben naturgemäß längere Laufzeiten.“) sei man bemüht, etwa durch gezieltes Outsourcing die laufenden Kosten niedrig zu halten. „Wichtige Themen sind die Auslagerung von Service und Support, auch etwa im Bereich der Mobiltelefone“, gibt der CIO ein Beispiel. Gleichzeitig verursache aber auch die Suche nach einem geeigneten Outsourcing-Partner und die enge Zusammenarbeit mit diesem einigen internen Aufwand. „Die bei uns immer wieder durchgeführten Benchmarks geben uns die Sicherheit, dass wir im Bezug auf Kosten und Personal sehr effizient aufgestellt sind.“

Will das Tourismusland Österreich mit effizienter und moderner IT darstellen: **Martin Schobert**, CIO der Österreich Werbung



### Strategie bis 2015

In einer längerfristigen Planung bis 2015 verfolge man im wesentlichen drei große strategische Ziele. „Wir müssen zunächst unbedingt sicherstellen, dass wir stabile und sichere IT-Systeme im Einsatz haben“, unterstreicht Schobert. Die etwa 230 Mitarbeiter in den 30 weltweit verstreuten Büros sollen sich auf die IT-Systeme verlassen können. Im Entscheidungsfall werde lieber auf eine Funktion verzichtet, wenn diese die Sicherheit der Systeme gefährde.

Eine weitere Prämisse ist der Einsatz kosteneffizienter Werkzeuge. Der Trend gehe derzeit klar in Richtung Kostensenkung mit geeigneten IT-Lösungen: „Wenn wir über Video-Telefonie Reise- und Meeting-Kosten



einsparen können, dann ist die Entscheidung für entsprechende IT-Investitionen leicht erklärbar“, weiß Schobert.

Als dritte wesentliche Richtschnur der Entwicklung wurde festgelegt, dass die IT kein Selbstzweck sein darf, sondern immer die Mitarbeiter bei der Erfüllung ihrer Aufgaben bestmöglich unterstützen soll. „Wenn wir also beispielsweise unsere Business-Intelligence-Lösung weiter ausbauen, dann immer mit dem Ziel, den Mitarbeitern nützliche Informationen zur besseren Erledigung ihrer täglichen Arbeit an die Hand geben zu können!“ Damit werde letztlich auch die Verbindung der Unternehmensstrategie mit der IT-Strategie erreicht: „Wir können so auch unsere IT mit der im Unternehmen üblichen Methode der Balanced Scorecard zielgerichtet weiter entwickeln.“

Heute sei das IT-Budget zwar niedriger als vor drei Jahren, es müsse nun aber in die neuen Systeme entsprechend investiert werden: „Wir müssen noch stärker klar machen, dass die IT ein entscheidender Hebel für eine höhere Produktivität und damit eine Kostenoptimierung ist. Dann erscheinen die damit verbundenen Kosten gleich in einem anderen Licht“, weiß Schobert um die Wichtigkeit der richtigen Argumente.

[www.austria.info](http://www.austria.info)

## Intelligenz-Gipfel

Während viele IT-Bereiche in der aktuellen Wirtschaftslage unter Problemen leiden, verzeichnen die Business-Intelligence-Anbieter weitere Nachfrage. Die beiden amerikanischen Anbieter Teradata und SAS veranstalteten kürzlich ihre Europa-Konferenzen und waren wechselseitig auch Sponsoren.

Rüdiger Maier



„Es gibt im Umfeld der Business Intelligence (BI) viele verschiedene Themen, auf die sich die jeweiligen Anbieter spezialisiert haben. Während Teradata den Schwerpunkt mit seiner rein analytischen Datenbank im Data Warehousing hat, ist SAS vorwiegend auf Data Mining und inzwischen auch auf Reporting spezialisiert. So ergänzen sich diese beiden Anbieter sehr gut und haben nur wenig Überschneidungsflächen“, erläutert Gartner-Analyst Andreas Bitterer am Rande der Teradata-Konferenz in Istanbul.

Andere Gebiete seien BI-Plattformen (Cognos/IBM, Microstrategy, SAP etc.) oder die Befüllung von Datawarehouses (z. B. Analytica). Der BI-Markt werde auch heuer etwa 4 - 6 % wachsen, es werde aber zu einer weiteren Konsolidierung im Bereich der Plattformen kommen. „Es ist jetzt ein guter Zeitpunkt, um die BI-Anwendungen im Unternehmen in Ordnung zu bringen und sich etwa dem Thema Master Data Management mehr zu widmen. Nur durch eine gute Datenbasis und eine klare Ziel-Definition für BI wird sich der Nutzen von BI in Unternehmen erhöhen“, mahnt der Analyst.

Zur in Istanbul viel diskutierten Ankündigung, künftig SAP NetWeaver Business Warehouse (SAP NetWeaver BW) auf der Teradata-Datenbank laufen zu lassen, meint

Bitterer: „Da bei vielen Kunden beide Systeme bereits im Einsatz sind, ist das ein praktikabler Ansatz. Allerdings wird eine entsprechende Lösung erst nächstes Jahr verfügbar sein.“ Die Kontakte zwischen den beiden Anbietern verstärkten sich nach der Übernahme des amerikanischen BI-Anbieters Business Objects durch SAP, da die beiden amerikanischen Unternehmen bereits vorher gemeinsame Projekte durchführten. SAP habe etwa 15.000 Kunden für seine BW-Lösung, die aber bei der heute zu verarbeitenden Datenmenge an die Grenzen der Leistungsfähigkeit stießen.

Der BI-Markt wird auch heuer etwa 4 - 6 % wachsen, eine weitere Konsolidierung im Bereich der Plattformen ist aber abzusehen: Gartner-Analyst **Andreas Bitterer**



„Bei Datenmengen von 10-20 Terabyte wird das Laden sehr schwierig und die Daten-Aggregate sind praktisch nicht mehr zu bewältigen“, so Bitterer. SAP habe ja mit dem BW Accelerator eine memory-basier-

te Lösung am Markt, die aber sehr teuer sei. Mit der angekündigten Zusammenarbeit werde eine gute Skalierbarkeit und eine Beschleunigung des Ladevorgangs zu geringeren Kosten möglich. „Notwendig wird dabei aber ein Upgrade von SAP BW, um dann etwa eine fünffache Geschwindigkeit in der Verarbeitung zu erreichen.“

### SAS: Konzentration auf den Finanzbereich

Ganz auf Banken und Finanzdienstleister hat sich SAS heuer bei seiner Kunden-Veranstaltung in London konzentriert. In vielen Diskussionsrunden wurden die aktuellen Probleme diskutiert und Wege aus der Finanzkrise aufgezeigt. Dabei wurde aber auch klar, dass die derzeitige Entwicklung nationale und internationale Behörden und Gesetzgeber oft überfordert, da die Wurzeln der weltweiten Probleme sehr vielfältig sind.

Diese Sicht unterstreicht auch eine im Auftrag von SAS vom Marktforschungsinstitut Economist Intelligence Unit durchgeführte Umfrage unter 334 Führungskräften, die besagt, dass Finanzdienstleister die bestehenden Risikomanagement-Systeme für unzureichend halten. Neben der schlechten Datenqualität seien mangelhaftes Fachwissen sowie die fehlende Risikokultur die größten Hindernisse. Nur bei 40 % der Be-

fragen ist das Bewusstsein für die Bedeutung des Risikomanagements im gesamten Unternehmen verankert.

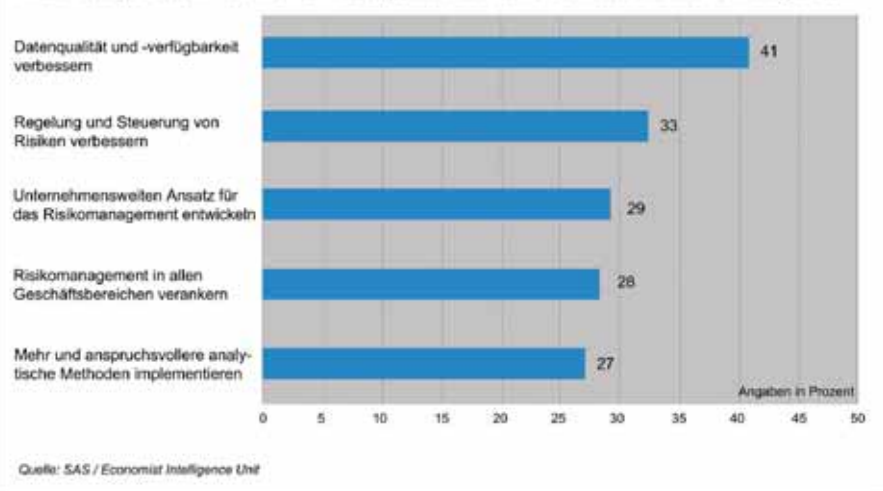
Die Studie weist ebenfalls aus, dass das Vertrauen in die Politik nicht sehr groß ist. Die Befragten sind davon überzeugt, dass die Umstrukturierungen im Risikomanagement der Unternehmen weitreichend sein werden. Mehr als die Hälfte der Teilnehmer gab an, dass sie ihr Risikomanagement bereits grundlegend auf den Prüfstand gestellt hätten oder dies beabsichtigten. Dabei zielten sie auf eine Verbesserung der Datenqualität und -verfügbarkeit, eine Stärkung der Risk Governance, eine Verschiebung hin zu einem unternehmensweiten Ansatz im Risikomanagement sowie auf die engere geschäfts- und prozessübergreifende Integration der Risiken.

Obwohl die Finanzkrise Vertrauen in das Risikomanagement genommen hat, unterstreicht die Umfrage die Notwendigkeit, Performance Management und Risikomanagement miteinander zu verknüpfen. Alle Abteilungen der Finanzdienstleister und nicht nur die für die Kreditvergabe verantwortlichen Mitarbeiter müssen wissen, wie ihre Entscheidungen die Risikoexposition ihres Unternehmens beeinflussen. Dies gilt für das Marketing genauso wie für den Vertrieb - sie dürfen mit ihren Aktivitäten nicht unwissentlich konzentrierte Risiken schaffen oder solche verbergen.

„Die Umfrage bestätigt überzeugend: Finanzdienstleister sind gefordert, mit einer

## Der Schuh drückt bei der Datenintegration

Finanzmanager sehen vor allem bei Datenqualität und Risk Governance akuten Handlungsbedarf



„Welche Themen werden Sie im Laufe des Jahres mit Priorität behandeln?“ Über 330 Manager bei Finanzdienstleistern sehen laut einer Umfrage im Auftrag von SAS erhebliche Defizite bei den bestehenden Risikomanagement-Systemen. (Grafik SAS)

umfassenden Neustrukturierung ihres Risiko- und Performance Managements mehr Transparenz zu schaffen, um so bessere Entscheidungen treffen zu können“, erklärt dazu Robert Stindl, Manager Business Solutions bei SAS Austria. „Der Schlüssel zum Erfolg liegt im Aufbau einer Infrastruktur für das Risikomanagement, die einen ganzheitlichen Blick auf die Risiken innerhalb

der Organisation ermöglicht. Dabei kommt es darauf an, die Risikosteuerung sowohl ins Tagesgeschäft als auch in die Entwicklung der übergeordneten Geschäftsstrategien einzubinden.“

### Anwender eBay

Der Österreicher Oliver Ratzesberger ist vor

## FIX im Business

### Funktional

Günstige Telekommunikationslösungen für Ihr Unternehmen - vom zuverlässigen Internetanschluss bis hin zur kostensparenden Telefonie.

### Ideal

Qualitativ hochwertige Services und im Bedarfsfall Soforthilfe rund um die Uhr an 7 Tagen in der Woche.

### X-fach erprobt

Zufriedene Kunden und beste Referenzen österreichweit, quer durch alle Unternehmensgrößen und Branchen.



Business-  
lösungen

Rechenzentrum für Outsourcing

SAS investiert in der Wirtschaftskrise: Der Softwarehersteller wird am Unternehmenssitz in Cary, North Carolina (USA), ein neues Rechenzentrum für internes Cloud Computing bauen. Damit deckt das Unternehmen insbesondere den Bedarf an zusätzlichen Kapazitäten für die Datenverarbeitung, der durch neue On-demand- und gehostete Lösungen

entsteht. Mit der wachsenden Nachfrage nach diesen Angeboten schafft SAS zugleich neue Arbeitsplätze in Forschung und Entwicklung. Der 3.500 m<sup>2</sup> große Bau entspricht höchsten Umweltstandards. Die Investitionssumme liegt bei 70 Mio. US-Dollar; etwa 1.000 Personen sind an Planung und Errichtung des Rechenzentrums beteiligt.

zehn Jahren mit seiner Frau nach Kalifornien ausgewandert und seit fünf Jahren bei eBay für die IT verantwortlich. „Bereits 2002 hat eBay seine Oracle-Datenbank abgelöst und mit Teradata ein Warehouse aufgebaut. Heute ist dies meines Wissens die weltweit größte Installation von Teradata“, erläutert Ratzesberger im MONITOR-Gespräch. Jährlich verdoppeln sich hier die Datenmengen, etwa 5.000 Nutzer und 700 Analysten greifen auf das System zu.

**Robert Stindl**, Manager Business Solutions bei SAS Austria: „Finanzdienstleister sind gefordert, mit einer umfassenden Neustrukturierung ihres Risiko- und Performance Managements mehr Transparenz zu schaffen, um so bessere Entscheidungen treffen zu können.“



Im Laufe der Jahre habe der Bedarf nach dezentralen Analysen in den verschiedenen Abteilungen von eBay dazu geführt, dass unzählige kleine „Datamarts“ entstanden seien. „Wir haben die Kosten so eines Datamarts berechnet und sind auf die erstaunliche Summe von 500.000 Dollar jährlich gekommen“, beschreibt der Österreicher seine einschneidende Erkenntnis. Um diese immer weiter wachsenden Kosten in den Griff zu bekommen, habe man begonnen, etwa das riesige Marketing Datamart wieder in das Hauptsystem zurückzuführen. „Wir konnten so über die mit solchen Datenanalysen verbundenen Kosten sehr viel lernen, aber auch über den wachsenden

Bedarf der Abteilungen, möglichst rasch relevante Auswertungen zu bekommen.“ Das Laden großer Datenmengen bzw. die Duplikation der Daten ist sehr aufwändig und führt letztlich auch zum Auseinanderdriften der Datenbestände. „Wir konnten letztlich klar feststellen, dass solche dezentralen Datamarts viel zu teuer sind und gleichzeitig noch schlecht funktionieren. Also suchten wir nach besseren Möglichkeiten“, erläutert Ratzesberger.

Da kam schließlich die Idee auf, „analytics as a service“ anzubieten und Datamarts in einer virtualisierten Umgebung aufzubauen. „So können die Fachbereiche über jeweils 90 Tage mit Verlängerungsoption an der Optimierung ihrer Fragestellung arbeiten, bevor eine endgültige Version in Auftrag gegeben wird“, resümiert der Analyse-Spezialist. Teradata bietet in der Virtualisierungsumgebung eine sehr gute Abkapselungsmöglichkeit, sodass der laufende Betrieb auf der Produktions-Datenbank auf keinen Fall beeinträchtigt werde. „Wir schulen die Anwender in den Abteilungen einen Tag lang ein und stellen ihnen bei Bedarf Spezialisten zur Verfügung.“

Auf diese Weise wurden bereits über 100 Datamarts eingerichtet, die nicht mehr dezentral, sondern direkt in der virtualisierten

Produktionsumgebung laufen. „Innerhalb einer Woche kommen damit gute neue Auswertungen im Test durch die Abteilungen zustande, schlechte Ideen werden bald verworfen. Dadurch sparen wir in der endgültigen Programmierung neuer Auswertungen sehr viel Zeit und unnötige Korrekturläufe“, freut sich Ratzesberger über die erfolgreiche Idee.

In machen Abteilungen, die besonders

Der vor zehn Jahren nach Kalifornien ausgewanderte Österreicher **Oliver Ratzesberger** ist bei eBay Herr über die weltweit größte Data-Warehouse-Installation von Teradata.



häufig neue Auswertungen benötigen, wurden bereits permanente Testumgebungen („Sandboxes“) eingerichtet. Ein weiterer Vorteil sei auch, dass die Abteilungen nun im Umgang mit den Daten immer erfahrener werden und selbst besser vorhersagen können, welche Auswertungen möglich und sinnvoll sind. „Statt monatelanger Entwicklungsarbeit entstehen nun echte neue Auswertungen innerhalb weniger Wochen. Das macht uns wesentlich flexibler und erlaubt eine schnellere Reaktion auf neue Trends unserer Kunden“, unterstreicht der Österreicher den Nutzen moderner IT.

Wichtig sei dabei aber, die Daten möglichst mit allen Details sehr genau abzuspeichern. „Nur was wir in den Daten erfassen, können wir nachher auch auswerten.“ Bei der Unmenge an Daten sei darüber hinaus das Workload Management entscheidend für gute Durchlaufzeiten.

Die Abteilungen erhalten jedenfalls zentral zugeweilte Rechenleistung und Service Levels, für die sie jeweils auch zahlen müssen. „Wie im Großrechnerbereich schon seit langem üblich, sehen die Abteilungen sehr klar, was sie die Auswertungen kosten.“

Glücklicherweise ist die Möglichkeit der exakten Zuweisung der gewünschten Kapazität in der Teradata-Lösung bereits integriert.“



**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](http://www.linbit.com)

# Web-Applikationen-Schutz ist heute ein Muss

Webbasierte Applikationen im Unternehmen werden immer häufiger das Ziel von Angriffen, von extern und intern. Hacker versuchen, über die Anwendungen in das Unternehmensnetzwerk einzudringen, um Datendiebstahl oder Wirtschaftsspionage zu betreiben. Herkömmliche Firewall-Lösungen sind mit den ausgefeilten Angriffsmethoden inzwischen überfordert.

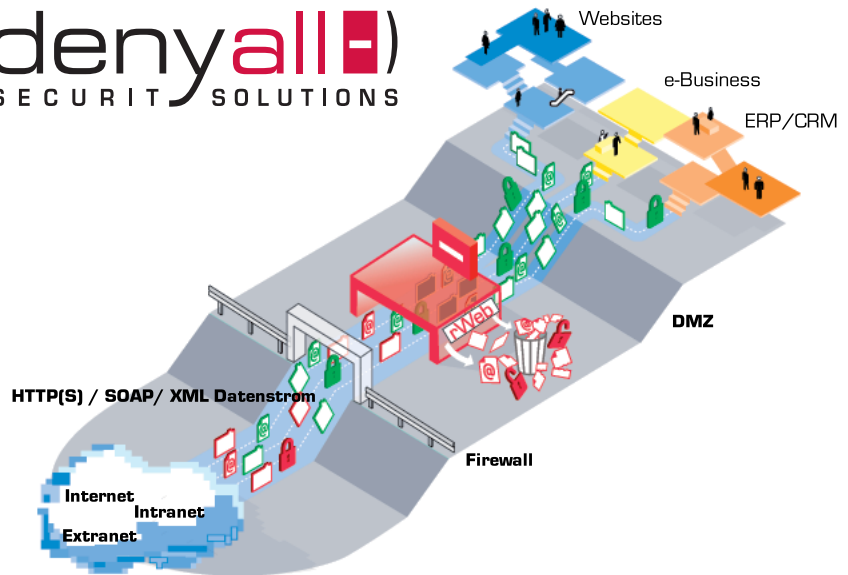
Technische IT-Sicherheitskonzepte, die in den letzten zehn Jahren von Firmen implementiert wurden, haben sich vor allem auf die Absicherung der Netzwerke konzentriert. Firewalls aus z. B. dynamischen Filtern, Proxies und URL-Filter wurden am Internet-Zugang aufgebaut. Dennoch steigt die Zahl der erfolgreichen Einbrüche in Firmennetze dramatisch an.

„Dies hängt u. a. mit dem ansteigenden Kommunikationsbedarf zwischen den einzelnen Organisationseinheiten der Unternehmen zusammen“, weiß Thomas Kohl, Business Development Manager D/A/CH von Deny All, einem der führenden Unternehmen im Bereich Web-Applikationssicherheit. „Mehr globalisierte und automatisierte Prozesse mit Lieferanten, Partnern und Kunden bilden eine immer größer werdende Datenplattform“, so Kohl weiter.

Die darauf zugreifenden webbasierten Anwendungen beispielsweise für die Personalabteilung, Forschung und Entwicklung, Produktion aber auch Web-Applikationen mit direkten Schnittstellen ins Internet bieten erfahrungsgemäß nicht den Sicherheitschutz, der aus Unternehmenssicht und auch entsprechend den gesetzlichen Anforderungen erforderlich ist.

Die Unternehmensapplikationen sind gegen bekannte Angriffsmethoden wie SQL-Injection, Cross-Site-Scripting, Parameter-Manipulation und unbekanntes Angriffen mit herkömmlichen DMZ-Strukturen und Firewalls ungeschützt. Die Angreifer schleusen ihre Attacken zum Beispiel als URLs mit trickreich geänderten Parametern, als http-Header-Werte oder als Benutzerangaben in Formulare einer Web-Anwen-

**denyall**  
SECURITY SOLUTIONS



dung ein. Dieses Gefahrenpotential erhöht sich, wenn ein Unternehmen eine Portalarchitektur aufgebaut hat. Ist der Hacker in diese Architektur eingedrungen, was in den meisten Fällen recht einfach ist, kann er beinahe frei auf die Applikationen und die dazugehörigen Daten zugreifen.

## Web-Application-Firewalls sind State-of-the-Art

Damit ein Unternehmen den wirklichen Gefahren bezogen auf seine Unternehmenswerte, den Applikationen mit den dazugehörigen Daten, wirkungsvoll entgegenzutreten kann, darf nur eine Technik hierzu eingesetzt werden: eine Web-Application-Firewall.

Hierbei ist es wichtig, dass für http(s) sowie XML/SOAP neben den herkömmlichen Schutzmechanismen gegen bekannte Angriffe (wie SQL-Injection, Cross Site Scripting) auch technische Möglichkeiten geboten werden, die Applikationen vor unbekanntes Angriffen zu schützen.

Dabei ist es ausschlaggebend, dass diese Schutzmöglichkeiten so in eine Lösung integriert sind, dass die Erstellung der Regelwerke bei der Erstkonfiguration ebenso automatisiert erfolgen kann wie spätere Anpassungen durch Änderungen in den Applikationen. Denn eines zeigt sich ganz deutlich: oft gibt es einen großen Widerstand seitens der Security-Verantwortlichen

in den Unternehmen, da für sie der Betrieb einer solchen Security-Lösung als sehr aufwendig erscheint. Dies wird durch die Auswahl einer modernen WAF-Solution vermieden. Auch ist die flexible und individuelle Konfiguration des Security-Levels je Applikation ein elementarer Auswahlfaktor.

## Brennpunkt Web-Applikationssicherheit

Nur langsam werden sich Anwender darüber im Klaren, dass sie auf einem Pulverfass sitzen: „Insbesondere die Frage der Zuständigkeit lässt sicherheitsnotwendige Entscheidungen hinauszögern“, weiß Jürgen Kolb, Geschäftsführer von der auf IT Security-Dienstleistungen spezialisierten Antares Netlogix und Deny-All Projektpartner. Da ist der Netzwerkadministrator ebenso gefragt wie der Applikationsingenieur, so Kolb weiter.



**Antares-Netlogix Netzwerkberatung GmbH**  
Feldstraße 13, A - 3300 Amstetten  
Tel.: ++43 (0) 7472 65 480  
Fax: ++43 (0) 7472 65 480-10  
www.netlogix.ws

# Serie: Komplexe Technologie bewerben und verkaufen Der Richtung der Aufmerksamkeit folgen

Mit Pauken und Trompeten auf ein komplexes Technologieprodukt aufmerksam zu machen, funktioniert nur in den seltensten Fällen. Denn die Aufmerksamkeit potenzieller Abnehmer verweilt gerne bei deren eigenen Problemen und lässt sich nur schwer steuern.

Erwin Matys

Wer ein erklärungsbedürftiges Technologieprodukt oder eine spezialisierte Dienstleistung anzubieten hat, der möchte vor allem eines - die Aufmerksamkeit potenzieller Kunden. Viele Anbieter gehen dabei von einer einfachen Überzeugung aus: Die Aufmerksamkeit der Zielgruppe lässt sich auf das eigene Produkt lenken, sofern man nur hartnäckig genug vorgeht.

So naheliegend dieser Ansatz erscheint, bei näherer Betrachtung stellt sich heraus, dass er nicht besonders ökonomisch ist. Denn es ist schwer, die Aufmerksamkeit einer Zielgruppe mit Gewalt auf ein Produkt zu lenken, von der sie noch nicht einmal weiß, dass es für sie interessant sein könnte. So arbeitet man gegen natürliche Widerstände und verpulvert Ressourcen.

## Kunden interessieren sich für sich selbst

Gegen den Strom zu schwimmen ist also wenig nützlich. Aber irgendwie müssen Sie die Aufmerksamkeit Ihrer Zielgruppe ja doch bekommen. Der Schlüssel liegt ganz einfach darin, stets der Aufmerksamkeit der potenziellen Kunden zu folgen.

In dem Kontext, um den es hier geht, kann die Aufmerksamkeit eines Interessenten theoretisch drei unterschiedlichen Bereichen gelten: Erstens einmal ihm selbst, seiner Abteilung oder seinem Unternehmen. Er kann zum Beispiel gerade damit beschäftigt sein, wie er die beruflichen Herausforderungen der nächsten Monate bewältigen wird. Die Aufmerksamkeit des Interessenten kann auch bei Ihnen als Anbieter sein, zum Beispiel dann, wenn Sie gerade in einem persönlichen Dialog mit ihm stehen. Und sie kann natürlich auch dort sein, wo Sie sie letztlich haben möchten, nämlich bei Ihrem Produkt.

Bei allem, was Sie nun vorhaben, sollten Sie sich immer vor Augen halten, dass die Aufmerksamkeit eines Zielgruppenmitglieds in den meisten Fällen bei ihm selbst, seinen Anliegen, Problemen, Herausforderungen usw. sein wird. Wenn Sie das akzeptieren, wird vieles einfacher.

## Dem Kunden folgen und ihn subtil führen

Die Crux besteht also darin, sich stets einer Tatsache bewusst zu sein: Die Aufmerksamkeit Ihrer Zielgruppenmitglieder gilt in den meisten Fällen ihren eigenen Herausforderungen und nicht Ihnen als Anbieter und schon gar nicht Ihren Produkten. Wenn Sie die Aufmerksamkeit ihrer Zielgruppe erhalten möchten, dann müssen Sie sich erst den Themen Ihrer Zielgruppe anpassen.

Das kann auf vielfältige Weise geschehen: Wenn Sie zum Beispiel eine Zielgruppe für ein neues Technologieprodukt interessieren möchten, empfiehlt es sich nicht, mit der Tür ins Haus zu fallen. Es ist wesentlich nützlicher, wenn Sie mit Ihrer Marktkommunikation erst eines der Probleme ansprechen, für das Ihr neues Produkt eine Lösung bietet. Damit holen Sie Ihren zukünftigen Kunden dort ab, wo er gerade steht (bei sei-

Erwin Matys ist Kommunikationsberater und Verfasser mehrerer 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](mailto:erwin@matys.at)



nen aktuellen Problemen) und laden seine Aufmerksamkeit dorthin ein, wo Sie sie haben möchten (bei Ihrem Produkt).

In der Folge ist es möglich, die Aufmerksamkeit des Interessenten eine Zeitlang bei Ihrem Produkt zu behalten - und aufzuzeigen, wie das Produkt in der Lage ist, die Situation des Kunden zu verbessern. Da Sie dann bereits eine Verbindung zur Situation des potenziellen Kunden hergestellt haben, können Sie an dieser Stelle alle relevanten Informationen vermitteln und werden dabei - zumindest im persönlichen Kontakt - auch die Aufmerksamkeit des Interessenten behalten. Aber bedenken Sie - sobald der zukünftige Kunde mit Ihrem Produkt und mit Ihnen als Anbieter vertraut ist, geht seine Aufmerksamkeit automatisch wieder auf ihn selbst zurück. Im günstigsten Fall beginnt er zu überlegen, wie sich der Einsatz Ihres Angebots in seiner Welt auswirken würde. Auch dieser Bewegung kann wieder gefolgt werden - indem zum Beispiel eine Situation geschaffen wird, in der er das Produkt ausprobieren kann, vielleicht sogar im Rahmen einer Teststellung im eigenen Unternehmen.

Wie dieser simplifizierte Ausschnitt eines Kaufprozesses zeigt, ist die Richtung der Aufmerksamkeit eines potenziellen Abnehmers ständigen Bewegungen unterworfen. Je geschickter man als Anbieter diesen Bewegungen folgt, umso mehr Chancen ergeben sich, mit dem eigenen Angebot überzeugen zu können.

### Kostenloses Booklet

#### Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen

dipl.ing. erwin matys  
marketing & communications

Mehr Hinweise, wie Sie in der Kaufabschlussphase für erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen vorgehen können, finden Sie auf der MONITOR-Website. Dort steht das 50-seitige Booklet „Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen“ unter [monitor.co.at/matys](http://monitor.co.at/matys) für Sie zum kostenlosen Download bereit.

# Controlling in der Logistikbranche

Die deutsche Krage-Gruppe setzt bei der Liquiditäts-, Kredit- und Investitionsplanung sowie bei Plan-Ist-Vergleichen auf den Professional Planner von WINTERHELLER software.

Das 1919 gegründete, inhabergeführte, mittelständische Dienstleistungsunternehmen bietet individuelle Logistik- und Transportlösungen innerhalb der Supply Chain an. Bisher wurden an den drei Standorten in Hannover, Potsdam und Schwanebeck Anwendungen auf Basis von Professional Planner 1.3.1 und MS Excel mit jeweils manueller Dateneingabe eingesetzt. Die laufende Datenübernahme und Wartung der Systeme bei Änderungen erforderte einen nicht unerheblichen Einsatz.

Um zukünftig mit weniger Zeitaufwand und geringerer Fehleranfälligkeit aussagekräftige Daten in Professional Planner

an jedem Standort zur Verfügung zu haben, wurde der Umstieg auf die aktuelle Version von Professional Planner beschlossen. Außerdem sollte ein automatisierter Datenimport aus den unterschiedlichen Vorsystemen möglich sein.

Hierbei erwies sich Professional Planner mit seiner excelähnlichen Oberfläche wieder als passendes Tool. „Die automatisierte Datenübernahme aus den Vorsystemen hat uns eine enorme Zeitersparnis und 100%ige Datensicherheit gebracht. Dazu trägt auch die integrierte Rechenlogik der Business Content Library bei, die Erfolgs-, Finanz- und Bilanzdaten in Konsistenz bringt“, erläutert Thomas Schwark, Assistent der Geschäftsleitung/ Finanzcontrolling, Krage Speditionsgesellschaft mbH.

Die Lösung unterstützt durch die flexiblen Importmöglichkeiten ein optimiertes Zusammenspiel mit den Vorsystemen. Dadurch können auch Szenarien durchgespielt und Simulationen durchgeführt werden. Der integrierte Importmanager wandelt die Daten aus der Finanzbuchhaltung in fertige Übersichten und Berichte um. Die Datensicherheit ist selbst bei komplexen Kostenstellen- und Kostengruppenstrukturen gegeben. Vergleiche und Planungen in der Unternehmensgruppe lassen sich durch die gemeinsame Datenbasis effizienter durchführen. Außerdem wurde der manuelle Aufwand bei der Datenaufbereitung reduziert, und die Mitarbeiter können sich auf die wesentlichen Aufgaben im Controlling konzentrieren.


„Die Daten und Kennzahlen stehen sofort nach dem Import an jedem unserer



Standorte zur Verfügung. Fehlende oder falsche Zahlen durch Eingabefehler gehören der Vergangenheit an, und das bei einem enormen Zeitvorteil, der nun für die eigentliche Controllingtätigkeit zur Verfügung steht“, freut sich Schwark.

## Professional Planner Free

Ab sofort stellt WINTERHELLER software die Budgetierungs- und Planungssoftware Professional Planner als aktuelle kostenlose Einzelplatz-Vollversion bereit. Sie ist für jedermann ohne Registrierung zugänglich und einsetzbar. Empfohlen für Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern bietet die Software vollen Funktionsumfang.

Für die nächst höhere kostenlose Vollversion der Software (ab 50 Mitarbeiter) muss sich der User auf der Website registrieren. Zusätzlich bietet das Unternehmen eine breite Palette von Professional-Planner-Zusatzangeboten, Supportleistungen und Lösungsangeboten an. 

## WINTERHELLER

Die WINTERHELLER software GmbH mit den Hauptniederlassungen in Graz (Österreich) und Düsseldorf (Deutschland) wurde 1988 von Prof. Dr. Manfred Winterheller gegründet und steht seit über 20 Jahren als führender Lösungsanbieter im Bereich Unternehmenssteuerung für höchste Produktivität und Effektivität.

Als Spezialist im Bereich Corporate Performance Management (CPM) ist WINTERHELLER software der Ansprechpartner für Unternehmen und Konzerne aller Branchen und bietet fertig geschürte Komplettpakete sowie maßgeschneiderte Individuallösungen an. Darüber hinaus zeichnet sich WINTERHELLER software durch hohe Beratungskompetenz und langjährige Erfahrung in Planung, Konsolidierung, Analyse, Datenmanagement, Reporting und Projektmanagement aus. Über 4.500 Unternehmen aller Größen und Branchen setzen täglich auf WINTERHELLER software.  
www.winterheller.com

## Der Nutzen

- Abruf der Informationen von jedem Standort aus,
- Vereinfachung der Datenerfassung und -zusammenführung (Reduktion von zwei Stunden auf wenige Minuten pro Periode),
- regelmäßige Durchführung von Soll-Ist-Vergleichen mit nur geringem Aufwand,
- automatische Datenübernahme aus den unterschiedlichen Vorsystemen (reduzierter Aufwand für die Datenerfassung, höchste Datengenauigkeit),
- flexible Darstellung der Daten anhand eigener Dokumente, Diagramme und Reports,
- konsistente Darstellung aller Finanzdaten und Kennzahlen auf Knopfdruck (Fehlerquote tendiert gegen 0 %),
- integrierte Erfolgs-, Finanz- und Bilanzplanung,
- automatische Darstellung von geänderten Unternehmensstrukturen in allen Dokumenten.

## Problemlöserin

**Petra Jenner hat mit Februar 2009 die Geschäftsführung der Österreich-Niederlassung von Microsoft übernommen und will gerade jetzt zu aktiver Problemlösung motivieren.**

Rüdiger Maier

„Besonders in schwierigen Zeiten sind Unternehmen dazu aufgerufen, sich zu fragen: Was wird der Markt in Zukunft brauchen?“, plädiert die energiegeladene deutsche Top-Managerin mit langjähriger Businesserfahrung in Zentral- und Nord-europa für mehr Optimismus und Aufbruchstimmung angesichts der wirtschaftlichen Probleme.

Die Zeit geringerer Auftragsbestände sollte nicht so sehr zur grüblerischen Selbstbetrachtung als vielmehr zur aktiven Planung genutzt werden. Es gelte sich zu fragen, welchen Wert ein Kunde den angebotenen Lösungen beimesse und wie dieser Wert weiter gesteigert werden könne. Aktivitäten, wie die Analyse des Kundenpotenzials, bieten die Chance, die schwierige Phase für eine strategische Neuausrichtung zu nutzen.

„Das Senken interner Kosten ist nur bis zu einem bestimmten Grad sinnvoll. Darüber hinaus gilt es jetzt mehr denn je, neue Kunden durch überzeugende Angebote zu gewinnen!“ Gerade angesichts des Umdenkens in vielen IT-Abteilungen sieht die Geschäftsführerin ungehobene Potenziale: „Die wirtschaftlichen Anforderungen an ein Unternehmen müssen mit der IT-Infrastruktur immer enger verzahnt werden. Das erfordert intensives Umdenken bei allen Beteiligten und ist mit einiger Anstrengung verbunden“, weiß Jenner aus Erfahrung.

### Partner-Wirtschaftssystem weiter ausbauen

Die neue Geschäftsführerin leitet 340 Mitarbeiter und ist verantwortlich für das österreichische Partner-Wirtschaftssystem, das über 5.000 Unternehmen und rund zwei Mrd. Euro Wertschöpfung umfasst. „Wir wollen weitere Partner gewinnen

und die Intensität der Zusammenarbeit insgesamt verstärken. Gerade die breite regionale Verankerung über die Partner stärkt unseren Zugang zum Markt.“

Heute seien IT-Anbieter immer mehr auch Strategieberater für Unternehmen, was sich auch bei den Partnern widerspiegeln müsse. „Wir müssen gemeinsam mit den Partnern den Nutzen von IT-Lösungen noch stärker betonen und vorzeigen“, weiß Jenner. So sei etwa das Thema Unified Communication gerade in Zeiten sinkender Reisebudgets für Firmen besonders interessant: „Mit unserer VoIP-Lösung, die auch eine Kamera enthält, lassen sich Reisekosten einsparen, und die Kommunikation wird trotzdem nicht eingeschränkt.“ Aber auch Technologien, wie die Virtualisierung am Server und Desktop oder SaaS (Software as a Service), seien für Partner interessante Geschäftsfelder. „Bei den webbasierten Lösungen stehen wir noch ziemlich am Anfang, aber die Nachfrage wächst und unsere Partner entwickeln neue Angebote.“ Diese Services würden dann auf eigenen Veranstaltungen den Kunden gezeigt und mit entsprechend übersichtlichen Preismodellen (z. B. Monatsmiete) angeboten.

### Innovation Center

„In unserem Innovation Center M.I.C. wollen wir junge Leute für unsere Partner ausbilden und diesen breite Test- und Trainingsmöglichkeiten anbieten“, so Jenner. Fort- und Weiterbildung sei ein zentraler Punkt der Zukunft zur Sicherung von Arbeitsplätzen und zur Teilhabe an der Informationsgesellschaft. Kürzlich überreichte Jenner im M.I.C. gemeinsam mit Wissenschaftsminister Johannes Hahn erstmalig den mit 10.000 Euro dotierten Microsoft Innovation Award (Preisträger: EDOCTA). „Wenn die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen härter werden, ist



„Österreich sollte seine oft ausgezeichneten IT-Leistungen noch besser kommunizieren.“ - **Petra Jenner**, seit Februar 2009 mit der Geschäftsführung von Microsoft Österreich betraut

es besonders wichtig, mit Innovation und Pioniergeist entgegenzuwirken. Deshalb haben wir uns entschlossen, auch 2009 einen Innovation Day zu veranstalten und unsere zahlreiche Maßnahmen rund um das M.I.C. voranzutreiben“, so die Geschäftsführerin.

Heute gibt es bereits über 120 M.I.Cs in mehr als 30 Ländern. Ein M.I.C führt selbst keine Forschung durch - es ist eine Plattform für zahlreiche Partner, die in Innovationsbereichen tätig sind. Im Mittelpunkt der Wiener Aktivitäten stehen die Themen Fachkräftemangel in der IT, Offene Standards & Interoperabilität sowie Unified Communication. „Wir brauchen einen optimistischen Blick in die Zukunft und sollten die österreichischen IT-Aktivitäten noch breiter darstellen. In diesem Land gibt es eine gute Mischung aus Tradition und Innovation, die es weiter zu entwickeln gilt“, plädiert Jenner auch zu mehr Mut in der Darstellung der heimischen IT-Leistungen.

[www.microsoft.at](http://www.microsoft.at)

# Wann kommt nun das Semantic Web?

Gemäß der Vision des Web-Erfinders Tim Berners Lee soll das „Semantic Web“ - ein Web der Daten - das Web, wie wir es kennen, erweitern: Neben Menschen werden vom Semantic Web insbesondere Maschinen profitieren, weil sie Inhalte von Webseiten verstehen und verarbeiten können.

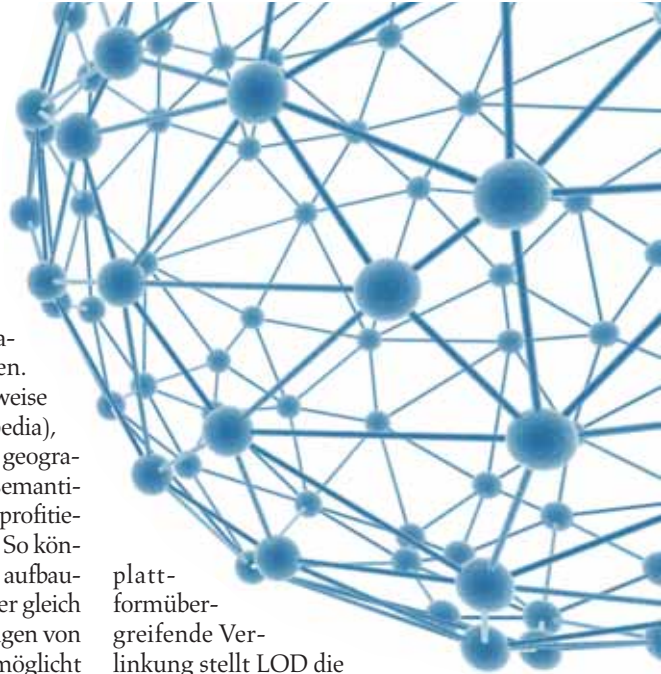
Alexander Stocker  
Klaus Tochtermann

Seit der Präsentation der „Semantic Web Road Map“ im Jahr 1998 arbeiten Forscher aus aller Welt fieberhaft daran, diese Vision in die Realität zu überführen. So wurden in den letzten Jahren durch das World Wide Web Consortium - W3C ([www.w3.org](http://www.w3.org)) eine Reihe von Standards, Technologien und Projekten verabschiedet.

Damit das Semantic Web zur Realität wird und den Menschen durch intelligente Anwendungen eine Menge an Arbeit abnimmt, muss zuerst ein „Henne-Ei-Problem“ überwunden werden: Bevor Unternehmen erste richtige Semantic-Web-Anwendungen entwickeln, bedarf es einer hinreichenden Menge strukturierter und verlinkter Daten. Ohne diese fehlt den künftigen Anwendungen jeglicher Input, und sie funktionieren nicht. An dieser Stelle wären die großen Datenanbieter gefragt. Jedoch mangelt es diesen noch an Motivation, ihren Datenschatz in ein kompatibles Format zu bringen und mit anderen zu verlinken. Der Grund besteht darin, dass bisher keine nutzenstiftenden Anwendungen für Endnutzer vorhanden sind. Ohne Daten keine Anwendungen und ohne Anwendungen keine Daten; Punkt!

Eines der vielversprechendsten Projekte des W3C stellt „Linking Open Data - LOD“ ([linkeddata.org](http://linkeddata.org)) dar, um einen Weg aus diesem Dilemma zu finden. LOD will maschinenverarbeitbare, verlinkte und offene d. h. für jedermann verwendbare Datensätze, im Web bereitstellen. Populäre Datensätze sind beispielsweise [dbpedia.org](http://dbpedia.org) (die semantische Wikipedia), [geonames.org](http://geonames.org) (ein Set semantischer geografischer Daten) oder [dbtune.org](http://dbtune.org) (ein semantisches Musikarchiv). Unternehmen profitieren von LOD auf vielfältige Weise: So können sie intelligente auf LOD-Daten aufbauende Anwendungen entwickeln oder gleich selber eigene Daten für Anwendungen von Dritten bereitstellen. Natürlich ermöglicht LOD auch lediglich einen strukturierten Austausch von Daten zwischen eigenen isolierten Websites.

Die britische BBC ([www.bbc.co.uk](http://www.bbc.co.uk)) zählt zu den ersten Unternehmen, die die Möglichkeiten des Semantic Webs nutzen. Als Medienunternehmen publiziert die BBC große Mengen an Daten am Web. Historisch gewachsen entstand so eine Vielzahl isolierter BBC-Micro-Sites. Die Ausschöpfung des gesamten Web-Potenzials gelang der BBC jedoch bisher nicht, weil die im Web publizierten Daten bisher nicht miteinander verlinkt werden konnten. So blieb es Nutzern beispielsweise verborgen, was die BBC alles zu einer bestimmten Band publiziert hat, oder in welchem BBC-Kanal ein bestimmter Song das nächste Mal gespielt wird. Zudem erhielten Nutzer auf BBC-Websites bisher nur solche Informationen, die die BBC selbst publiziert hat, obwohl das Web zu diesem Thema bestimmt viel mehr „wüsste“. Durch gemeinsame Datenstandards und



plattformübergreifende Verlinkung stellt LOD die geeigneten Konzepte und Technologien bereit, um dieses angesprochene Potenzial besser zu aktivieren. So nutzt BBC Music ([www.bbc.co.uk/music](http://www.bbc.co.uk/music)) die Daten von Dbtune und Dbpedia und verlinkt diese in eigene BBC-Webseiten. BBC-Nutzer merken davon wenig bis gar nichts, da die Vernetzung der Daten automatisch im Hintergrund passiert. Lediglich urheberrechtliche Hinweise zeugen von der Nutzung von Fremddaten. Zusätzlich stellt die BBC mit „BBC Playcountdata“ ([www.bbc.co.uk/radio/labs/](http://www.bbc.co.uk/radio/labs/)) und „BBC Programmes“ ([www.bbc.co.uk/programmes](http://www.bbc.co.uk/programmes)) offene Daten für Drittanbieter im Web zur Verfügung, damit diese BBC-Daten einfacher in eigene Anwendungen integrieren können.

Mit Linked Open Data ist dem W3C ein wichtiger Schritt gelungen, um die Semantic Web-Vision-Realität werden zu lassen. LOD reiht sich damit in die Palette von Wissenstechnologien ein, die auf der diesjährigen I-KNOW ([www.i-know.at](http://www.i-know.at)) von 2.-4. September in Graz praxisnah präsentiert werden.

*Alexander Stocker* forscht am Know-Center und am Institut für Vernetzte Medien von JOANNEUM Research zu Web 2.0 und Semantic Web.

*Klaus Tochtermann* ist Geschäftsführer des Know-Centers, Leiter des Instituts für Wissensmanagement der Technischen Universität Graz und Leiter des Instituts für Vernetzte Medien von JOANNEUM Research.

## I-KNOW 09

### 9. Internationale Konferenz für Wissensmanagement und Wissenstechnologien

Organisiert von Know-Center und Technische Universität Graz

2.-4. September 2009, Messe Congress Graz

Frühbucherbonus bis 31. Juli 2009

Weitere Informationen und Anmeldung unter [www.i-know.at](http://www.i-know.at)

I-KNOW 09 findet gemeinsam mit I-SEMANTICS - Internationale Konferenz für Semantische Systeme statt.

## Für die Krise

Wenn Fachleute gefragt werden, was sie zur Überwindung der Wirtschaftskrise brauchen, kommt oft die Antwort: „Wettbewerbsfähige Produkte“.

Zu den Produkten, die einem das Leben erleichtern können, zählen die Gehäuse und Schaltschränke der KSI. Funktionell, formschön und wirklich unwiderstehlich im Preis.

Es steht eine umfangreiche Auswahl an Modellen und Kombinationsmöglichkeiten bereit.

**Fragen Sie nach!**



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

PROMOTION

## Kostengünstiger Thin Client

Mit dem Igel one bringt Igel Technology einen Thin Client um unter 180 Euro (inkl. MwSt.) auf den Markt. Das Gerät ist für kleine Unternehmen konzipiert, um deren IT-Kosten drastisch zu senken.

Der deutsche Thin-Client-Anbieter präsentiert einen besonders preisgünstigen Thin Client, der speziell auf den Bedarf kleiner Unternehmen und Schulen zugeschnitten ist. Das Low end-Gerät mit der Bezeichnung Igel one kommt im Design der neuen Universal-Desktop-Reihe und ist kaum größer als eine handelsübliche externe Festplatte.

Der Igel one arbeitet mit jeweils einem der fünf gängigsten Server-Based-Computing-Lösungen zusammen: Citrix XenApp, Microsoft Terminal Services, NoMachine NX, Cendio ThinLinc oder Ericom PowerTerm WebConnect. Auch auf virtuelle Umgebungen kann zugegriffen werden. Nach

dem ersten Einschalten wird der Anwender aufgefordert, das für die künftige Nutzung erforderliche Kommunikationsprotokoll festzulegen. Der Igel one ist mit einem VNC-Client ausgerüstet und ermöglicht so die Fernwartung der Geräte.

Die Zielgruppe sind typische Kleinunternehmen, wie z. B. Arztpraxen, Reisebüros oder Anwalts- und Steuerberatungskanzleien, aber auch Schulen. Auch für diese Betriebe empfiehlt sich das Thin Client Computing als kosteneffiziente Alternative zu den klassischen und sehr wartungsintensiven PC-Netzwerken. Als Terminalserver genügt etwa ein leistungsstarker PC, von dem aus sich sämtliche Anwendungen und Daten zentral bereitstellen lassen. Mittels Igel one greifen die Anwender darauf zu, gegebenenfalls auch vom Home Office aus.

Der Umstieg erfordert folglich keine Anwenderschulungen. Gegenüber einer reinen PC-Umgebung entstehen Kosten- und Sicherheitsvorteile: Die Pflege und Aktualisierung von Betriebssystemen und Anwen-

dungen, aber auch die Datensicherung beschränken sich allein auf den zentralen Server bzw. Server-PC.

Das Modell besitzt einen 400-MHz-Eden-Prozessor und eine Firmware mit Igel Embedded Linux. Für den Anschluss von Peripheriegeräten bietet der Thin Client eine VGA-, zwei USB-, eine PS/2- und eine RJ45-Ethernet-Schnittstelle (100 Mbit/s) sowie je einen Audio-Ein- und -Ausgang.  
www.igel.com



# ATI sorgt für hochverfügbare Netzwerke

Allied Telesis (ATI) sorgt mit seinen Netzwerklösungen für Business Continuity und die unterbrechungsfreie Verfügbarkeit geschäftskritischer Applikationen.

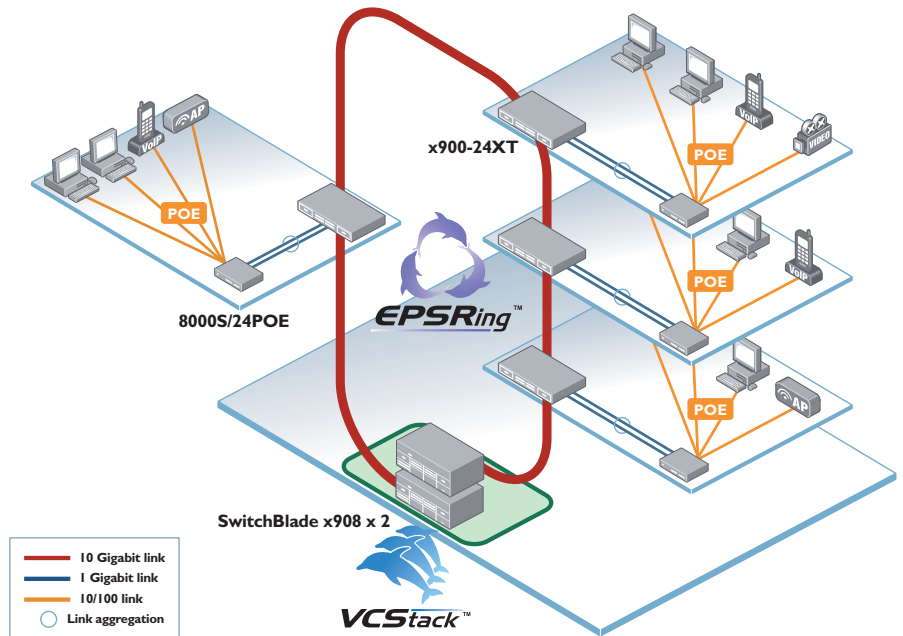
Der weltweit führende Hersteller von Unternehmensnetzwerk-Lösungen hat 2009 „Business Continuity“ zu einem seiner Hauptthemen gemacht. Bedeutet doch die weltweite Vernetzung der globalen Wirtschaft für Unternehmen eine große Herausforderung. Die IT-Infrastruktur muss eine unterbrechungsfreie Verfügbarkeit businesskritischer Applikationen - wie zum Beispiel von ERP-Systemen - rund um die Uhr gewährleisten. Schon kurze Ausfälle können sich existenzbedrohend auswirken.

ATI hat auf der Basis seiner langjährigen Ethernet- und Connectivity-Erfahrung ein umfangreiches Angebot an sicheren und kosteneffektiven ethernet/ IP-basierten Lösungen entwickelt. Damit kann eine flexible und belastbare Infrastruktur aufgebaut werden, die bei Störungen aktiv reagiert, ohne die Einbeziehung passiver „Standby-Komponenten“.

Möglich wird das durch patentierte ATI-Technologien wie beispielsweise:

### Virtual Chassis Stacking (VCS)

VCS sorgt dafür, dass mehrere Switches wie ein Singel Switch konfiguriert und einfacher verwaltet werden können. Durch den Einsatz von Link Aggregation - der Bündel-



Allied Telesis ermöglicht den Aufbau kompletter End-to-End-Netzwerklösungen, die sich durch preiswerte Redundanz bei vollem Investitionsschutz auszeichnen.

lung von mehreren LAN-Schnittstellen zu einem Kanal - werden zudem Datendurchsatz und Ausfallsicherheit erhöht.

IP-Telefonie oder Streaming Video zu keinen Unterbrechungen.

### Ethernet Protection Switching Ring (EPSR)

EPSR ist eine Highend-Lösung, um im Fehlerfall mit extrem schnellen Umschaltzeiten Netzwerknoten innerhalb eines ausfallsicheren Switch-Rings verfügbar zu halten. Es kommt dadurch auch bei besonders kritischen Anwendungen wie



**Allied Telesis Austria GmbH**  
 Business Park Vienna  
 Wienerbergstraße 7, A-1100 Vienna  
 Tel.: +43-1-876 2441  
 www.alliedtelesis.at

PROMOTION



## 95 % der Leser nutzen Artikel und Inserate im MONITOR als Quelle für weiterführende Informationen im Internet.

(Leserbefragung 2008/09)



Hersteller	Produktname	Home / Office	Office / Abteilung	Faxfunktion	Seiten / min (sw)	Seiten / min (f)	Format max.	Printvolumen / Monat	Laninterface	Besonderheiten	*Endpreis	Bezugsquelle
BROTHER	MFC-250C			✓	27 (20)	22 (18)	A4	2.500		6-Farbdruckqualität mit 4 separaten Patronen dank 1,5 pl Tröpfchen-Technologie, Kopieren ohne PC, lichter, randloser Fotodruck in A4 und A6, Fotodirektdruck, Faxen mit und ohne PC	99,-	Brother 01/610 07-0
BROTHER	MFC-490CW			✓	33 (20)	27 (18)	A4	2.500	✓	Integrierter LAN/WLAN-MFC-Server und 3,3" LCD-Farbdisplay, Farbkopierer, -drucker, -fax, -scanner, Werbefax-Löschfunktion, Scan-to-E-Mail, -Bild, -Text, -Datei, -PDF, -USB-Stick, -Speicherkarte, Fotodirektdruck	159,-	Brother 01/610 07-0
BROTHER	MFC-6890CDW	✓	✓	✓	35 (28)	28 (20)	A3, A4	5.000	✓	Farbkopierer, -drucker, -fax, -scanner bis A3, integrierter LAN/WLAN-MFC-Server und 4,2"-Touchscreen-Farbdisplay, Duplexdruck inkl. Broschürendruck bis A4, Direkt-Funktionen zum Scannen, randloser Fotodruck, Fotodirektdruck	389,-	Brother 01/610 07-0
CANON	PIXMA MP540	✓			24	17	A4		✘	Drucken, Scannen, Kopieren, Direktdruck von Kamera, Speicherkarte und Fotohandy, 5,0 cm TFT-Farbdisplay mit Easy-Scroll-Bedienrad, 2 Papiereinzüge, 4 getrennte Tintentanks	99,-	Canon Austria GmbH 01/661 46-0
CANON	PIXMA MP620	✓			24	19	A4		✓	Drucken, Scannen, Kopieren, netzwerkfähig (kabellos, kabelgebunden), Premium-Foto-Multifunktionssystem mit Easy-Scroll-Bedienrad und 6,2 cm TFT-Farbdisplay	159,-	Canon Austria GmbH 01/661 46-0
CANON	PIXMA MP630	✓			24	17	A4		✘	Drucken, Scannen, Kopieren, Premium-Foto-Multifunktionssystem mit 6,2-cm-TFT-Farbdisplay, Easy-Scroll-Bedienrad, DVD/CD-Direktdruck und Duplexdruck/-kopie, 2 Papiereinzüge, 5 getrennte Tintentanks	189,-	Canon Austria GmbH 01/661 46-0
EPSON	Stylus Office BX600FW	✓	✓	✓	38	38	A4		✓	Integriertes Fax, automatischer Dokumenteneinzug, integrierte WiFi- und Netzwerkschnittstelle, 6,3 cm großes LC-Farbdisplay zum PC-unabhängigen Druck via USB DirectPrint, PictBridge und Speicherkarten	239,-	Epson Infoline (gebührenpflichtig) 0810 200 113
EPSON	Stylus Photo PX700W	✓	✓	✓	40	40	A4		✓	Drucken, Kopieren und Scannen, Wi-Fi- und Ethernet-Schnittstelle, Papierkassette für zwei unterschiedliche Medien mit Einzug von vorne, LCD-Farbdisplay für Direktdruck und Bildbearbeitung ohne PC, optional: automatische Duplexeinheit	249,-	Epson Infoline (gebührenpflichtig) 0810 200 113
EPSON	Stylus SX600FW	✓		✓	38	38	A4		✓	4-in-1-Multifunktionsgerät mit Fax und integrierter WiFi- und Netzwerkschnittstelle für kabelloses Drucken und Scannen, Direktdruck	219,-	Epson Infoline (gebührenpflichtig) 0810 200 113
HEWLETT-PACKARD	Officejet Pro 8500 Wireless All-in-One		✓	✓	35	34	A4	15.000	✓	Wirelessoption, Duplexdruck, automatische 35-Blatt-Dokumenten-Zuführung	399,-	Hewlett-Packard Ges.m.b.H. 01/811 18-0000
HEWLETT-PACKARD	Photosmart Premium mit Fax	✓			33	32	A4	2.500	✓	Wireless und Bluetooth, PC-freier Druck, 6,1 Zentimeter großes Farbdisplay, Steckplätze für Speicherkarten	299,-	Hewlett-Packard Ges.m.b.H. 01/811 18-0000
LEXMARK	X4650	✓			25	18	A4	3000	✓		89,-	LEXMARK 01/797 32-0
LEXMARK	X7675				32	27	A4	5.000	✓		199,-	LEXMARK 01/797 32-0
LEXMARK	X9575	✓			33	28	A4	7.500			249,-	LEXMARK 01/797 32-0
XEROX	Phaser 8560 MFP				30	30	A4	85.000		Solid-Ink-Technologie, Passwortschutz für Farbkopien, Buchkopieren, Broschürendruck, Sortierung, Deckblätter, Bildzentrierung, Bildverschiebung, Mehrfachnutzen, Verkleinern/Vergrößern	1.889,-	Xerox Austria GmbH 01/240 50-0

## „Club ARP“ beschäftigte sich mit Green-IT

ARP Datacon startete eine Veranstaltungsserie, die in kompakter Form aktuelle IT-Themen in zwangloser Atmosphäre vermitteln soll. Bei der kürzlich abgehaltenen zweiten Veranstaltung stand das Thema „Green IT“ im Mittelpunkt.

Umweltprobleme, die Klimaänderung und steigende Energiepreise zeigen, dass die Ressourcen der Erde nicht unerschöpflich und nicht gratis sind. Der weltweite CO<sup>2</sup>-Ausstoß der IT ist mit 2 % immerhin ähnlich hoch wie derjenige der gesamten zivilen Luftfahrt. Ökologische Aspekte und reduzierter Energieverbrauch werden deshalb auch in der IT von Unternehmen immer wichtiger. Die renommierten Hersteller Fujitsu und Lexmark haben im Rahmen der Club-ARP-Veranstaltung aufgezeigt, dass es verschiedene Möglichkeiten gibt, Energiekosten zu senken.

Lexmark erreicht dies mit einer Printer-

management-Lösung, die dabei hilft, nur das zu drucken, was tatsächlich gedruckt werden muss. Startet der Nutzer einen Druckauftrag, muss er in der Anwendung nicht mehr zwischen verschiedenen Druckern wählen, sondern nutzt immer den zur Verfügung gestellten Follow-me-printing-Drucker. Anschließend kann er zu einem beliebigen Drucker seiner Wahl gehen und dort per Authentifizierung die Druckausgabe starten. Mit dieser Lösung und einer Konsolidierung der Druckerlandschaft können Druckkosten um bis zu 45 % gesenkt werden.

Fujitsu bietet ebenfalls eine breite Auswahl an Möglichkeiten, die helfen, Energie zu sparen und damit die IT-Kosten zu senken: den 0-Watt-Monitor zu Beispiel, der im Standby-Betrieb keinen Strom verbraucht. In Verbindung mit dem neuen 0-Watt-PC wurde gezeigt, dass man hier erheblich Energie sparen kann. Die energiesparenden Server von Fujitsu runden das Sortiment optimal ab. Durch die Nutzung

„Die Vorträge im Club ARP haben gezeigt, dass schon durch kleine Veränderungen in der IT-Landschaft und den Einsatz von gut durchdachten Lösungen ein erheblicher Beitrag zum Umweltschutz



geleistet werden kann.“ - **Thomas Sztavinovszki**, ARP Datacon Österreich

von Green-IT-Produkten lassen sich über 40 % der Energiekosten im IT-Umfeld sparen.

Die nächsten Club-ARP-Veranstaltungen finden am 17.6. an der Alten Donau in Wien und am 26.8. im Elefantenhäus des Tiergartens Schönbrunn jeweils ab 17 Uhr statt. Mehr Infos über das jeweilige Programm und eine Exklusiv-Einladung erhalten IT-Verantwortliche unter Tel. 02236 / 683 100 beim ARP-Team.

## □ Inserentenverzeichnis

Agresso	15
Allied Telesis	45
Antares Netlogix	39
BDC	23
Business Circle	12
CSB	11
Data Systems Austria	19
Fujitsu	4.U
Infor	29
Konica Minolta	Covercorner
KSI	44
Lawson	17
Linbit	38
More	15
mPAY24	42
Nissen & Velten	21
Nittmann & Pekoll	27
PCS Pfundner	25
SoftM Semiramis	13
UPC Austria	37
Wiener Zeitung	5
Winterheller	41

## Vorschau auf Juli/August 2009

Wohin mit den Daten und Dokumenten?  
Von Archivierungssoftware bis zu  
Storagekonzepten spannt sich der  
Bogen dieser Ausgabe.



Branchen MONITOR: Öffentlicher Sektor



Allgemeine E-Mail-Adresse .....office@monitor.co.at  
 Chefredakteur: Dipl.-Ing. Rüdiger Maier .....maier@monitor.co.at  
 Redaktion: Mag. Dominik Troger .....troger@monitor.co.at  
 Anzeigenleitung: Alexander Havlik .....havlik@monitor.co.at  
 Medienberatung: Katharina Lützelberger .....luetzelberger@monitor.co.at  
 Gerhard Steiner .....steiner@monitor.co.at  
 Technischer Leiter & Layout: Gerhard Hegedüs .....hegedues@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) - **Redaktion:** Dominik Troger (dat) - **Autoren:** Conrad Gruber, Erwin Matys, Carl-

Markus Pischwanger, Eric Scherer, Alexander Stocker, Klaus Tochtermann, Christine Wahlmüller, Christoph Weiss - **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.



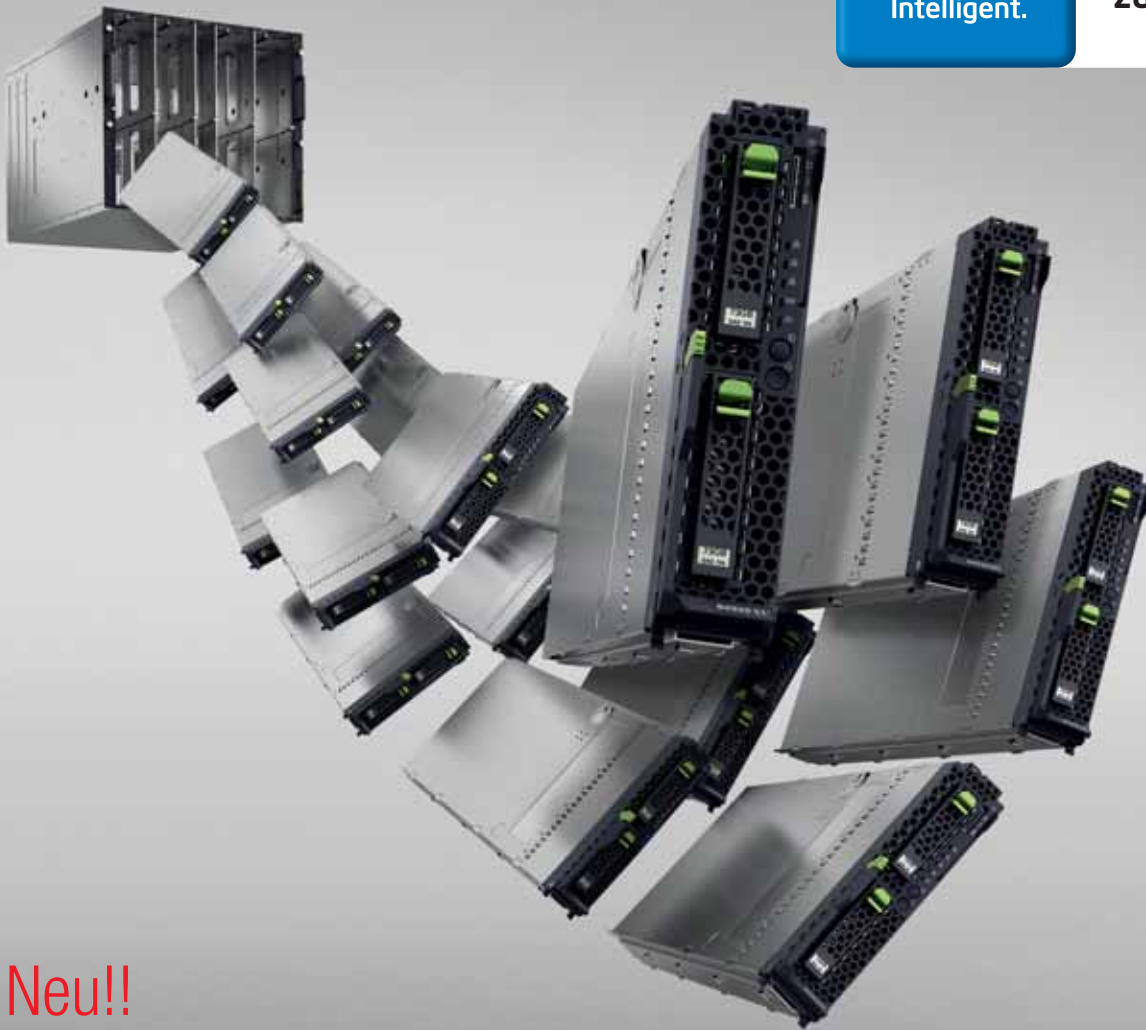
Druckauflage  
2. Halbjahr 2008:  
14.500



PRESSE  
DOKUMENTATIONS  
NUTZUNG PARTNER



Die  
intelligentere  
Methode,  
Leistung  
zu skalieren  
und Energie  
zu sparen.



Neu!!

## PRIMERGY BX900 Blade Server Die effizienteste Form der Virtualisierung

Mit der neuen PRIMERGY BX900 Blade Server Infrastruktur können Sie jederzeit schnell und variabel die geforderten Ressourcen bereitstellen. Dabei erhöhen Sie nicht nur die Reaktionsfähigkeit Ihrer IT, sondern reduzieren auch Ihre Kosten! Die Gründe dafür sind ein innovatives Energie- und Kühlungskonzept sowie der geringe Platzbedarf, denn ein PRIMERGY BX900 Blade Server bietet Raum für bis zu 18 Server Blades, ausgestattet mit Intel® Xeon® Prozessoren. Das skalierbare und voll redundant ausgelegte Design des PRIMERGY BX900 Blade Servers schafft somit den idealen Rahmen für die Virtualisierung Ihrer IT!

Erfahren Sie mehr über das künftige Herz Ihrer Infrastruktur:

PRIMERGY BX900 Blade Server – The Dynamic Cube

<http://at.ts.fujitsu.com/dynamiccube>

Intel, das Intel Logo, Xeon, und Xeon Inside sind Marken der Intel Corporation in den USA und anderen Ländern.



THE POSSIBILITIES ARE INFINITE