

ERP/CRM Wissen Kompakt 2009

Berichterstattung
Fakten, Hintergründe, Trends

Marktübersicht
ERP/CRM-Anbieter

Im Portrait
Hersteller und Produkte

In Kooperation mit:





**Kann Ihr ERP-System VDAOdette-
EDIFACTEANCOMWINSOpentrans-
UBLetc. unterstützen?**

canias can.

canias^{ERP}

**Schnittstellenfrei.
Unabhängig.
Zukunftssicher.**

Mehr unter www.canias-can.de

Industrial Application Software GmbH
Tel. +49 (0)721 96416-0
www.canias.de vertrieb@iascon.de

ias Industrial
Application
Software

Auf dem Weg zur Optimierung

In Sachen ERP-Software ist heute ein hohes Maß an Sicherheit – und zwar Investitionssicherheit – gefragt. Customer Relationship Management (CRM) ist in den vergangenen Jahren vom IT-Hype-Thema zum allgemein anerkannten Management-Paradigma geworden. Heute ist weitgehend verstanden worden, dass das Prinzip ‚Im Sinne des Kunden‘ als Führungs- und Organisationskonzept einen Wettbewerbsvorteil darstellt. Der Weg zur Optimierung der IT-Landschaft in Industrieunternehmen zeigt für die kommenden zwei Jahre infolgedessen eine klare Linie auf. Nicht das Werkzeug sondern die eigene Unternehmensstrategie hat ganz klar Vorrang bei Entscheiden.

Um jedoch eine durchgängige Prozesslandschaft zu schaffen, ist die Integration der IT-Lösungen in die IT- und Prozesslandschaft notwendig. Diese Modernisierung führt zu Kostenreduktion und verhindert Informationsverluste. Damit Sie sichere Entscheidungen treffen können, in der Lage sind, die eigenen unternehmerischen Anforderungen gegen die Profile Ihrer möglichen Software-Partner zu setzen, stehen Ihnen die Autoren der diesjährigen Ausgabe ERP/CRM unserer Reihe ‚Wissen kompakt‘ mit wertvollen Informationen zur Seite.



A handwritten signature in black ink that reads 'Stefanie Philip'.

Chefredakteurin der IT&Production

Wer sich mit zukunftsweisen-
der IT – insbesondere Soft-
ware – in Stellung bringt,
kann den Herausforde-
rungen gelassen ent-
gegen blicken.

Bild: RolMat – Fotolia.com



Seite 11

Laut der Erhebung unter
über 200 Mittelstands-
und Großunternehmen
ist nur jeder fünfte mit
seiner CRM-Lösung
sehr zufrieden.

Bild: Rob – Fotolia.com



Seite 25

Ist die CRM-Software vollständig in die vorhan-
dene IT-Struktur und die Unternehmensprozesse
integriert, minimieren sich Informationsverluste,
die bisher durch Architekturbrüche und Informa-
tionstransfers zwischen unterschiedlichen Spei-
chermedien erzeugt wurden.

Bild: Sebastian Kaulitzki – Fotolia.com



Seite 28

Wissensbeiträge

Wissen, was zu tun ist
ERP und Business Intelligence
wachsen zusammen S.06

Auf Du und Du mit SOA
Angekommen und doch nicht umgesetzt S.10

**Sinnvoll erweitern
statt einfach austauschen**
ERP Trends 2009 S.14

**Ein absolutes Muss:
Klare Strategien**
Prozesse gegen Anwendungen im CRM S.24

Der zufriedene Kunde
Was hat Integration
mit Zufriedenheit zu tun? S.27

CRM im Industriebereich
ERP-Anhängsel oder eigene Welt S.34

Marktübersichten

Enterprise Resource Planning S.16

Customer Relationship Management S.30

Lesetipps S.38

Impressum S.62

Firmenportraits

Sybit GmbH	S.40
SuperOffice GmbH	S.41
SoftM Semiramis GmbH & Co. KG	S.42
Sage bäurer GmbH	S.43
PSIPenta Software Systems GmbH	S.44
proAlpha Software AG	S.45
Pisa sales GmbH	S.46
Oxaion AG	S.47
Orbis AG	S.48
Nissen & Velten Software GmbH	S.49
Microsoft Deutschland GmbH	S.50
isM - integral systemtechnik GmbH	S.52
Intraprend GmbH	S.53
Infoman AG	S.54
Industrial Application Software GmbH	S.55
CSB-Systems AG	S.56
Complan & Partner GmbH	S.57
camos Software und Beratung GmbH	S.58
Business Systemhaus AG	S.59
Alpha Business Solutions AG	S.60
Abas Software AG	S.61



Seite 61



Seite 49



Seite 46

ERP und Business Intelligence wachsen zusammen

Wissen, was zu tun ist

Eine Zeit beispiellos erfolgreicher Jahre hat die Investitionsgüterindustrie dazu genutzt, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Aber die Verantwortlichen wissen, dass Stillstand Rückschritt ist und die Branche stellt nach wie vor selbstbewusst hohe Anforderungen an ERP-Lösungen und deren Hersteller. Ein bedeutender Trend dabei ist, aussagefähige Unternehmenskennzahlen unmittelbar aus ERP-Lösungen zu gewinnen und in Kennzahlencockpits auszugeben.

Auch nach dem Abklingen der extrem guten Konjunktur für die Investitionsgüterindustrie in den vergangenen Jahren, sehen sich Unternehmen den prägenden Rahmenbedingungen des Marktes ausgesetzt. Der Preisdruck der internationalen Märkte wird verschärft durch sich immer weiter verkürzende Wertschöpfungszyklen. Der Kunde will sein Produkt nicht nur immer billiger sondern auch immer schneller erhalten. Dem gegenüber drücken sowohl hohe Lohn- und Lohnnebenkosten als auch der Mangel an qualifizierten Arbeitskräften auf die Erfolgchancen. Die Voraussetzungen für Erfolg lauten also einerseits: Kosten senken und gleichzeitig das Potenzial der vorhandenen Mitarbeiter besser nutzen, um die Entwicklungsgeschwindigkeit von Produkten zu beschleunigen. Andererseits muss die Frist bis zur Marktreife dieser Produkte verkürzt werden.

Was muss ERP heute leisten?

Erfolgreich können diese Herausforderungen nur durch den Einsatz von ERP-Lösungen gemeistert werden, die neben ihrer internen

funktionalen Integration auch in der Lage sind, die Welt der übrigen im Unternehmen eingesetzten Unternehmenssoftwarelösungen zu integrieren und auch die Brücke zu externen Systemen zu schlagen, ohne dabei Medienbrüche in Kauf zu nehmen. Darüber hinaus stellt sich auch die Aufgabe, Daten, die im Verlauf der Wertschöpfungsprozesse im ERP gesammelt werden, aufzubereiten und als Kennzahlen aus den Systemen auszugeben, so dass ERP sowohl als operatives als auch als strategisches Werkzeug zur Unternehmensführung eingesetzt werden kann.

ERP und PDM

Um das steigende Tempo bei Produktentwicklung und Markteinführung von Produkten effizient zu unterstützen, muss ERP die Möglichkeit einer komfortablen Produktdatenverwaltung bieten. Dies geschieht entweder durch eigene, integrierte PDM-Tools oder durch den komfortablen, bidirektionalen und sicheren Zugriff auf externe derartige Werkzeuge. Um in Bezug auf die Kosten die Zügel im Griff zu halten, ist bei aller Individualität



Daten, die im Verlauf der Wertschöpfungsprozesse im ERP gesammelt werden, müssen aufbereitet und als Kennzahlen aus den Systemen ausgegeben werden. Ein ERP muss also sowohl als operatives als auch als strategisches Werkzeug zur Unternehmensführung eingesetzt werden können.

Bildgestaltung: Christos Georgiou – Fotolia.com

der Produkte auf Modularisierung und Standardisierung zu achten. Dazu ist es erforderlich, auch für die Variantenkonfiguration entsprechende Lösungen anzubieten und zu integrieren. Zwischen der funktionalen Ausprägung der Produkte und der technischen Konfiguration gilt es, einen Brückenschlag herzustellen, so dass die Angebotsmerkmale des Vertriebs eine eindeutige Entsprechung in der konstruktiven Ausprägung finden. Hier sind sowohl voll integrierte Lösungen als auch der integrative Zugriff auf externe Lösungen denkbar. Darüber hinaus muss auch die Möglichkeit auf den Zugriff des Unternehmenswissens in Normteillibliotheken und Wissensdatenbanken gewährleistet sein. Schließlich müssen die Systeme auch in der Lage

sein, virtuelle Produktentwicklung und Collaborative Engineering zu unterstützen.

ERP und MES

Wenn auch die Leistungsfähigkeit der Produktion gegenüber dem internationalen Wettbewerb bereits auf ein hohes Niveau gehoben wurde, so schlummern dort dennoch

immer noch gewaltige Potenziale. Bedenkt man, dass in der Branche im Schnitt zwischen Auftragsfreigabe und Auftragsabschluss nur ein Drittel produktive Zeiten auf der Maschine oder in der Montage zwei Drittel unproduktiver Liege- und Transportzeiten gegenüberstehen, ahnt man das Potenzial. Um hier erfolgreich zu werden ist es wichtig, dass in einer Logik von rückstandsfreier Fertigung mit sachgerechten Fertigungslosen gearbeitet wird. Das bedeutet, dass nur das produziert wird, wofür auch ein Kundenauftrag vorliegt und auf Lager nur produziert werden darf, wenn die Komponenten eine längere Wiederbeschaffungszeit haben als das im Markt akzeptiert wird. Das verbessert die Cash Flow-Situation im Unternehmen erheblich. Rüsten wird zur Investition in kurzfristige Erlöse und muss natürlich im Sinne von KVP ständig optimiert werden. An ERP angedockte MES-Lösungen sind in der Lage gegen begrenzte Ressourcen und rückstandsfrei die Fertigungsplanung zu optimieren und so die oben angegebene Anforderungen zu erfüllen.

ERP – Quelle für Kennzahlen

Der Anspruch eines modernen ERP muss es sein, die Prozesse für die gesamte Wertschöpfungskette zu unterstützen. Damit er-

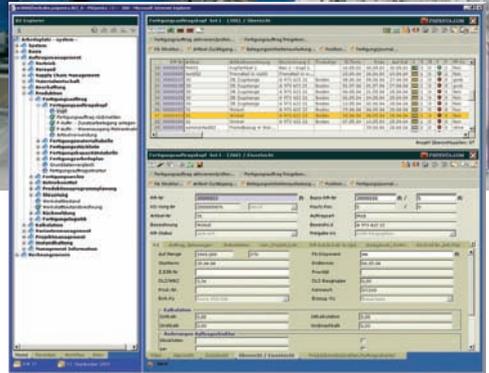
strecken sich die Funktionalitäten von einem Supplier Relationship Management (SRM) über ein leistungsfähiges Projektmanagement zu einem Supply Chain Management (SCM) und ein effektives Fertigungsmanagement (MES) bis hin zu einem transparenten Kunden- und Kundendienstmanagement (CRM). Damit ist ERP jedoch auch die bevorzugte Quelle für Daten, die entlang der Wertschöpfungsprozesse gesammelt werden. Dies ist nicht länger eine theoretische Option, sondern inzwischen in die Praxis umgesetzt. Beim Maschinenbauer Weing AG in Tauberbischofsheim z.B. ist in Zusammenarbeit mit der Firma Steeb ein VDMA-Kennzahlencockpit entstanden. Daten, die die Grundlage für die VDMA-Kennzahlen bilden, werden damit gesammelt und ausgegeben. So ist für die Erhebung der Umfragen von einer Zeitersparnis von mindestens 60% auszugehen. Dabei ist dieses Werkzeug so flexibel, dass auch beliebige andere Umfragen in diesem Kontext, z.B. von statistischen Landesämtern oder auch für das interne Berichtswesen, wirkungsvoll unterstützt werden können. Damit wurde eine Messlatte gelegt, die auch andere ERP Anbieter in naher Zukunft sicherlich überspringen werden. ■

www.vdma.org



Autor

Volker Schnittler ist Fachreferent für das Thema ERP in der Abteilung Informatik des VDMA.



1 Anlage, 80% Fremdteile, 90% Export

Individuelle Wettbewerbsvorteile mit PSIPenta
für internationale Maschinen- und Anlagenbauer

PSI 

PSIPENTA Software Systems GmbH Dircksenstraße 42-44 10178 Berlin (Mitte) Deutschland
Telefon: +49 30 2801-2130 Telefax: +49 30 2801-1042 info@psipenta.de
www.psipenta.de Software für Versorger und Industrie

Auf Du und Du mit SOA

Angekommen und doch noch nicht umgesetzt

Seit 20 Jahren verbessert sich die Produktivität in der verarbeitenden Industrie fortwährend. Damit steigen von allen Seiten die Ansprüche. Kunden wollen immer schneller neue und bessere Produkte, der heimische, aber auch der globale Wettbewerb übt enormen Druck aus und Compliance-Vorgaben wollen erfüllt sein. Wer an dieser Stelle weiterdenkt, landet schnell bei SOA, einem Thema, mit dem sich die Entscheider in der verarbeitenden Industrie ungerne aber zunehmend auseinandersetzen.

Die serviceorientierte Architektur (SOA) folgt dem Prinzip, Geschäftsprozesse und die zugrunde liegende IT-Infrastruktur als Komponenten (Services) zu behandeln, die wiederverwendet und flexibel kombiniert werden können. Unternehmen können so eine höhere Wettbewerbsfähigkeit erlangen, da sie mithilfe der IT schneller ihre Geschäftsprozesse anpassen bzw. wandeln können. Das kann nötig werden, wenn sich das Marktumfeld verändert und das Unternehmen schnell darauf reagieren muss. Neben externen Einflussfaktoren hilft SOA aber auch, internen Veränderungen den Weg zu bereiten, bspw. Produktinnovationen, starkem Wachstum oder der Vernetzung verschiedenster Abteilungen. Die Ansicht, dass SOA nur für große Konzerne geeignet ist, ist in der mittelständischen Fertigungsindustrie weit verbreitet. Die hat, so die landläufige Meinung, neben den ver-

meintlich notwendigen Budgets auch genügend Personal zur Verfügung, um die Architektur in Eigenregie zu gestalten und betreiben.

Jede Menge Dynamik

Fertigungsunternehmen stehen unter einem enormen Wettbewerbsdruck: Die Produktlebenszyklen sind kurz, das Innovationstempo hoch und die Markteinführung schnell. Wer hier nicht mithalten kann entwickelt am Markt vorbei und wird letztlich vom Mitbewerb überholt. Dieses extrem dynamische Marktumfeld fordert den Unternehmen eine hohe Reaktionsgeschwindigkeit und Flexibilität ab. Denn auch in der Fertigungsindustrie ist die Kundenzufriedenheit der Schlüssel zum Erfolg. Es werden immer komplexere und detailliertere Produktvariationen gewünscht. Jeder Kunde hat seine individuellen Vorstellungen, die er umgesetzt



Die Ansprüche an Fertigungsunternehmen werden auch in Zukunft steigen – wer sich mit zukunftsweisender IT – insbesondere Software – in Stellung bringt, kann den Herausforderungen gelassen entgegen blicken.

Bild: RolMat – Fotolia.com

sehen will. Ist es des Kunden Wille, im Zuge des nahenden Weihnachtsgeschäftes den bestellten Produkttypen farblich auf das Fest abstimmen, kann der Hersteller sofern er eine serviceorientierte Architektur nutzt, flexibel Komponenten zu einem neuen Geschäftsprozess zusammenstellen. Mit diesem lässt sich die Anforderung erfüllen. Nach Angebotserstellung legt er zunächst einen neuen Artikel an, indem er die Stückliste des herkömmlichen Produktes ‚on the fly‘ verändert, ohne dabei al-

lerdings den Artikelstamm zu verändern. Anschließend wird er dem bestehenden Ablaufprozess beigefügt, wobei nur der entsprechende Service bei der Materialauswahl verändert werden muss. Da alle Services bereits standardisiert vorliegen, können sie wieder verwendet werden, was nicht nur viel Zeit spart. Auch die Qualität ist eindeutig besser, da die Services sich praktisch schon bewährt haben und nicht mehr von Grund auf neu programmiert werden müssen.

Stark vernetzt

Kein Unternehmen steht für sich allein, sondern ist vernetzt mit Partnern. Fertigungsunternehmen stehen tagtäglich im Kontakt mit Rohstoff-Lieferanten, Logistik-Dienstleistern und ihren Kunden. Nur wenn die vielfältigen Anwendungen im Fertigungsumfeld wie Produktplanungs- und Steuerungssysteme, Lagersysteme und ERP-Systeme in der Lage sind, miteinander zu kommunizieren, also Daten austauschen, können die Fertigungsprozesse beschleunigt und operative Kosten gesenkt werden. Wer Partner einbinden möchte, um einen durchgängigen Workflow ohne Medienbrüche zu erreichen, tut sich mit einer SOA-Architektur leicht. Z.B. können die Dateneinheiten des Systems leicht von anderen Systemen erkannt, verstanden und weiterverarbeitet werden. In der Praxis werden Fertigungsaufträge an die verteilten Produktionsstandorte übermittelt, Materialflüsse werden vom Lager an das zentrale ERP-System gemeldet, das daraufhin wiederum eine Bestellung beim Lieferanten in Gang setzt. Sobald die weihnachtlichen Produkte aus der Fabrik kommen, erhält dieses vom System des Herstellers die Order, sie für den Versand bereitzumachen und an den Kunden zu verschicken. Dazu müssen die Kollegen nicht telefonieren oder faxen, die Systeme kommunizieren miteinander. Sprachschwierigkeiten gibt es mit SOA auch nicht.

Auf Wachstumskurs

Nicht nur Outsourcing, sondern auch Zukäufe anderer Unternehmen bspw. in Schwellenländern mit einer Teil-Auslage-



Bild: Richard Villalon – Fotolia.com

rung der Produktion dorthin, prägen die Fertigungsindustrie. Daher gilt auch für Unternehmen, die in der Vergangenheit stark gewachsen sind oder starkes Wachstum zukünftig planen: Der Einsatz einer SOA ist sinnvoll. Auf Basis einer serviceorientierten Architektur können IT-Systeme, die aus unterschiedlichen Unternehmen kommen und damit technologisch unterschiedlich realisiert sind, ohne großen Aufwand integriert werden. Noch eleganter ist es, sich für ein übergreifendes System zu entscheiden, mit dem sich Integrationschnittstellen weitgehend vermeiden lassen. Nach einem einmaligen Datenimport greifen die Systeme auf eine einzige Datenbasis zu. Dieser so genannte „Embedded“-Ansatz beugt Kommunikations-



Bild: Endostock – Fotolia.com

Eine Serviceorientierte Architektur hilft, internen Veränderungen den Weg zu bereiten, bspw. Produktinnovationen, starkem Wachstum oder der Vernetzung verschiedenster Abteilungen.

problemen aufgrund von Schnittstellenschwierigkeiten vor.

ERP auf SOA

Viele mittelständische Fertigungsunternehmen stehen jetzt oder in absehbarer Zeit vor der Anschaffung eines neuen ERP-Systems. Ein wichtiges Entscheidungskriterium sollte neben den Kosten und einer vertretbaren Einführungszeit auch der Blick auf die SOA-Fähigkeit der Lösung sein. Neben den genannten Vorteilen lässt sich das System durch individuell gewünschte Funktio-

nalitäten erweitern. So genannte Cloud Services wie Elster-Formulare lassen sich in SOA-Architekturen leicht einbinden. So kann sich das Unternehmen per Knopfdruck aus der Software heraus Steuern anzeigen bzw. errechnen lassen. Einen besonderen Vorteil bietet SOA, wenn sie sowohl auf Server- wie auch auf Clientlevel verfügbar ist. Damit kann auch jeder Client neue Webforms auf Basis der ERP-Software eigenständig, schnell und individualisiert er-

stellen. Die Ansprüche an die Fertigungsunternehmen werden auch in Zukunft steigen – wer sich allerdings zukunftsweisende IT, insbesondere Software, in Stellung bringt, kann den Herausforderungen gelassen entgegen blicken. ■

www.epicor.com

Autor

Marcus Martenstein ist Regional Sales Manager bei Epicor Deutschland Software GmbH in Frankfurt/M.



ERP-Trends 2009

Sinnvoll erweitern statt einfach austauschen

Die aktuelle wirtschaftliche Lage zeigt bei vielen Unternehmen erste Anzeichen von Verunsicherung. Bankenkrise und unberechenbare Energiepreise zwingen Unternehmen noch intensiver dazu, die Stellschrauben in puncto Effizienz neu zu justieren. Auch ERP-Anbieter müssen sich auf diese neuen Herausforderungen einstellen.

Software muss künftig rascher entwickelt werden, global einsetzbar und schnell zu implementieren sein, um den sich permanent verändernden Geschäftsanforderungen eines globalen Marktes gerecht werden zu können. Eines der Stichworte dazu lautet serviceorientierte Architektur (SOA). Mit Angeboten wie SOA gewinnt die Forderung, dass Prozesse nicht den Vorgaben der Applikation folgen, sondern die Applikation sich dem optimalen Geschäftsprozess anpasst, eine neue Dimension. Schlankheit und Funktionalität anstelle monolithischer Ansätze sind mindestens ebenso wichtig, auch im Hinblick auf die Kosten. Anwender werden in diesen Zeiten genau hinschauen, wie sich Investitionen rechnen. Wer auf Anwenderseite nur auf der Hype-Welle reitet, wird sich im Markt nicht durchsetzen können. Stattdessen suchen Anwender nach klar verständlichen und bereits verfügbaren Angeboten, die sie nicht dazu

zwingen, auf ein völlig neues System setzen zu müssen, sondern es ihnen ermöglichen, ihre bestehenden Investitionen zu erweitern. Etwa durch die Bereitstellung von interoperablen Softwarekomponenten. Der Vorteil, der sich hieraus ergibt, ist eine einheitliche Sicht auf sämtliche Informationen, die Verfügbarkeit von geschäftsrelevanten Daten über Unternehmensgrenzen hinweg, agile Geschäftsprozesse und vor allem eine standardisierte Implementierung. Ein weiterer Fokus auf Anwenderseite wird darin bestehen, bestehende ERP-Systeme sinnvoll durch angrenzende Unternehmensanwendungen zu ergänzen. Unternehmen sollten nicht sämtliche geschäftskritische Funktionalitäten in einem einzigen komplizierten und hoch komplexen System abbilden, sondern vielmehr Best-of-Breed-Komponenten nutzen. Kommen diese von einem Hersteller, profitieren Anwender davon, sie unter einer gemeinsamen Oberfläche bedienen zu kön-



Anwender werden in diesen Zeiten genau hinschauen, wie sich Investitionen rechnen. Sie suchen nach klar verständlichen und bereits verfügbaren Angeboten, die sie nicht dazu zwingen, auf ein völlig neues System setzen zu müssen, sondern es ihnen ermöglichen, ihre bestehenden Investitionen zu erweitern.

nen. Darüber hinaus legen Anwender immer größeren Wert auf eine flexible Auswahl beim Kauf und Betrieb von Unternehmenssoftware. Hier stehen neben der klassischen On-Premise Variante heute verstärkt SaaS-Modelle zur Verfügung. Von der einfachen Spesen-Abrechnung über ERP bis hin zum umfangreichen Sales-Tool – für fast alle Bereiche gibt es On-Demand-Varianten, die die Ressourcen in Unternehmen entlasten und mehr Flexibilität bringen sollen. Tatsache ist, dass speziell ERP-Systeme im Hosting-Modell in Deutschland keine ernst zu nehmende

Nachfrage erfahren. Das liegt sicher auch daran, dass sich die Unterstützung komplexer, individuell ausgeprägter Prozesse im ERP-Umfeld mit SaaS eher schwierig gestaltet. Trotzdem macht SaaS durchaus Sinn. Wenn Lösungen schnell bereitstehen müssen und es um Standard-Probleme geht, kann SaaS eine gute Wahl sein. ■

www.infor.de



Autor

Dr. Thomas Jensen, Director Business Consulting, Infor.

Marktübersicht Enterprise Resource Planning

Anbieter	Internet-Adresse	Produktname(n)
ABAS Software AG	www.abas.de	abas-Business-Software
ABS Systemberatung OHG	www.abs.org	ABS
Aida Orga GmbH	www.aida-orga.de	AIDA
Alpha Business Solutions AG	www.abs-ag.de	proALPHA
amapolis IT Services	www.amapolis.de	amapolisERP
amball business-software	www.amball.de	Microsoft Dynamics AX
amball business-software	www.amball.de	Microsoft Dynamics NAV
ams.hinrichs+müller gmbH	www.ams-erp.com	ams AuftragsManagementSystem
AP Automation + Productivity AG	www.ap-ag.com	APplus
Axxom Software AG	www.axxom.com	ORion-PI
b+m Informatik	www.bmiag.de	b+m factory
B.I.M.-Consulting mbH	www.bim-consulting.de	PDV
B.i.TEAM GmbH	www.b-i-team.de	MASCHINE
Bay-Soft GmbH & mse GmbH	www.bay-soft.de	Microsoft Dynamics
BBO Datentechnik GmbH	www.bbo.de	Microsoft Dynamics NAV
BFZ GmbH	www.bfz.schuster.de	CIMOS ERP
Blauhut & Partner Informationssysteme GmbH	www.procos.de	ProCoS 4.4
BLS Integration GmbH & Co KG	www.soluperium.net	Soluperium
Business Systemhaus AG	www.business-systemhaus.de	Microsoft Dynamics NAV
Cando projects GmbH	www.candoprojects.de	cando project intelligence
comdivision GmbH	www.comdivision.com	Compiere ERP+CRM
Comgroup GmbH	www.comgroup.de	comPRO
Compiere	www.compiere.de	Compiere ERP +CRM
Complan & Partner GmbH	www.complan.de	Merkator IQ
Comtri nformationssysteme GmbH	www.comtri.de	unipps
Connectivity GmbH	www.conaktiv.de	ConAktiv
CSB-System AG	www.csb-system.com	CSB-System
CSG AUPOS GmbH IT Software Solutions	www.aupos.de	AUPOS ERP
CSS GmbH	www.css.de	eGECKO
CTOS GmbH	www.ctos.de	TiBiS-MM
Cubis Solutions GmbH	www.c-s.de	CU Industrie
Cubis Solutions GmbH	www.all-for-plastics.info	All for Plastics IS-PI
Czewo Data GmbH	www.cdenterprise.de	CD ENTERPRISE
Dakoda Software GmbH	www.dakoda.de	KOPIAS
Delta Barth Systemhaus GmbH	www.deleco-erp.de	DELECO
Dantenwill GmbH	www.business-express.de	business express
Dosit GmbH & Co. KG	www.dosit.de	A+F TEAM
e.bootis ag	www.ebootis.de	e.bootis-ERPII
Eagle Peak GmbH	www.eagle-peak.de	GlobalEagle
Epicor Software Deutschland GmbH	www.epicor.com/de	Epicor for Manufacturing
Epicor Software Deutschland GmbH	www.epicor.com/de	Epicor for Service Enterprises
ERP4all Business Software GmbH	www.erp4all.com	MiCLAS.

Marktübersicht Enterprise Resource Planning

Anbieter	Internet-Adresse	Produktname(n)
EVO Informationssysteme GmbH	www.evo-solutions.com	EVOcompetition
Fatherboard Computer GmbH	www.fatherboard.com	easyWorkX
FHJKgroup GmbH	www.fhjkgroup.de	DIMANOS
Freudenberg IT KG	www.freudenberg-it.com	mySAP ERP
GauS GmbH	www.gaus-mbh.de	VISIUS PPS/ERP
GCI mbH	www.gci.de	KoSS ERP
GE Fanuc Intelligent Platforms S.A.	www.gefanuc.de	Proficy Plant Applications
Geac Deutschland GmbH	www.infor.de	Infor Ratioplan
Gebauer GmbH	www.timeline.info	TimeLine
Geovision	www.geovision.de	BIOS-2000
Gewatec Systemlösungen	www.gewatec.com	GPPS
Gisa GmbH	www.gisa.de	GISA_ERP für den Mittelstand
Gisa GmbH	www.gisa.de	GISA_ERP-UpgradePaket
GOB Software & Systeme	www.gob.de	unitop
godesys AG	www.godesys.de	SO: BUSINESS SOFTWARE
Godyo AG	www.godyo.com	GODYO P/4
GSD Software mbH	www.gsd-software.com	ERPframe
GUS Group AG & Co. KG	www.gus-group.com	GUS-OS ERP
Günther Business Solutions GmbH	www.advanter.de	advanter
Helium V ERP-Systeme GmbH	www.heliumv.com	Helium V
Heuser Datenbank-Applikationen	www.myhda.de	GIPSY2006
Hilmer Software GmbH	www.hilmer-software.de	NVinityFERIX
Hilmer Software GmbH	www.hilmer-software.de	FERIX
HS - Hamburger Software GmbH & Co. KG	www.hamburger-software.de	HS Betriebswirtschaftliche Lösungen
Hunkler GmbH & Co. KG	www.hunkler.de	IN:ERP
i-Soft Softwarevertriebsgesellschaft mbH	www.i-soft-si.de	DIAF 3G
IAS Industrial Application Software GmbH	www.canias.de	CANIAS ERP
IBEES GmbH	www.ibe.es	AFPS
ICS International AG	www.4-mobile.net	4mobile
IFS Deutschland GmbH & Co. KG	www.ifsde.com	IFS Applications
Impuls AG	www.impuls.de	Impuls fashion XL
Indo	www.indo-software.de	FAMILY
Info Nova AG	www.ifas.ch	iFAS V4
Infor	www.infor.com	Infor ERP COM
Infor / SCM Solutions GmbH	www.scmsolutions.de	Infor ERP Syteline 8
Informing AG	www.informing.ch	IN:ERP
Innovabee GmbH	www.innovabee.com	Semiramis
integral systemtechnik GmbH	www.ismsystem.de	proALPHA
IBS GmbH	www.ibs-software.de	IBS Enterprise
Intraprend GmbH	www.erp3.de	cierp3
itelligence AG	www.itelligence.de	it.manufacturing
itelligence AG	www.itelligence.info	SAP ERP

Marktübersicht Enterprise Resource Planning

Anbieter	Internet-Adresse	Produktname(n)
ITML GmbH	www.itml.de	ITML > Hightech SAP All-in-One
Jentech Datensysteme AG	www.zephir.net	ZEPHIR Avenue
KMED GmbH	www.dimanos.de	DIMANOS
komMA Software AG	www.komma-software.com	komMA Business Software
Konert Ingenieurgesellschaft mbH	www.konert.de	F+T Designer
KUMAvision AG	www.kumavision.de	Microsoft Dynamics NAV
Lawson Software Deutschland GmbH	www.lawson.com	M3 (vormals Movex)
Lutz Büro- und Datentechnik GmbH	www.lutz.de	ANTAS3000
m.a.x. Informationstechnologie AG	www.maxonline.de	SAP Business One
Media Soft GmbH	www.media-soft.com	OTEC Systemsoftware
Meinikat Informationssysteme GmbH	www.meinikat.de	Concentrix
Mesonic Software GmbH	www.mesonic.com	WINLine
Microsoft GmbH	www.microsoft.com	Microsoft Dynamics NAV
Mitan Wirtschaftssoftware AG	www.mitan.de	Mitan4T ERP-System
Mittelstandsberatung Kühl	www.kuehl-edv.de	ERP-Software
Modus Consult AG	www.modusconsult.de	ERP-Software
myfactory Software GmbH	www.myfactory.de	myfactory.BusinessWorld
N+P Informationssysteme GmbH	www.nupis.de	APplus
Nissen & Velten Software GmbH	www.nissen-velten.de	SQL-Business
Nissen & Velten Software GmbH	www.nissen-velten.de	NVinity
o-b-s GmbH	www.o-b-s.de	observer.FLS
Oracle Deutschland GmbH	www.oracle.com/de	JE Edwards EnterpriseOne
Oracle Deutschland GmbH	www.oracle.com/de	Oracle E-Business Suite
Orbis AG	www.orbis.de	SAP ERP
Orbis AG	www.orbis.de	ORBIS CAR
Orbis AG	www.orbis.de	SAP-Komplettlösung für Maschinen- und Anlagenbau
Orderbase Consulting GmbH	www.orderbase.de	Orderbase ERP
oxaion ag	www.oxaion.de	oxaion open
oxaion ag	www.oxaion.de	oxaion business solution
Parkstreet GmbH	www.parkstreet.de	P4 Enterprise
PDG Systemhaus mbH	www.pdg-online.de	PDG-Standard
Pentaprise GmbH	www.pentaprise.de	Enterprise Solution Server
Picolog GmbH	www.picolog.de	ALL2VDA - Dateikonverter
Planat GmbH	www.planat.de	FEPA
prisma informatik GmbH	www.prisma-informatik.de	Microsoft Dynamics NAV
proAlpha Software AG	www.proalpha.de	proALPHA
Projektron GmbH	www.projektron.de	Projektron BCS
PSIPenta Software Systems GmbH	www.pspipenta.de	PSIpenta
QAD Europe GmbH	www.qad.com	MFG/PRO GXE
Qurius Deutschland GmbH	www.qurius.de	Microsoft Dynamics AX IEM
Qurius Deutschland GmbH	www.qurius.de	Microsoft Dynamics NAV
R+B GmbH	www.r-u-b.de	FORB

Marktübersicht Enterprise Resource Planning

Anbieter	Internet-Adresse	Produktname(n)
r.z.w. cimdata AG	www.xdpps.de	XDPPS
Ramco Systems Ltd.	www.ramco.ch	ERP II Ramco Enterprise Series Suite
Ramsauer & Stürmer Software GmbH	www.rs-soft.com	rs2
RSW-Orga GmbH	www.rsw-orga.de	DIBAC-Chemiesoftware
Sage Software GmbH & Co. KG	www.sage-erp-x3.de	Sage ERP X3
Sage Software GmbH & Co. KG	www2.sage.de	Classic Line
Sage Software GmbH & Co. KG	www.sage.de/OfficeLine	Office Line
Sage Software GmbH & Co. KG	www.sagebauer.de	bäurer industry / bäurer trade
SAP Deutschland AG & Co. KG	www.sap.de	SAP ERP
schrempp edv GmbH	www.schrempp-edv.de	SIVAS
Schubert Software & Systeme KG	www.werkzeugbausoftware.de	ratio.plus
SelectLine Software GmbH	www.selectline.de	SelectLine Warenwirtschaft
sib GmbH	www.planos.de	PLANOS
SoftBase Deutschland GmbH	www.softbase.de	SBS Softbase Business Suite
SoftM AG	www.softm.com	SoftM Suite
SoftM Semiramis GmbH & Co. KG	www.semiramis.com	Semiramis
Software-Schmiede Vogler&Hauke GmbH	www.professional-erp.de	Professional ERP
SOU Systemhaus GmbH & Co. KG	www.sou.de	sou.MatriXX
SRZ Software- und Beratungs GmbH	www.srz-gmbh.de	M.A.S.T
Steeb Anwendungssysteme GmbH	www.steeb.de	SAP Business ByDesign
Steeb Anwendungssysteme GmbH	www.steeb.de	Steeb Fix ERP
Steeb Anwendungssysteme GmbH	www.steeb.de	SAP ERP
Step Ahead AG	www.stepahead.de	Steps Business Solution
Swing Consulting GmbH	www.vlexplus.com	VlexPlus Semiramis inside
Systems Union GmbH	www.systemsunion.de	SunSystems
Team GmbH	www.team-pb.de	ProPlan
Tectura AG	www.de.tectura.com	Branchenlösungen
Topix Informationssysteme AG	www.topix.de	TOPIX:5
trendSWM	www.trendswm.de	FUTURE II
UB-Software Entwicklungs- und Vertriebs-GmbH	www.ub-software.de	MAJESTY ERP
Unidienst GmbH	www.unidienst.de	UniPRO/XRM
untersee GmbH	www.untersee.com	SOMA SAP Branchenlösung
update Solutions AG	www.updateAG.de	UPOS
update Solutions AG	www.vlexplus.com	VlexPlus
Varial Software AG	www.varial.de	Varial
Wedderhoff IT GmbH	www.wias.de	WIAS basic
Wedderhoff IT GmbH	www.wias.de	WIAS enterprise
Wedderhoff IT GmbH	www.wias.de	WIAS professional
Wilken GmbH	www.wilken.de	Wilken Finanz- und Rechnungswesen

Ein absolutes Muss: Klare Strategie

Prozesse gegen Anwendungen im CRM

Nur jeder fünfte Anwender ist mit dem Nutzen seiner CRM-Plattform sehr zufrieden. Deshalb steht die Optimierung CRM-naher Prozesse bei den meisten Unternehmen ganz weit vorne auf der Agenda.

Unternehmen sind mit dem Nutzen ihrer Lösungen für das Kundenmanagement (CRM) unzufrieden. Hauptsächlichste Ursachen sind nach einer Erhebung der Unternehmensberatung xact4u strategy consulting AG unklare Strategien im Customer Relationship Management und Schwächen in den Prozessen. Vier von fünf Anwendern solcher CRM-Systeme wollen sich deshalb bei ihren Optimierungsmaßnahmen der nächsten zwei Jahre besonders auf diese beiden Themen konzentrieren. Laut der Erhebung unter über 200 Mittelstands- und Großunternehmen ist nur jeder fünfte mit seiner CRM-Lösung sehr zufrieden, weitere 32% stellen ein positives Urteil mit gewissen Einschränkungen aus. Allerdings übt ein Viertel der Firmen deutliche Kritik am Nutzen der bestehenden CRM-Verhältnisse, für 23% ist er sogar völlig unzureichend.

Leistungsfähigkeit der Prozesse mangelhaft

Gründe für die Unzufriedenheit aufseiten der Anwender sind überwiegend hausgemacht. Als größter Mangel stellt sich die Leistungsfähigkeit der CRM-Prozesse heraus. Sie weisen nach Einschätzung von 61% der CRM-Verantwortlichen deutliche Schwächen auf. Nicht viel besser sieht es bei den Strategien für das Software-gestützte Kundenmanagement aus, die in der Erhebung von 59% als unklar bezeichnet werden. Kritik an den Softwarelösungen selbst üben die Unternehmen hingegen deutlich seltener: Dieser Aspekt findet sich mit 54% erst an dritter Stelle der Ursachen für den begrenzten Nutzen. Ähnlich positioniert ist die unzureichende Benutzerakzeptanz, die nach Meinung von etwas mehr als der Hälfte der befragten Firmen dazu beiträgt, dass die positiven Effekte der CRM-Plattform begrenzt bleiben.



Laut der Erhebung unter über 200 Mittelstands- und Großunternehmen ist nur jeder fünfte mit seiner CRM-Lösung sehr zufrieden, ein Viertel der befragten Firmen übt deutliche Kritik am Nutzen der bestehenden CRM-Verhältnisse, für 23% ist er sogar völlig unzureichend.

Bild: Rob – Fotolia.com

Dynamischer Wandel: Optimierungspläne 2010

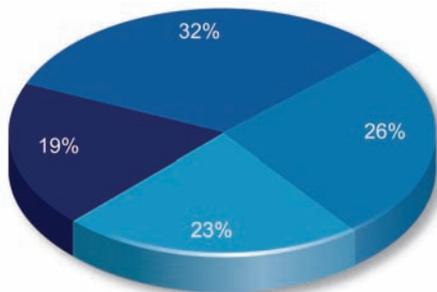
„Das Kundenmanagement stellt ein sehr dynamisches Feld dar und muss in seiner Ausrichtung und seinen Prozessen kontinuierlich hinterfragt werden“, urteilt xact4u-Vorstand Jörg Gruhler. In der Praxis hingegen sei zu beobachten, dass nach der Einführung einer Lösung über mehrere Jahre Stillstand herrsche. „Die Organisationsstrukturen der Unternehmen, ihre Produktstrategien und die Marktverhältnisse unterliegen“, so der Vorstand, „einem permanenten Wandel.“ Gleichzeitig entstehen durch technologische Entwicklungen zu-

sätzliche Möglichkeiten, die es zu berücksichtigen gelte. „Dadurch kann eine Situation entstehen, dass die strategische Ausrichtung und der Reifegrad der CRM-nahen Prozesse vor zwei Jahren noch sehr anforderungsgerecht waren, heute aber schon ganz erhebliche Defizite aufweisen“, so der Consultant. Die daraus abzuleitenden Erfordernisse werden den Anwendern zunehmend bewusst. Denn in ihren Optimierungsplanungen für die nächsten zwei Jahre stehen eine leistungsfähigere Gestaltung der CRM-Abläufe (54%) und eine Neuausrichtung der CRM-Strategie (51%) ganz vorne.

Wandel fordert kontinuierliches Hinterfragen

Auch die Intensivierung der Benutzerschulung hat in der nahen Zukunft einen hohen Stellenwert, die Implementierung eines neuen CRM-Systems planen 18% der befragten Firmen. Gruhler rät zu einer Vorgehensweise, die mit der systematischen Bewertung des aktuellen CRM-Reifegrads beginnt und am Ende die Voraussetzungen dafür schafft, dass die Prozesse zukünftig flexibel den veränderlichen Anforderungen angepasst werden können. „CRM muss leben, und dies verlangt bestimmte Rahmenbedingungen.“ ■

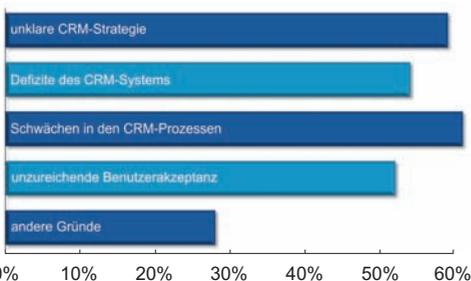
www.xact4u.com



Wie zufrieden sind Sie mit dem Nutzen Ihrer CRM-Lösung?

- sehr zufrieden 19%
- mit gewissen Einschränkungen 32%
- mit deutlichen Einschränkungen 26%
- eher unzufrieden 23%

(n = 209 CRM-Anwender mit über 50 Mio. Euro Umsatz; Quelle: xact4u; 2008)



Sofern Sie nicht ausreichend zufrieden sind: Was sind die hauptsächlichsten Gründe?

- unklare CRM-Strategie 59%
- Defizite des CRM-Systems 54%
- Schwächen in den CRM-Prozessen 61%
- unzureichende Benutzerakzeptanz 52%
- andere Gründe 28%



Autor

Autor Gregor Gold ist freier Redakteur für IT- und Wirtschaftsthemen in Köln.

Der zufriedene Kunde

Was hat Integration mit Zufriedenheit zu tun?

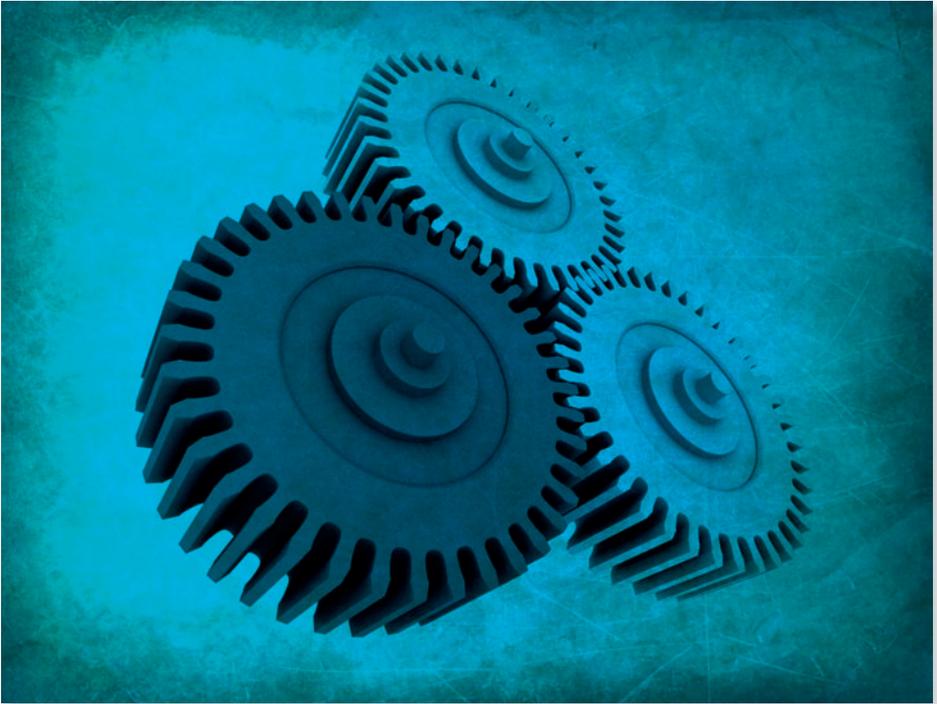
Bei der Einführung von modernen CRM-Softwarelösungen steht das Ziel im Vordergrund eine durchgängige Softwareumgebung und Prozesslandschaft zu schaffen, denn nur eine vollständige Integration dieser Lösung in die IT- und Prozesslandschaft führt zu Kostenreduktionen und verhindert Informationsverluste. In der Folge ergeben sich schnellere Reaktionszeiten auf Kundenanfragen und -probleme.

Die Grundsteine des Erfolges im Maschinen- und Anlagenbau sind lokale Präsenz, enge und persönliche Kundenbeziehungen, zuverlässige Produkte, technische Kompetenz und ein guter Service. Damit zeigt sich eindeutig, welche Bedeutung dem gezielten Aufbau und der intensiven Pflege der Kundenbeziehung zusteht. Aus diesem Grunde muss die gewählte CRM-Software vollständig in die vorhandene IT-Struktur und die Unternehmensprozesse integriert sein. So minimieren sich Informationsverluste, die bisher durch Architekturbrüche und Informationstransfers zwischen unterschiedlichen Speichermedien erzeugt wurden. Immer wichtiger wird in diesem Zusammenhang die Verbindung zu den im Unternehmen eingesetzten ERP- und PLM-Lösungen, denn ohne umfassendes und vor allem „gebündeltes“ Wissen über den Kunden, das allen beteiligten Mitarbeitern zur Verfügung steht, wird es

schwer eine enge Kundenbeziehung dauerhaft aufrecht zu erhalten.

CRM – Ohne Unterstützung nicht möglich

Damit aber eine neue Lösung für das Kundenbeziehungsmanagement ihr Nutzenpotenzial vollständig entfalten kann, muss schon bei der Einführung eines neuen Systems die Akzeptanz unter den Mitarbeitern vorhanden sein. Eine wesentliche Voraussetzung dafür ist, dass ein CRM-System von Projektbeginn an von der Unternehmensleitung voll unterstützt wird. Die Ziele und der Benefit einer solchen Investition müssen den Mitarbeitern frühzeitig kommuniziert werden. Jeder Anwender muss seine wesentlichen Prozesse darin wiederfinden und den Nutzen für sich und das Unternehmen erkennen können. Dies funktioniert aber nur durch Kommunikation, Motivation und anwenderspezifische



Grundsteine des Erfolges im Maschinen- und Anlagenbau sind u.a. lokale Präsenz, enge und persönliche Kundenbeziehungen und ein guter Service. Damit zeigt sich, welche Bedeutung dem gezielten Aufbau und der intensiven Pflege der Kundenbeziehung zusteht.

Bildgestaltung: Sebastian Kaulitzki – Fotolia.com

Schulungen bei einer sukzessiven Systemintegration. Somit wird dem zukünftigen Anwender die Umstellung erleichtert und er empfindet die neue Software nicht als zusätzliche Belastung, sondern als Unterstützung.

Maschinenbau – oft noch grüne Wiese

Gegenüber vielen anderen Branchen, wie z.B. der Automobilindustrie und dem Banken- und Finanzsektor, befindet sich der

deutsche Maschinen- und Anlagenbau noch am Anfang des IT-gestützten Kundenbeziehungsmanagements. In einer aktuellen Umfrage des VDMA gaben von rund 100 befragten Unternehmen des Maschinenbaus nur gut die Hälfte an, dass sie überhaupt eine Softwarelösung für den Bereich des Customer Relationship Managements im Einsatz haben. Bei vielen Anwendern handelt es sich dabei oft um genutzte Standardfunktionalitäten der ERP-Software und weniger um eine eigenständige CRM-

Lösung. Egal wofür man sich letztendlich entscheidet, wichtig ist einzig und allein die Tatsache, dass die erforderlichen Funktionalitäten durch die Software erfüllt werden. Die gleiche Umfrage zeigt aber auch, dass sich jeder Vierte mit dem Gedanken trägt, in den nächsten Jahren in das Kundenbeziehungsmanagement zu investieren. Doch ein softwaregestütztes CRM-System ist kein ‚Alleskönner‘. Es hilft nur dabei die Beziehung zum Kunden zu erleichtern, zu unterstützen und besser zu strukturieren. Die persönliche Ebene wird bei der Wahrnehmung des Kunden aber weiterhin eine bedeutende Rolle spielen.

Erleichterte Suche nach einem neuen CRM System

Für alle VDMA-Mitglieder bietet der Fachverband Software seit Februar 2008 eine kostenfreie Referenzübersicht zum Thema CRM mit bereits mehr als 140 Referenzeinträgen von insgesamt 20 Softwareanbietern. Dabei haben die jeweiligen Lösun-

gen, die bei den Unternehmen im Einsatz sind, nicht immer das gleiche Gesicht. Die Bandbreite reicht von ERP-Systemen, die CRM-Funktionalitäten integriert haben, über Lösungen zur Angebots- und Produktkonfiguration bis hin zur eigenständigen CRM-Software. Neben den Angaben zum Anwenderunternehmen und der eingesetzten CRM-Lösung geben viele Referenzen Informationen über die verwendeten Schnittstellen, Plattformen, Sprachen und Besonderheiten der Projekte wieder. Somit eröffnet sich dem zukünftigen CRM-Projektleiter die Möglichkeit eine zielgerichtete Vorauswahl von den in Frage kommenden Softwarelösungen zu treffen. Aber nicht nur das Softwareprodukt als solches, sondern auch die Branchenerfahrung des Anbieters und die ‚Chemie‘ zu den Beratern sollten bei der Auswahl mit berücksichtigt werden, denn sie bestimmen ebenfalls den Verlauf und den Erfolg des CRM-Projektes. ■

www.vdma.org

Autor

Claus Oetter ist Stellv. Geschäftsführer und CRM-Projektleiter beim VDMA in Frankfurt sowie Dozent an der University of Applied Sciences Frankfurt.



Marktübersicht

Customer Relationship Management

Anbieter	Internet-Adresse	Produktname(n)
Adito Software GmbH	www.crm-adito.de	ADITO online
Alpha Business Solutions AG	www.abs-ag.de	proALPHA
amapolis IT Services	www.amapolis.de	amapolisCRM
AP Automation + Productivity AG	www.ap-ag.com	APplus
Axavia Software GmbH	www.axavia.com	AXAVIAcrm
B&R DV-Informationssysteme GmbH	www.smartcrm.de	SMARTCRM
BFZ GmbH	www.bfz.de	CIMOS CRM
camos Software und Beratung GmbH	www.camos.de	camos.Selling
CAS Software AG	www.cas.de	CAS genesisWorld
cobra GmbH	www.cobra.de	cobra CRM PLUS
combit GmbH	www.combit.net	cRM 2007
Complan & Partner GmbH	www.complan.de	Merkator IQ
Connectivity GmbH	www.conaktivoffice.de	ConAktiv
CSG AUPOS GmbH	www.aupos.de	AUPOS CRM
CSS GmbH	www.css.de	eGECKO CRM
curexus GmbH	www.curexus.com	CRM-Lösungen
Cursor Software AG	www.cursor.de	CARMEN
Dosit GmbH & Co. KG	www.dosit.de	A+F TEAM
Eagle Peak GmbH	www.eagle-peak.de	GlobalEagle
edcom Software & Consulting GmbH	www.edcom.de	teamOffice
Emprise Systemhaus GmbH	www.emprise-systemhaus.de	RMeasy
F&M Consulting	www.fundm.de	flexpo CRM
Fabis	www.fabis.de	FABIS basic
FHJKgroup GmbH	www.fhjkgroup.de	DIMANOS
Freudenberg IT KG	www.freudenberg-it.de	SAP CRM
GDI mbH	www.gdi-home.de	GDI Warenwirtschaft
Gedys IntraWare GmbH	www.gedys-intraware.de	GEDYS IntraWare 7 CRM
godesys AG	www.godesys.de	SO: BUSINESS SOFTWARE
GSD Software mbH	www.gsd-software.com	DOCUframe®
GUS Group AG & Co. KG	www.gus-group.com	GUS-OS CRM
Günther Business Solutions GmbH	www.guenther-dv.de	advanter CRM
Haus Weilgut GmbH	www.weilgut.de	Weilgut CRM Suite
IFS Deutschland GmbH & Co. KG	www.ifsde.com	IFS Applications
Industrial Application Software GmbH	www.canias.de	Canias CRM
Infoman AG	www.infoman.de	Infoman CRM Maschinenbau
Innovation Gate GmbH	www.innovationgate.de	IG Business Essentials
ITML GmbH	www.itml.de	ITML > CRM
Jota GmbH	www.jota-gmbh.com	iKuBi

Sytemeinführung	Lösung					Technologie									Branchen					
	Teilmodul einer komplexen Software	Stand-alone-Software	Add-on	Modulare Lösung	On-demand-Lösung	Plattformunabhängig	Datenbankunabhängig	Update-fähige Scriptsprache	Web-fähig	Offline-fähig	Web-Services	Computer Telephony Integration (CTI)	.NET	Java	Automotive	Automotive	Chemie/Pharma	Maschinen- und Anlagenbau	Nahrungsmittel	Branchenunabhängig
2004		•		•	•	•	•	•	•	•	•		•	•	•	•	•	•	•	•
1992	•			•		•		•	•	•	•			•	•	•	•	•	•	•
k.A.	•	•	•	•		•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	•	•	•
2000	•	•		•	•			•	•	•	•			•	•	•	•	•	•	•
k.A.	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	•	•
1992		•		•			•	•	•	•				•	•	•	•	•	•	•
2001	•		•	•				•	•	•	•			•	•	•	•	•	•	•
2001	•	•	•	•	•		•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	•	•
1998		•		•	•			•	•	•	•			•	•	•	•	•	•	•
1987		•							•		•			•						•
2004		•							•		•									•
2002	•	•	•	•			•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	•	•
1995	•			•						•							•			
2003	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•			•	•		•	•	•	•
2004	•	•	•	•		•	•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	•	•
k.A.			•	•	•	•	•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	•	•
2004		•		•	•	•	•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	•	•
1986	•			•	•		•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	•	•
2001	•	•	•	•		•		•	•	•	•			•	•	•	•	•	•	•
1999				•					•											•
2007			•				•	•	•		•									•
2002						•	•	•		•	•			•	•	•	•	•	•	•
2008		•		•	•	•	•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	•	•
1980	•	•		•	•	•	•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	•	•
k.A.	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	•	•
k.A.		•		•				•		•	•									•
2004		•		•					•	•	•			•	•					•
1997	•			•	•	•	•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	•	•
2001	•	•		•				•	•	•	•			•	•					•
2004	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•			•		•		•		•
1994	•			•						•	•									•
1989		•		•	•	•	•	•	•	•	•			•	•		•			•
1996	•	•		•		•	•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	•	•
2004	•		•	•	•	•	•	•	•	•	•			•	•		•	•	•	•
2004	•		•	•		•	•	•	•	•	•			•	•		•	•	•	•
2006	•		•	•	•	•	•	•	•	•	•			•	•					•
2001	•		•	•	•	•	•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	•	•
2006		•	•	•				•	•	•									•	•

Marktübersicht

Customer Relationship Management

Anbieter	Internet-Adresse	Produktname(n)
KUMATronik Software GmbH	www.kumasoft.de	DocHouse\BRM Dynamics
Lawson Software Deutschland GmbH	www.lawson.com	M3
Lutz Büro- und Datentechnik GmbH	www.lutz.de	ANTAS3000-VIS
Lynx Consulting Group	www.lynx.de	
maihiro GmbH	www.maihiro.com	SAP CRM
Mesonic Software GmbH	www.mesonic.com	WINLine CRM
Microsoft Deutschland GmbH	www.microsoft.com	Microsoft Dynamics CRM 3.0
midcom GmbH	www.midcom.de	www.kunde-online.de
Mitan Wirtschaftssoftware AG	www.mitan.de	Mitan4T MRP-/ERP-System
Mittelstandsberatung Kühl	www.kuehl-edv.de	CRM-Softwareauswahl
myfactory Software GmbH	www.myfactory.de	myfactory.BusinessWorld
Oracle Deutschland GmbH	www.oracle.com	Siebel CRM
Orbis AG	www.orbis.de	Microsoft Dynamics CRM für Fertigungsindustrie
orgAnice Software GmbH	www.organice.de	orgAnice CRM 2008
oxaion ag	www.oxaion.de	oxaion
Pavone AG	www.pavone.de	PAVONE CRM / Sales
Pisa sales GmbH	www.pisa.de	PiSA sales
Planat GmbH	www.planat.de	FEPA CRM
Planware Beratung & Software GmbH	www.planware.com	KONFEX
proAlpha Software AG	www.proalpha.de	proALPHA
Prodatis Consulting AG	www.prodatis.com	AVE! PRODATIS CRM
Qurius Deutschland GmbH	www.qurius.com	Microsoft Dynamics CRM
Ramsauer & Stürmer Software GmbH	www.rs-soft.com	rs2
Sage Software GmbH & Co. KG	www.sage.de	SageCRM.com
Serviceportals GmbH	www.serviceportals.de	spo.C
sib GmbH	www.sib-gmbh.de	PLANOS CRM
solvito GmbH	www.solvito.de	solvito.Module
SOU Systemhaus GmbH & Co. KG	www.sou.de	sou.MatriXX_CRM
Steeb Anwendungssysteme GmbH	www.steeb.de	Steeb Fix CRM
Step Ahead AG	www.stepahead.de	Steps Business Solution
SuperOffice GmbH	www.superoffice.de	SuperOffice CRM
Sybit GmbH	www.sybit.de	SAP CRM
Team4 GmbH	www.team4.de	Team4 CRM
Unidienst GmbH	www.unidienst.de	UniPRO auf Basis von Microsoft Dynamics CRM
United Planet	www.unitedplanet.com	Intrex Xtreme CRM Studio
Unternehmensberatung Stephan Bauriedel	www.sbauriedel.de	CRM Excellence
update software AG	www.update.com	update.seven

Syteimeinführung	Lösung					Technologie										Branchen				
	Teilmodul einer komplexen Software	Stand-alone-Software	Add-on	Modulare Lösung	On-demand-Lösung	Plattformunabhängig	Datenbankunabhängig	Update-fähige Scriptsprache	Web-fähig	Offline-fähig	Web-Services	Computer Telephony Integration (CTI)	.NET	Java	Automotive	Chemie/Pharma	Maschinen- und Anlagenbau	Nahrungsmittel	Branchenunabhängig	
2006		•		•				•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	
1994	•	•	•	•				•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	
2007	•	•	•	•		•	•	•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	
k.A.						•	•	•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	
k.A.		•		•	•	•	•	•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	
2005	•			•	•	•		•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	
2002		•		•	•			•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	
2003	•	•		•	•	•	•	•	•		•	•			•	•	•	•	•	
1998		•		•			•	•	•		•	•			•	•	•	•	•	
1998	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	
2002	•	•		•	•			•	•		•	•			•	•	•	•	•	
2005		•		•	•	•	•	•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	
k.A.	•	•	•	•	•			•	•	•	•	•				•	•	•	•	
2007		•		•			•	•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	
2002	•			•				•	•		•	•				•		•	•	
1999		•		•	•	•	•	•	•	•	•	•			•	•		•	•	
2001		•		•		•	•	•	•	•	•	•			•	•	•		•	
2006	•		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•			•	•	•		•	
k.A.	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•			•	•	•		•	
1992	•		•	•		•		•	•	•	•	•			•		•	•	•	
2007		•	•	•	•	•		•	•		•	•				•		•	•	
2003		•	•	•		•		•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	
1995	•		•	•			•	•	•	•	•	•			•	•		•	•	
2008		•		•	•			•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	
2006		•		•	•			•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	
2004	•	•		•				•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	
2002		•		•		•		•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	
1998	•	•		•		•		•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	
2005			•			•	•	•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	
1999	•	•		•	•			•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	
1994		•		•		•	•	•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	
k.A.	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•				•	•	•	•	
2001		•		•				•	•	•	•	•			•	•	•		•	
2004	•	•		•	•			•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	
1998	•	•	•	•		•	•	•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	
k.A.															•	•	•		•	
1988		•	•	•		•	•	•	•	•	•	•			•	•	•	•	•	

CRM im Industriebereich

ERP-Anhängsel oder eigene Welt?

Marktübersichten zu CRM-Software wirken oft erschlagend. Hunderte von Anbietern wetteifern um die Gunst der Kunden. Zum Anbieterkreis gehören mittlerweile fast alle ERP-Hersteller. Da liegt es nahe, seinem etablierten ERP-Partner auch bezüglich CRM das Vertrauen zu schenken. Jedoch kann es – gerade im Industriebereich – gute Gründe dafür geben, CRM eher an der Kommunikations- und Officesoftware des Unternehmens aufzuhängen oder zum stand alone-Paket zu greifen.

Beim Blick auf Herkunft und Zielsetzung zeigt sich, dass Enterprise Resource Planning (ERP) und Customer Relationship Management (CRM) divergieren. Mit Kerndisziplinen wie Buchhaltung und Auftragsabwicklung bildet das ERP oft komplexe, aber deterministische Prozesse ab. Anwender sind vorwiegend die Sachbearbeiter. CRM ist – insbesondere im industriellen B2B-Geschäft – stark geprägt von ‚unsicheren‘ Größen wie Interessenten, Verkaufschancen, Marktentwicklungen und Mitbewerbern. Mit Lead- oder Opportunity-Management stehen dagegen eher

schlichte Prozesse im Mittelpunkt. Mit Außendienst, Marketing oder Produktmanagement werden Nutzergruppen adressiert, die eher dem kommunikativ-kreativen Spektrum angehören.

CRM-Zielgruppe ohne sachbearbeiterische Geduld

Sachbearbeiterische Geduld und ‚Leidensfähigkeit‘ bezüglich Anwendungsstrukturen sind von diesen neuen Nutzergruppen nicht zu erwarten. Sie sind konditioniert auf leichtgewichtige, flexible Office-Anwendungen wie E-Mail, Kalender, Präsentatio-



Ein CRM auf der ERP-Plattform hat dann klare Stärken, wenn z.B. im Serviceprozess intensiv mit ERP-Daten oder ERP-Transaktionen gearbeitet werden muss. Ein typisches Szenario ist dann gegeben, wenn tiefe ERP-Informationen live benötigt werden wie bei der Verfügbarkeitsprüfung von Ersatzteilen im Service.



Bild: Thomas Sztanek – Fotolia.com

nen und Tabellenkalkulationen. Genau so stellen sich diese Nutzer auch ihr CRM vor. Ebenso hat der mobile Einsatz, möglichst ohne das Muss zur Online-Verbindung, für diese Zielgruppe einen ganz anderen Stellenwert als in der ERP-Welt. Vor diesem Hintergrund wird klar, dass es ambitioniert ist, die klassischen ERP- und CRM-Zielgruppen mit einer durchgängigen Software-Architektur bedienen zu wollen. Eine bewusst gewählte Bruchstelle zwischen ERP und CRM kann also Sinn machen.

Günstige Handlungsoption: Office-nahes CRM

Wenn man CRM schon nicht mit auf die ERP-Plattform packt, dann vielleicht auf die vorhandene Office-, Kalender- und E-Mail-Infrastruktur. Neben der infrastrukturellen Synergie bietet dieser Ansatz zwei gewaltige Vorteile. Erstens wirkt CRM auf dieser

Basis im Idealfalle wie eine Erweiterung der Mail-Anwendung – mit positiven Folgen für die Akzeptanz. Zweitens bieten diese Lösungen typischerweise eine perfekte CRM-Integration von E-Mail und Kalender als auch Offline-Fähigkeit – dies ist gerade für den außendienstlastigen und kommunikationsintensiven Vertrieb im Industriebereich ein wichtiger Pluspunkt. Dies gilt insbesondere, wenn die E-Mail-Plattform im Unternehmen Lotus Notes heißt, da es für diese Plattform einen ganzen Markt von CRM-Anwendungen gibt. Heißt die E-Mail-Plattform Outlook, so präsentiert sich beispielsweise Microsoft Dynamics CRM dem Nutzer nicht als eigenständige CRM-Anwendung sondern als Erweiterung. Die in diesem Szenario benötigte Integration zu ERP hat dank zunehmend offener Schnittstellen und verbesserter Werkzeuge einiges an Schrecken verloren, ist aber im Projekt sorgfältig zu beachten.

Vorteile für CRM als ERP-Erweiterung

Ein CRM auf der ERP-Plattform hat seine klaren Stärken dann, wenn auch in den Vertriebs-, Marketing- oder Serviceprozessen intensiv mit ERP-Daten oder ERP-Transaktionen gearbeitet werden muss. Typische Szenarien sind bspw. dann gegeben, wenn bei Besuchen oder im Call Center tiefe ERP-Informationen live benötigt werden: Preise auf Basis komplexer Preisfindungsmodelle, nahtlose Auftragserfassung oder Verfügbarkeitsprüfungen von Ersatzteilen im Ser-

vice. Gerade im industriellen B2B-Geschäft berät der Vertrieb allerdings beim Besuch meist nur, während Preise in Angeboten folgen und auch die Auftragerfassung entkoppelt erfolgt. Die genannten Vorteile treten nur ein, wenn das CRM-Modul wirklich direkt auf Architektur und Datenbeständen des ERP aufsetzt. Einige ERP-Anbieter setzen jedoch zugekaufte Module ein, die dann nur mehr oder minder gut integriert sind. Beim ERP-CRM lohnt der konkrete Praxistest: Kommen die typischen CRM-Nutzer mit der Oberfläche zu recht? Ist die E-Mail- und Kalenderintegration einfach und zuverlässig? Ist der Offline-Betrieb möglich und wirklich praktikabel? Reicht die Funktionalität in Marketing, Vertrieb und Service auch für zukünftige Anforderungen?

Wann sich Spezialisten lohnen

Ein CRM-Paket, das weder auf der vorhandenen ERP- noch auf der vorhandenen Office-Plattform aufsetzt, benötigt die Integration in zwei Welten und erfordert eine weitere Infrastrukturplattform – und nicht zu vergessen, deren Management vom Serverbetrieb bis zur Nutzerverwaltung. Dies kann zu erheblichen, teilweise am Anfang unsichtbaren Mehrkosten führen. Diese rechtfertigen sich typischerweise nur, wenn die stand alone-CRM-Lösung das mit besonderen Vorteilen aufwiegt. Dies können ausgeprägte Branchenfunktionalitäten sein, wie sie die Kon-



Bildquelle: Roche Deutschland Holding GmbH

Mehrkosten für eine stand alone CRM-Lösung rechtfertigen sich typischerweise, wenn die Lösung das mit besonderen Vorteilen aufwiegt. Dies können ausgeprägte Branchenfunktionalitäten sein, wie sie bspw. die Pharmaindustrie fordert.

sumgüter- oder Pharmaindustrie fordert. Es können aber auch technische Aspekte sein, z.B. wenn CRM als Software as a Service (SaaS) ohne eigene Infrastruktur betrieben werden soll. Hier haben erfahrene Spezialisten wie salesforce.com einen Vorteil, auch wenn mehr und mehr ERP- als auch CRM-Anbieter auf diesen Zug aufspringen. Dass die CRM-Welt bunt ist und unterschiedliche Ansätze ihre Berechtigung haben, zeigt schon die Angebots-

politik einiger größerer ERP-Anbieter. So haben z.B. Oracle und Microsoft neben ihren CRM-erweiterten ERP-Systemen mit Siebel bzw. Microsoft CRM jeweils auch ein reinrassiges CRM im Angebot. ■

www.team4.de

Autor

Michael Büning ist Mitgründer und Gesellschafter der Team4 GmbH in Herzogenrath.





Neue CRM-Best-Practice-Fallstudien und -Konzepte

CRM-Experten stellen aktuelle Strategien und Instrumente vor. Weiterhin zeigen international führende Unternehmen auf, wie sie mit modernen CRM-Ansätzen ihre Leistungsfähigkeit gesteigert haben. Abschließend werden Forschungsergebnisse aus Bereichen wie Loyalitätsprogramme oder Beschwerdemanagement präsentiert

Orell Füssli • 398 S. • EUR 52,80 • ISBN 978-3857437281

Servicemanagementsysteme

Fachleute aus VDMA-Mitgliedsunternehmen haben einen Leitfaden erarbeitet, der sich an das Management und alle Verantwortlichen, die mit der Systemeinführung betraut sind, richtet. Er dient als Hilfestellung bei der Einführung eines Systems und berücksichtigt alle Schritte wie Vorbereitung, Systemauswahl, Datenübernahme und Projektmanagement.

VDMA-Verlag • 44 S. • EUR 44,00 • ISBN 978-3-8163-0665-5



Auswahlverfahren für ERP-Systeme

Um eine gelungene ERP-Inbetriebnahme zu schaffen, müssen Betriebsanalysen, Datenqualität, Informationsbeschaffung oder z.B. Funktionsanforderungen klar definiert werden. Ergänzend findet der Leser Informationen zum Thema Selektionskriterien bei der Auswahl oder Einführungsdauer.

Re Di Roma • 390 S. • EUR 119,00 • ISBN 978-3868700084

Strategisches Management und ERP im Mittelstand

Mithilfe von Fallstudien sowie einer quantitativen Erhebung in mittelständischen Betrieben wird gezeigt, inwieweit strategisches Denken im Rahmen des Einsatzes von ERP schon in Unternehmen vorhanden ist. Gleichzeitig werden Ideen und Ansätze für eine nachhaltige ERP-Implementierung aber auch typische Problemstellungen im Zusammenhang mit der Einführung von ERP-Lösungen aufgezeigt.

Verlag Dr. Müller • 244 S. • EUR 79,00 • ISBN 978-3639014815



Das ERP-Pflichtenheft

Oftmals stellt sich im ERP-Bereich kostspielige Software als ungeeignet oder unvollständig heraus. Das ERP-Pflichtenheft schafft hier Abhilfe, da dem Hersteller die genauen Erwartungen und betriebliche Bedürfnisse vorgegeben werden können. Neben diversen Checklisten und Mustertexten liefert das Buch auf CD ein komplettes PPS-System für KMUs.

Mitp • 657 S. • EUR 99,00 • ISBN 978-3826659621

Hersteller & Produkte ERP

- 42 SoftM Semiramis GmbH & Co. KG
- 43 Sage bäurer GmbH
- 44 PSIPENTA Software Systems GmbH
- 45 proALPHA Software AG
- 47 oxaion ag
- 49 Nissen & Velten Software GmbH
- 50 Microsoft Deutschland GmbH
- 52 isM - integral systemtechnik GmbH
- 53 INTRAPREND GmbH
- 55 Industrial Application Software GmbH
- 56 CSB-System AG
- 57 Complian & Partner GmbH
- 59 Business Systemhaus AG
- 60 ALPHA Business Solutions AG
- 61 ABAS Software AG



Hersteller & Produkte CRM

- 40 Sybit GmbH
- 41 SuperOffice GmbH
- 46 PiSA sales GmbH
- 48 ORBIS AG
- 51 Microsoft Deutschland GmbH
- 54 Infoman AG
- 58 camos Software und Beratung GmbH



SAP CRM zum Festpreis für die Fertigungsindustrie

Kostenbewusste Lösungen und Startpakete im SAP-Standard

- **Quick&Easy Festpreislösungen**
schnelle Einführung von SAP CRM und E-Commerce
- **Online-Angebotskonfiguration**
für Niederlassungen und Händler
- **Offline-Angebotskonfiguration**
schlanke Lösung mit Configit Quote for SAP
- **Variantenkonfiguration**
mit SAP VC/IPC
- **Web-Channel/ E-Commerce/ Ersatzteilbestellung**
- **NEU: Sybit Modeltester**
automatisierte Qualitätskontrolle von SAP Konfigurationsmodellen

Sybit ist SAP CRM Branchenpartner für Manufacturing & HighTech. Von der Strategie- und Konzeptionsberatung über Implementierung und Customizing bis zum Support begleiten wir Unternehmen wie MTU, Carl Zeiss, HBM und die manroland AG bei der Umsetzung kundenorientierter Prozesse in Sales, Service & Marketing.

Mit unserer langjährigen Erfahrung im Bereich Produktkonfiguration und Preisfindung mit SAP VC (Variant Configurator) und IPC (Internet Pricing and Configurator) unterstützen wir Sie beim Aufbau, Umbau und Export von Modellen und passen den IPC an individuelle Bedürfnisse an.



Unverbindlich und bei Ihnen vor Ort **SAP CRM Gratis-Workshop**

Live-Demo, Projektbeispiele, Business Szenarien, Präsentation Sybit Quick & Easy für SAP CRM und SAP E-Commerce

Anmeldung www.sybit.de/gratis-workshop
Telefon 07732 / 9508-118



Kontakt
Sybit GmbH
Sankt-Johannis-Str. 1-5 | 78315 Radolfzell
Tel. +49 (77 32) 95 08-0
Fax +49 (77 32) 95 08-111
info@sybit.de | www.sybit.de

SuperOffice CRM - Branchenlösung Maschinen- und Anlagenbau

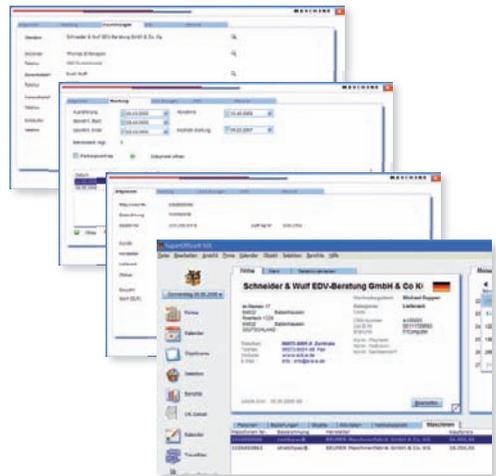
Neue Verkaufspotenziale erschließen und Verkaufschancen generieren, einen umfassenden Überblick über alle Kundenaktivitäten – vom Erstkontakt bis zu Serviceanfragen, persönliche und individuelle Kundenbetreuung... Dies sind nur einige Herausforderungen der Unternehmen im Maschinen- und Anlagenbau, mit dem Ziel, die Zufriedenheit Ihrer Kunden zu erhöhen und Umsatzvorgaben zu erreichen!

„Kümmern Sie sich um Ihre Kunden, bevor es jemand anderes tut!“

Wir von SuperOffice haben eine spezielle Branchenlösung im Bereich Maschinen- und Anlagenbau entwickelt, die Ihnen einen umfassenden Überblick sowohl von Ihren Kunden als auch Ihren Maschinen liefert.

Umfassende Sicht auf Kunde und Maschine

- Erfassung von Maschinen in SuperOffice
- Effizientere Planung und Durchführung von Kundenbesuchen oder Marketingaktivitäten durch Selektion nach Maschinenarten oder -optionen
- Überblick über die Maschinenhistorie
- Überblick über die Maschinenausstattung/ eigene Maschinen und Maschinen anderer Hersteller beim Kunden
- Reklamationen pro Maschine / Maschinentyp
- Übersichtliche Abbildung von Vertriebsprozessen
- Effektive Planung und Steuerung Ihres Vertriebs
- Erfassung aller Informationen zu einem bestimmten Projekt
- Außendienstunterstützung
- Wartungs- und Serviceverträge einfach verwalten
- Erstellung von Besuchsberichten
- Aufbau und Bereitstellung einer umfassenden Vertriebsdokumentation
- Sämtliche Analysefunktionen wie z. B. Kundenzufriedenheitsanalyse



SuperOffice

Kontakt

SuperOffice GmbH

Otto-Hahn-Str. 20 | 44227 Dortmund

Tel. 0231-7586-0

Fax 0231-7586-111

Tanja.Heyde@superoffice.de

www.superoffice.de

Semiramis – ERP/II für starke Unternehmen

Die jüngste Generation betriebswirtschaftlicher Standardsoftware setzt neue Maßstäbe für Technologie und Ergonomie. Ein führender Vertreter dieser plattformunabhängigen und vollständig internetbasierten Softwaregeneration ist die ERP/II-Software Semiramis, die mehrfach für hervorragende Ergonomie ausgezeichnet wurde. Auch bei der ERP-Zufriedenheitsstudie 2008, die in Deutschland von der Trovarit AG sowie in der Schweiz und Österreich vom Beratungsunternehmen i2s durchgeführt wurde, erzielte Semiramis Spitzenplatzierungen.

Semiramis Software Architektur



Mit Semiramis wird die gesamte Wertschöpfungskette des Unternehmens vom Vertrieb (inklusive CRM) über Beschaffung, Material- und Lagerwirtschaft, Produktion, Disposition und Versand bis hin zum Rechnungswesen in einer integrierten Bedienoberfläche dargestellt. Auch ein eigenes Workflow- und ein Dokumenten-Managementsystem sind bereits im Standard enthalten. Ebenso stehen integrierte Funktionalitäten für Business Intelligence, Business Process Management und Qualitätsmanagement zur Verfügung.

Die umfangreiche betriebswirtschaftliche Funktionalität und der Anspruch einer übersichtlichen, schlanken Lösung stellen für Semiramis keinen Widerspruch dar. Die innovative Architektur erlaubt es, dass umfangreiche Funktionalität nur dort sichtbar wird, wo man sie auch benötigt. Mit Semiramis lassen sich die Geschäftsprozesse und Organisationsmodelle von international tätigen mittelständischen Unternehmensgruppen ebenso abbilden wie die schlanken Strukturen kleinerer Betriebe.

Semiramis On Demand

Semiramis kann auch im On-Demand-Betrieb genutzt werden; installiert im IBM Rechenzentrum, bietet Semiramis-On-Demand höchste Sicherheit, Flexibilität und Kostentransparenz.

Semiramis wird über ein Partnernetzwerk von 26 qualifizierten System- und Softwarehäusern vertrieben. Die innovative ERP/II-Software wird heute bereits von 300 mittelständischen Unternehmen eingesetzt.

Kontakt

SoftM Semiramis GmbH & Co. KG
Großer Kolonnenweg 21 | 30163 Hannover
Tel. +49 (0) 511 / 966 05 0
Fax +49 (0) 511 / 966 05 199
www.semiramis.com
info@semiramis.com



Sage bäurer -ERP-Lösungen für den Mittelstand

Seit mehr als 25 Jahren und mit über 1.200 Installationen im Bereich ERP, gehört Sage bäurer zu den führenden Anbietern von ERP-Lösungen für Unternehmen des mittleren bis gehobenen Mittelstandes. Von der Fokussierung auf dieses spezielle Segment und dem daraus resultierenden Branchen-Know-how profitieren vor allem Sie als Anwender. Denn nur wer die Aufgabenstellungen aus der Praxis kennt, kann Lösungen entwickeln, die sich im Tagesgeschäft bewähren. Und mit der besseren Software-Lösung bleibt Ihnen mehr Zeit, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren. Ihre Geschäfte. Oder kurz: better solutions – better business. Seit dem Sommer 2006 gehört das Unternehmen zur Sage-Gruppe, die mit über 5,7 Millionen Kunden und rund 15.000 Mitarbeitern weltweit der drittgrößte Anbieter von betriebswirtschaftlicher Software und Services ist.

Branchenspezifische ERP-Lösungen

Mehr und mehr mittelständische Unternehmen können ihre immer komplexeren branchenspezifischen Anforderungen nicht mehr mit einer ERP-Einheitssoftware abdecken. Sage bäurer hat mit der bäurer-Produktfamilie eine offene, modulare ERP-Software als Antwort auf diese Aufgabenstellung geschaffen: spezialisierte Branchenpakete.

Sage bäurer bietet branchenspezifische ERP-Lösungen für den Handel (bäurer trade), die diskrete Fertigung (bäurer industry) und die Kunststoff verarbeitende Industrie (bäurer wincarat). Das speziell für den Mittelstand konzipierte und standardisierte ERP-Modul-System bietet Unternehmen eine firmenübergreifende Gesamtlösung, die passgenau auf die Bedürfnisse unterschiedlichster Branchen zugeschnitten ist. Mit der neuen Plattform bäurer open access (boa) setzt Sage bäurer darüber hinaus auf



eine durchgängige Unterstützung und Integration von Open-Source-Technologien und setzt gleichzeitig Maßstäbe in Sachen Offenheit und Flexibilität von ERP-Architekturen. Sage bäurer Kunden nutzen bereits heute Service-orientierte Architekturen (SOA).

Neu im Produktportfolio ist die Lösung für den internationalen Mittelstand Sage ERP X3. Die neue webbasierte ERP-Lösung wurde branchenunabhängig und speziell für international tätige Unternehmen mit 150 bis 2.500 Mitarbeitern entwickelt. Dank der multinationalen Softwareausrichtung unterstützt die Lösung sowohl standortübergreifende Prozesse als auch spezifische Sprachen, Währungen und Gesetzgebungen verschiedener Länder.



Kontakt

Sage bäurer GmbH

Auf der Steig 6 | D-78052 VS-Villingen

Tel.: +49 (0) 7721 99 80 - 0

Fax.: +49 (0) 7721 99 80 - 200

info@sagebaeurer.de

http://www.sagebaeurer.de

Software for Perfection in Production



Das PSIPenta Produktspektrum steht für die Integration aller wertschöpfenden Fertigungs- und Logistikprozesse und setzt sich aus den Modulen ERP-Standard, Manufacturing Execution System, Maintenance, Controlling, Accounting, Quality Management, Product Lifecycle Management, Warehouse Management sowie Customer Relationship Management zusammen.

Die Branchenlösung automotive bildet einerseits den kompletten vertikalen Prozess vom Projektmanagement in der Entwicklung bis zur Serienproduktion im Shopfloor ab, andererseits unterstützt sie die horizontalen Abläufe von der Beschaffung bis zum Absatz. Das Supply Chain Management Modul bildet das Kernstück der Automotive-Anwendung. So deckt die Lösung alle Normen (EDIFACT, ANSI, Odette, VDA, Galia und weitere) und auch Sonderprozesse wie MAIS (GM), BeLOM (BMW) und AMES-T (VW) im Standard ab. Die spezifischen Abwicklungsprozesse mit externen Dienstleistern (EDL), Lieferanten-Logistik-Zentren (LLZ) oder Konsignation oder auch Just-in-time (JIT), Just-in-sequence werden ebenfalls unterstützt. Klassische Funktionen der Serienfertigung wie Kuppelproduktion und Chargenrückverfolgung sind ebenso im Paket enthalten.

Das Leistungsangebot für Auftragsfertiger trägt die Bezeichnung industry. Hier liegt der Branchenfokus auf dem Maschinen- und Anlagenbau mit Projekt-, Einzel- und Variantenfertigung. Funktionale Schwerpunkte liegen bei diesen Betrieben in der Ressour-

cenplanung, dem Änderungsmanagement („wachsender“ Stücklisten), der Bereitstellung spezifischer Maschinendaten, der Verzahnung von Konstruktion und Produktion (EDM/PDM-Anbindung), dem Exo-tenhandling usw.

Mit dem neuen Release erfuhr die Branchenlösung Erweiterungen im Bereich der organisationsübergreifenden Auftragsabwicklung (myOpenFactory); gleichzeitig wurden Projektstrukturen und ein Engineering Change Management integriert. Mit PSIPenta PLuS wurde zudem umfassende Funktionalität für ein Advanced Planning and Scheduling (APS) in den Standard eingebunden.

Auch den gestiegenen Anforderungen an die Internationalität wurde Rechnung getragen. So stehen mit der neuen Version neben den Standardsprachen Deutsch und Englisch, Schwedisch, Niederländisch und Französisch sowie Tschechisch, Polnisch, Ungarisch und demnächst Italienisch und Rumänisch zur Verfügung.

PSI 

Kontakt

PSIPENTA Software Systems GmbH

Dirksenstraße 42-44 | 10178 Berlin (Mitte)

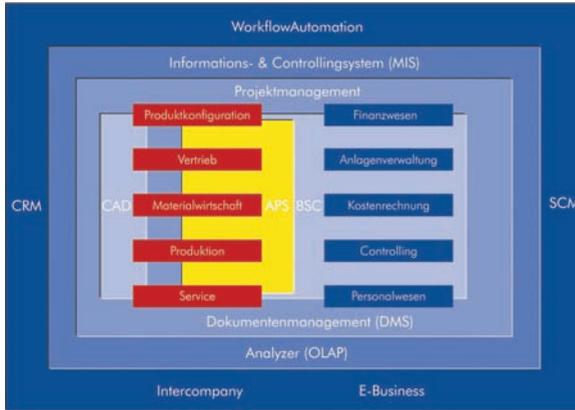
Tel. (030) 2801-2130

Fax (030) 2801-1042

info@psipenta.de

www.psipenta.de

proALPHA – die aktive ERP-Komplettlösung



proALPHA – die aktive ERP-Komplettlösung für den Mittelstand

proALPHA ist eine speziell auf mittelständische Industrie- und Handelsunternehmen abgestimmte ERP-Komplettlösung. Die Unternehmenssoftware deckt nicht nur die typischen ERP-Funktionen wie Logistik und Finanz- und Rechnungswesen ab. Sie unterstützt die Anwenderunternehmen auch bei angrenzenden Funktionsbereichen wie zum Beispiel Customer Relationship Management (CRM) oder Supply Chain Management (SCM). In proALPHA Trade werden die besonderen funktionalen Anforderungen des Handels berücksichtigt.

Alle zentralen Funktionen sind bei proALPHA vollständig eigenentwickelt. So ist ein integriertes System "aus einem Guss" entstanden. Individuelle Erweiterungen lassen sich leicht erstellen und durch definierte User Exits immer releasefähig pflegen. Ein hoher Investitionsschutz wird durch die konsequente Orientierung an globalen Standards gewährleistet.

proALPHA ist eine aktive ERP-Komplettlösung. Aktiv deshalb, weil die Software über eine systemweite WorkflowAutomation verfügt, die den Anwender bei der Abwicklung seiner Geschäfts-

prozesse intelligent unterstützt. Neben den Standardmodulen wurden in proALPHA zahlreiche weitergehende Funktionen integriert. Sie erlauben dem Anwender die Abwicklung unterschiedlichster Anforderungen mit einer einzigen Lösung. So können mit dem Dokumentenmanagement alle Dokumentenarten mit beliebigen Objekten verknüpft und verwaltet werden. Mit CA-Link sind nahezu alle marktüblichen CAD-Systeme online in proALPHA integriert. Für die Produktionsplanung und -steuerung bietet proALPHA APS (Advanced Planning and Scheduling) eine echte Multiressourcenplanung und Realtime-Optimierung. Selbstverständlich unterstützt die ERP-Software auch die Beziehungen zwischen Geschäftskunden (B2B) und bietet ausgefeilte Intercompany-Funktionalitäten.

Komplettiert wird proALPHA durch seine intelligenten Analysemöglichkeiten. Während das proALPHA MIS das geeignete Informations- und Controllingsystem für wiederkehrende Auswertungen ist, übernimmt der proALPHA Analyzer als OLAP-basiertes Analysewerkzeug alle beliebigen Ad-hoc-Auswertungen völlig unkompliziert.



Kontakt

proALPHA Software AG
Auf dem Immel 8 | 67685 Weilerbach
Tel 06374/8000
Fax 06374/800199
info@proalpha.de
www.proalpha.de

Projektorientiertes CRM für den technischen Vertrieb

PiSA sales - Der kluge Weg zum Kunden

Die PiSA sales GmbH, mit Sitz in Berlin, ist kompetenter Partner für Customer Relationship Management im Business-to-Business Markt. Mit der Marke PiSA sales bietet das Unternehmen maßgeschneiderte und bewährte CRM-Lösungen in den Bereichen klassisches und projektorientiertes CRM, Angebotskonfiguration sowie Servicemanagement.



PiSA sales: Alle projektspezifischen Vertriebsinformationen auf einen Blick.

Für den Vertrieb komplexer Produkte und Leistungen bietet PiSA sales eine branchenspezifische CRM-Lösung, die über herkömmliche CRM-Funktionalitäten hinausgeht und heute Marketing-, Vertriebs- und Serviceanforderungen vollständig abdeckt:

- Gemeinsame Wissensbasis
- Adressverwaltung, Kontakt- und Aktivitätenmanagement
- Projektorientierter Vertrieb
- Key Account Management
- Angebotskonfiguration
- Service-Management

Vom Kontaktmanagement bis zur unternehmensweiten CRM-Lösung bietet Ihnen das System passende Komponenten um Schritt für Schritt neue Wettbewerbsvorteile zu erarbeiten.

Branchen & Referenzen

PiSA sales ist seit 1989 kompetenter Partner der Industrie mit über 450 Kunden weltweit:

- Maschinen- und Anlagenbau
- Fertigungsindustrie & Metallverarbeitung
- Elektroindustrie & Gerätebau
- Objekt- & Projektgeschäft
- Zulieferindustrie
- Energieversorgung
- High-Tech und Forschung

Weltweit erfolgreiche Unternehmen wie SIEMENS, MENNEKES Elektrotechnik, REpower Systems, Vattenfall Europe, bielomatik Leuze, Uhde High Pressure Technologies oder das Deutsche Zentrum für Luft- und Raumfahrt vertrauen der CRM-Kompetenz von PiSA sales.



Kontakt

PiSA sales GmbH

Charlottenburger Straße 4 | D-14169 Berlin

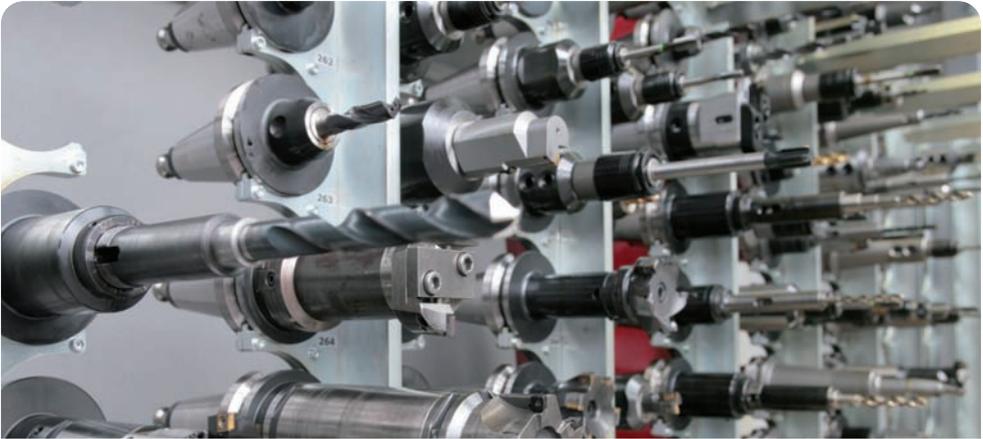
Telefon: 030-810 700-0

Telefax: 030-810 700-99

info@pisasales.de

www.pisasales.de

oxaion – die ERP-Software für Ihre Prozesse



Die oxaion ag zählt zu den führenden deutschen Anbietern betriebswirtschaftlicher Komplettsoftware für den Mittelstand. Jahrzehntelange Branchen- und Prozessenerfahrungen zeichnen das Unternehmen darüber hinaus als kompetenten Beratungspartner aus.

Unternehmen integriert und durchgängig ab. Die ERP-Lösung ist erste Wahl für mittelständische Anwender, die auf der Serverplattform IBM Power Systems zu Hause sind. Hier entfaltet die **oxaion business solution** eine optimale Performance.

In den Programmen der oxaion ag stecken mehr als 30 Jahre Branchen- und Entwicklungserfahrung. Die Software richtet sich an mittelständische Unternehmen in Industrie und Großhandel. Neben den klassischen ERP-Modulen wie Warenwirtschaft, Vertrieb und Produktion decken die Lösungen der oxaion ag eine Vielzahl weiterer Themen ab, wie beispielsweise ein voll integriertes Projekt- und Servicemanagement bis hin zu einem integrierten CRM-System (IRM). Die Software ist international ausgerichtet und steht in zahlreichen Sprach- und Länderversionen zur Verfügung.

oxaion business solution®

Mit der **oxaion business solution** bietet oxaion eine innovative und bewährte ERP-Komplettlösung. Die Unternehmenssoftware bildet die zentralen Geschäftsprozesse mittelständischer

oxaion open®

Die ERP-Lösung **oxaion open** ist komplett unabhängig von Serverplattform und Datenbank. Die Software ist 100% Java-basiert, besticht durch ein modernes Design und erfüllt höchste ergonomische Ansprüche. Ausgestattet ist die Software mit einem kompletten BPM (Business Process Management). So lassen sich Geschäftsprozesse grafisch unterstützt modellieren und direkt in die ERP-Software überführen.

oxaion

Kontakt

oxaion ag

Eisenstockstr. 16 | 76275 Ettlingen

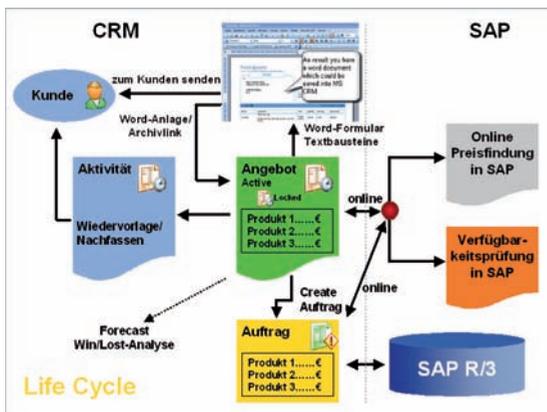
Telefon: 07243/590-0

Fax: 07243/590-235

info@oxaion.de | www.oxaion.de

Microsoft Dynamics CRM für SAP

Branchenlösung für Fertigungsindustrie und Dienstleister



Angebotsprozess mit SAP-Integration

ORBIS führt seit 20 Jahren CRM-Beratung und -Entwicklung durch und ist spezialisiert auf die Branchen Industrie, Automotive, Konsumgüter und Handel. Über 200 erfolgreich realisierte CRM-Projekte belegen die Kompetenz und langjährige Erfahrung des Unternehmens in der Optimierung kundenorientierter Prozesse. ORBIS ist Partner der SAP AG und Microsoft Gold Certified Partner und bietet für beide CRM-Lösungen umfassende Beratung und spezialisierte Branchenlösungen an.

Speziell für die Branchen Fertigungsindustrie und Dienstleistung hat ORBIS eine CRM-Branchenlösung auf Basis von Microsoft Dynamics CRM entwickelt. Microsoft Dynamics CRM für SAP ist eine Lösung für SAP-Anwender, da sie voll in SAP ERP integriert ist. Microsoft Dynamics CRM für SAP nutzt die Potenziale von SAP und Microsoft in einer integrierten Lösung und ermöglicht dadurch eine 360°-Kundensicht. Die Erweiterungen in Microsoft Dynamics CRM unterstützen u. a. das Organisationsmanagement und die Synchroni-

sation relevanter Stamm- und Bewegungsdaten zwischen dem CRM- und SAP-System. Zudem ermöglichen sie Realtime-Prozesse wie Verfügbarkeitsprüfungen oder Online-Preisfindungen direkt aus dem CRM-System heraus.

Highlights:

- Integrierte kundenorientierte Geschäftsprozesse
- Branchenerweiterung für Fertigungsindustrie und Dienstleister
- 360°-Kundensicht
- SAP-Echtzeitintegration
- Mobile Online-Services (SAP-Preisfindung, SAP-Verfügbarkeitsprüfung)
- Nahtlose SAP BI-Integration
- Zertifiziert von Microsoft

Erfolgreiche Unternehmen wie z.B. awk AUSSENWERBUNG, B. Braun, Bosch Thermotechnik, Hager, Heinrich Bauer Verlag, HUBTEX Maschinenbau, Hüppe, Jungheinrich, Krauss Maffei, maxit Deutschland, Papierfabrik Scheufelen, REFU Elektronik, Rügenwalder Mühle, Schüco, Schwarze & Schlichte oder Wagner Tiefkühlprodukte vertrauen auf die CRM-Kompetenz der ORBIS.



Kontakt

ORBIS AG

Nell-Breuning-Allee 3-5 | 66115 Saarbrücken

Tel: 0681 / 9924-0

Fax: 0681 / 9924-111

E-Mail: info@orbis.de

www.orbis.de

NVinity: Der Maßanzug von der Stange

Für viele Firmen stellen die Besonderheiten ihrer Organisationsstruktur einen Wettbewerbsvorteil am Markt dar. Die Unternehmenssoftware NVinity der Firma Nissen & Velten passt sich deshalb exakt an Kundenbedürfnisse an. Das besondere dabei: Die Update-Fähigkeit der Software bleibt vollständig erhalten.

Alles aus einer Hand bietet die Unternehmenssoftware NVinity mittelständischen Firmen:

Von ERP über PPS, CRM und E-Commerce bis hin zum Controlling. Der hohe Integrationsgrad der Lösung bietet den Vorteil einer einheitlichen Datenhaltung ohne Schnittstellenproblematiken sowie die

Möglichkeit, den Anwendern alle Informationen abteilungsübergreifend zur Verfügung zu stellen. Dies erhöht die Kompetenz der Mitarbeiter und die Zufriedenheit der Kunden. Das Modul NVinity PPS bietet alle notwendigen Funktionalitäten für Einzel-, Kleinserien und Serienfertiger sowie Maschinen- und Anlagenbauer. Mit NVinity 2.2 wurde die hierarchische Gruppenplanung von Ressourcen komplett überarbeitet. Sie bietet nun eine automatische Feinzuteilung auf Einzelressourcen zum Zeitpunkt der Terminierung.

Die Entwicklungs- und Customizing-Lösung Framework Studio ermöglicht es, mit wenig Aufwand aus der Standardsoftware NVinity eine kundenindividuelle Lösung zu generieren. Die Update-Fähigkeit der Software bleibt dabei komplett erhalten.

Dank .NET-Technologie und 3-Schicht-Architektur ist NVinity schon heute zu 100 Prozent internetfähig. Jeder Nutzer kann jederzeit und überall auf



den vollen Funktionsumfang der Software zugreifen. Eine enge Verzahnung mit Office-Programmen erlaubt ergonomische Arbeitsabläufe für die Anwender. Die Nissen & Velten Software GmbH mit Sitz im südbadischen Stockach wurde 1989 gegründet. Gemeinsam mit einem flächendeckenden Partnernetz betreut sie heute rund 500 Projekte in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Tschechien.



Kontakt

Nissen & Velten Software GmbH
 Goethestr. 33 | D-78333 Stockach
 Tel. +49 (77 71) 8 79 -0
 info@nissen-velten.de
 www.nissen-velten.com

1. Firmenprofil

Als weltweit führender Hersteller von Standardsoftware, Services und Lösungen unterstützt Microsoft Menschen und Unternehmen aller Branchen und Größen dabei, ihr Potenzial voll zu entfalten.

2. Produkte und Services

Der Geschäftsbereich Microsoft Dynamics steht für integrierte, anpassungsfähige Unternehmenslösungen, die schnelle, fundierte Geschäftsentscheidungen ermöglichen und zur Sicherung des langfristigen Unternehmenserfolges beitragen. Die Microsoft Dynamics Lösungen folgen in Design und Funktion den bekannten Microsoft-Standards und sind eng mit den bekannten Microsoft-Produkten verzahnt. Täglich anfallende Aufgaben und zentrale Geschäftsprozesse in den Bereichen Finanzmanagement, Customer Relationship Management und Supply Chain Management werden durchgängig automatisiert und optimiert. Durch spezielle Zusatzmodule können die Lösungen um branchenspezifische Funktionalitäten erweitert werden und tragen so auch den Anforderungen un-terschiedlichster Branchen Rechnung.

Microsoft Dynamics AX ist eine vollständig integrierte, zukunftsorientiert Business-Lösung auf Basis innovativer Technologie, die speziell die Bedürfnisse von Unternehmen des gehobenen Mittelstands adressiert.

Microsoft Dynamics NAV ist exakt auf die vielfältigen Bedürfnisse wachsender mittelständischer Unternehmen zugeschnitten. Die zuverlässige und leistungsstarke Business-Software ist schnell zu implementieren, leicht anzupassen und einfach in der Anwendung und Pflege.

Microsoft Dynamics CRM

Microsoft Dynamics CRM ist eine Kundenmanagementlösung der neuen Generation. Unabhängig von der Unternehmensgröße bietet diese Software eine vollständige Suite für Marketing, Vertrieb und Service. Um eine starke Business-Intelligence-Komponente erweitert und mit der Mög-

ERP richtig auswählen und erfolgreich einführen



Wie Sie das geeignete ERP-System für Ihr Unternehmen finden und schnell und erfolgreich einführen, lesen Sie in unserem ERP eGuide. Neben wertvollen Expertenberichten und Praxisbeispielen hält er eine umfassende ERP-Toolbox mit ROI-Rechner, Analysen und Checklisten für Sie bereit. Den kompletten ERP eGuide finden Sie unter www.microsoft.de/erp-praxiswissen

CRM richtig auswählen und erfolgreich einführen



Wie Sie herausfinden welches CRM-System zu Ihrem Unternehmen passt, beleuchtet der neue Microsoft CRM eGuide. Lesen Sie alles über die Chancen und Risiken bei der Auswahl, Einführung und dem Einsatz von CRM. Außerdem finden Sie wertvolle Praxistipps, Experten- und Anwenderberichte sowie praktische Tools und Checklisten unter www.microsoft.de/crm-praxiswissen

lichkeit ausgestattet, eine Vielzahl an Microsoft-Produkten zu integrieren, stellt Microsoft Dynamics CRM eine enorm flexible, innovative und einfach zu bedienende Software dar.

3. Referenzen

Weltweit vertrauen über 300.000 Kunden aus unterschiedlichsten Branchen auf Unternehmenslösungen von Microsoft.

Hier eine Auswahl: 1. FC Köln, Computerlinks AG, ELIXIA Holding, GEA Process Engineering, Hobby Wohnwagenwerk, Penta Hotels Germany, Polo Expressversand GmbH & Co. KG, Schwan-STABILO Cosmetics GmbH & Co. KG, SieMatic Möbelwerke GmbH & Co. KG, Sport Eybl & Sport Experts AG, Stadt Salzgitter, Stiftung Pfennigparade, Webasto AG, ZEG Zentraleinkauf Holz + Kunststoff e.G., ZF Friedrichshafen AG.

Weitere deutsche Microsoft Dynamics Referenzen finden Sie unter:

www.microsoft.de/kundenreferenzen

4. Partner

Ein international etabliertes Partner-Netzwerk sorgt für eine schnelle Implementierung, Anpassung und Integration der Microsoft Dynamics-Produkte. Mehr als 9.000 Vertriebs-, Implementierungs- und Servicepartner gewährleisten weltweit einen umfassenden Service für Unternehmen aus nahezu allen Branchen.

5. Preise und Konditionen

Auf Anfrage



Kontakt

Microsoft Deutschland GmbH

Konrad-Zuse-Straße 1 | 85716 Unterschleißheim

Tel.: +49/(0) 180/5 567 23 30

Fax: +49/(0) 180/5 22 95 54

www.microsoft.de/dynamics

btob@microsoft.com

ERP aus einem Guss mit isM-Branchenplus

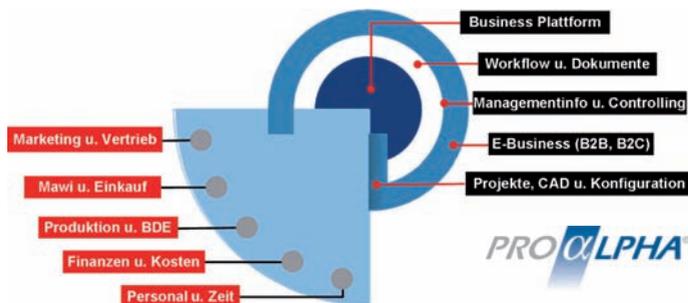
Die integral systemtechnik GmbH, kurz isM, ist als innovatives Systemhaus mit ERP-Komplettlösungen und Komplettservice für mittelständische Fertigungs-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen etabliert. Unser

Erfolg basiert auf einer seit 1990 bestehenden Zusammenarbeit mit den Softwareingenieuren der proALPHA Software AG. Zahlreiche Referenzen dokumentieren Vertrauen und Zufriedenheit mit isM.

proALPHA® - Die aktive ERP-Komplettlösung

proALPHA ist eine funktional und technologisch führende Business Software. Die modular aufgebaute ERP-Lösung ist voll integriert. Alle betriebswirtschaftlichen und logistischen Aufgaben eines Unternehmens und auch die Administration des Systems können dadurch schneller und vor allem einfacher ausgeführt werden. Mit proALPHA sind nicht nur die Standardfunktionalitäten einer ERP-Lösung, wie Produktionsplanung und -steuerung, Warenwirtschaft und Logistik, Finanz- und Anlagenbuchhaltung, Kostenrechnung und Personalabrechnung abgedeckt sondern auch

- Optimierung der Fertigung mit APS
- CRM (Customer Relationship Management)
- Varianten und Angebots-/ Produktkonfiguration
- Online-Anbindung von CAD
- Planung und Abrechnung von Projekten
- Dokumentenverwaltung mit eigenem DMS
- Controlling inklusive Analyzer.



proALPHA® Funktionen-Plus

Nur isM erweitert die proALPHA® Komplettintegration um die Bereiche

- + Personalzeit und Personalmanagement
- + Betriebsdatenerfassung und Warenidentifikation
- + OpenClient-Mitarbeiterportal für PZE, BDE, ...
- + Produktkonfiguration bis zur CAD-Automatisierung.

proALPHA® Branchen-Plus

Mit Softwareerweiterungen punktet isM in

- + Maschinen- und Anlagenbau
- + Metall- und Kunststoffverarbeitung
- + Elektrotechnik und Elektronik
- + bei Automobilzulieferern und Fahrzeugbauern
- + Service- und Reparaturunternehmen
- + Prozessfertigern, u.a. im Foodbereich, sowie
- + in der Wohnungs- und Immobilienverwaltung.



Kontakt

isM - integral systemtechnik GmbH

Steinfeldstraße 4 | 39179 Barleben

Tel: +49 39203 966-0

Fax: +49 39203 966-77

info@ismsystem.de

www.ismsystem.de

cierp3® - Management with a smile! Führende ERP3 Business Software rein auf Web 2.0, Ajax- und SOA-Technologie



Die Business Software cierp3® - Management with a smile! ist ein leistungsfähiges, komplexes, multilinguales, multikulturelles, auf serviceorientierter Architektur (SOA) basierendes Warenwirtschafts-, Mitgliederverwaltungs- und Produktionsplanungs-System auf HTML/XML-Basis, das komplett und ohne jegliche Middleware im Internet läuft.

cierp3® verwaltet ausgesprochen intuitiv, anwenderfreundlich und prozessorientiert die Warenwirtschaft, verfügt über ein hochmodernes, voll integriertes Online-Bestellsystem mit der schnellsten Suchfunktion, steuert die Produktions- und Projektplanung u.v. a.m. cierp3® vereint fließend ERP, CRM, E-Commerce, Internet, Intranet, Workflow und Mitgliederverwaltung (mit Zahlungsaufbereitung der Mitgliedsbeiträge und Zugangskontrolle usw.).

cierp3® entspricht der neuesten Technologie und ist dennoch ein ausgereiftes Produkt - das derzeit größte seiner Art auf dem Markt. INTRAPREND war schließlich das erste Software-Unternehmen, das konsequent auf die Browser-Technologie setzte, nicht nur Daten, sondern auch Regelwerke und Prozesse via Webservice managt, die WebServices also regelrecht mit in den Lifecycle übernommen hat. Durch seine Techno-

logie kann das ERP-System cierp3® so lizenziert werden, wie der Kunde es wünscht.

Kurz, cierp3® ist das System, das keine Schnittstelle zum Internet braucht! Es ist drin - es ist Bestandteil des Internets!

Produktumfang

- cierp3® WWS
- cierp3® HRM
- cierp3® SCM
- cierp3® B2B
- cierp3® CRM
- cierp3® MLM
- cierp3® MV
- cierp3® PPS
- cierp3® FIBU
- cierp3® PRO
- cierp3® POS
- cierp3® MIS
- cierp3® WF
- cierp3® @net



Kontakt

**INTRAPREND – Gesellschaft für
Intranet Anwendungsentwicklung mbH**
Borsigstr. 18 | 65205 Wiesbaden
Tel. +49 (0) 6122/53 39 59
Fax: +49 (0) 6122/53 39 63
sales@intraprend.de | www.cierp3.de

Werthaltige Kundenbeziehungen im Maschinen- & Anlagenbau

Exportorientierte Branchen wie der Maschinen- und Anlagenbau unterliegen im globalen Wettbewerb stetig wachsenden Herausforderungen. Die Formel zur Erschließung neuer Marktpotenziale lautet: werthaltige Kunden gewinnen, entwickeln und binden.

Ihr kompetenter Partner

Die Infoman AG ist das CRM Beratungs- und Lösungshaus für den Maschinen- und Anlagenbau. Wir bieten Ihnen Kundenmanagementstrategien, Prozessberatung und CRM Lösungen. Unsere CRM-Spezialisten unterstützen Sie mit ausgewiesener „best practice“ Beratungs- und Lösungskompetenz - sowohl unternehmensweit als auch fokussiert auf die Bereiche Vertrieb, Marketing oder Service. Unser Anspruch ist präzise definiert: ganzheitlich, partnerschaftlich, innovativ.

Branchenlösung à la carte

Steuern Sie Marketing-, Vertriebs- und Serviceprozesse kundenorientiert und effizient! Die Branchenlösung INFOMAN CRM MASCHINENBAU ist ein speziell auf die Bedürfnisse des Maschinen- und Anlagenbaus abgestimmtes Planungs- und Steuerungstool.

Basierend auf der CRM-Plattform Microsoft Dynamics bildet die IT-Lösung sämtliche Informationen zu Kunden und deren weltweit installierten Komponenten, Maschinen oder Anlagen auf einen Blick per Mausklick ab.

Informationen zu Händlern, Serviceanfragen oder Vertragsinformationen stehen ebenso schnell und übersichtlich zur Verfügung wie bspw. eine lückenlose Maschinenhistorie.

INFOMAN CRM MASCHINENBAU ist von Microsoft als weltweit erste CRM Branchenlösung für den Maschinen- und Anlagenbau zertifiziert.

NEU: INFOMAN CRM MASCHINENBAU KOMPAKT. Kundenbeziehungsmanagement maßgeschneidert für den Mittelstand. Als Kompaktpaket inklusive Installation und Schulung. Für einen schnellen Einsatz zu transparenten Kosten.

Ausgewählte Referenzen:

Albert Handtmann Maschinenfabrik GmbH & Co. KG, Binder GmbH, Christian Bürkert GmbH und Co. KG, Homag Group, Michael Weinig AG, Sick AG, SMS Demag AG, Voith Paper GmbH & Co., Vollmer Werke Maschinenfabrik GmbH

Kontakt

Infoman AG

Meitnerstraße 10

70563 Stuttgart

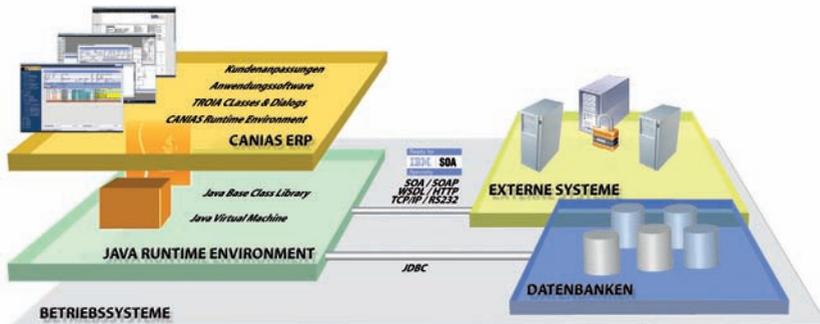
Tel.: 0711/67971-0 | Fax: 0711/67971-10

www.infoman.de | sales@infoman.de

Infoman Partner:



CANIAS ERP: immer am Puls der Zeit



Seit über 15 Jahren liefert die Industrial Application Software GmbH ihren Kunden mit der selbst entwickelten ERP-Komplettlösung CANIAS ERP die Basis für flexibel gesteuerte Geschäftsprozesse, sowohl intern als auch unternehmensübergreifend.

Die hohe Integrationsphilosophie spiegelt sich im breit gefächerten Modulportfolio wider, das IAS aus einer Hand liefert und dadurch ohne Schnittstellen auskommt. Neben den klassischen ERP-Komponenten Materialwirtschaft, PPS und Finanzwesen können zahlreiche weitere Module das ERP-System ergänzen. Dazu gehören: CRM, DMS, Service, Instandhaltung, Qualitätsmanagement, Balanced Scorecard, Managementinformationssystem, ein eigener EDI-Konverter sowie der Collaborator – eine selbst entwickelte, voll integrierte Groupware mit E-Mail-Client, Terminplaner, Aufgabenmanager und Short Messenger.

Abgesehen von dem breiten Funktionsumfang bei sehr hohem Integrationsgrad überzeugt CANIAS ERP auch durch die moderne, offene Systemarchitektur. Dadurch ist CANIAS ERP u. a. plattformunabhängig in Datenbank und Betriebssystem, was den Kunden einen hohen Investitionsschutz bietet. Durch die Offenheit des Systems werden auch problemlos neue Technologien unterstützt, so z. B. der Datenaustausch unterschiedlicher Systeme via Web Services entsprechend dem SOA-Konzept. Auch in puncto

Flexibilität setzt CANIAS ERP Maßstäbe. Mit der eigenen Entwicklungsumgebung TROIA können individuelle Kundenanpassungen schnell zur Laufzeit vorgenommen werden. Die Releasefähigkeit bleibt dabei stets erhalten. Als stark skalierbare Lösung sorgt CANIAS ERP für eine gleichbleibend hohe Performance auch bei sich ändernden Unternehmensanforderungen. CANIAS ERP setzt auf einer 3-Tier-Architektur auf, bei der Client, Applikationsserver und Datenbank voneinander getrennt sind. Die Geschäftslogik befindet sich ausschließlich auf dem Applikationsserver, so dass die Hardwarevoraussetzungen für den Client entsprechend geringer sind. Dadurch bleibt stets genug Spielraum für weiteres Wachstum. Kundeninstallationen mit 10 Usern bis hin zu mehreren hundert gleichzeitig aktiven Usern liefern wohl den besten Beweis für die hohe Skalierbarkeit von CANIAS ERP.

ias Industrial Application Software

Kontakt

Industrial Application Software GmbH

Augartenstraße 1 | 76137 Karlsruhe

Tel.: 0721 96416-0

Fax: 0721 96416-40

vertrieb@iascon.de

www.canias.de

Programmiert für Ihren Erfolg

ERP-Software, die zu Ihnen passt



Die CSB-System AG ist ein weltweit erfolgreiches IT-Unternehmen mit mehr als 30 Jahren Erfahrung in der ERP-Branche. Mit über 1600 Kunden ist die CSB-System AG ein führender Anbieter für branchenspezifische Business-IT-Lösungen. CSB-System liefert branchenspezialisierte ERP-Software in den Bereichen

- Nahrung
- Pharma
- Chemie
- Handel
- Logistik
- Dienstleistung

Die Verbindung von **branchenspezifischen Softwarelösungen**, zugehörigen Dienstleistungen im **Projektmanagement** und **Consulting** aus einer Hand sichert von Anfang an Ihren Unternehmenserfolg.

Das CSB-System ermöglicht den Anwenderunternehmen ihre Unternehmensprozesse über eine **integrierte ERP-Software** in allen operativen und strategischen Bereichen zu steuern und zu optimieren. Der hohe Abdeckungsgrad aller branchenspezifischen Module und Funktionen zeigt sich in einem **kürzest möglichen ROI** und einer verstärkten **Wettbewerbsposition unserer Kunden**. So garantieren unsere Lösungen, dass die Kosten für die IT deutlich gesenkt werden und die **Produktivität** der abgebildeten Prozesse deutlich steigt.

Die Business-IT-Lösung für alle Unternehmensbereiche

- Spezialisierte Branchen-Lösungen zur kompletten Unternehmensführung
- Integration der gesamten Logistik in einem einzigen System
- Mobil in allen Unternehmensbereichen

CSB business ware for enterprise® ist die ERP-Lösung für die vollständige Abdeckung aller wertschöpfenden Bereiche und der Finanzbereiche Ihres Unternehmens. Mit **CSB business everywhere®** steht zudem das gesamte Leistungsspektrum der ERP-Software auf mobilen Endgeräten und im Internet mit gleicher Programmleistung zur Verfügung. Eine **hochmoderne Softwarearchitektur und -technologie** garantiert dabei einen maximalen Investitionsschutz bei Ausschöpfung aller Potenziale modernster Informationstechnologie.

Wir als Lösungsanbieter für branchenspezifische Software, Beratung und Hardware stellen den Erfolg unserer Kunden in den Mittelpunkt unseres Service- und Produktangebots und unterstützen Sie bei der optimalen Gestaltung Ihrer Prozesse.

CSB-System – Programmiert für Ihren Erfolg
Sie wollen noch erfolgreicher sein?

Fordern Sie noch heute **weitere Informationen** an!



CSB-System
INTERNATIONAL

Kontakt

CSB-System AG

An Fürthenrode 9 – 15 | D-52511 Geilenkirchen

Tel.: +49 (0)2451/625-350

Fax: +49 (0)2451/625-311

www.csb-system.com

info@csb-system.com

ERP-Software, die Früchte trägt

Merkator



Mehr als 50 % der mittelständischen MerkatorIQ-Anwender sind führend in ihrer Branche oder ihrem Marktsegment. Sie sind mit uns in diese Position gewachsen und auch international erfolgreich tätig. Die Referenzen belegen: MerkatorIQ ist das geeignete ERP-System, um die aktuellen großen **Herausforderungen** an die Unternehmens-IT zu meistern:

Der **schnelle Wandel in den Anforderungen** von Fachabteilungen, Kunden und Lieferanten sowie die laufenden Änderungen in den Geschäftsprozessen erfordern **kurze Reaktionszeiten, schnelle Anpassungsfähigkeit** und **hohe Verlässlichkeit**. In einem verschärften Wettbewerb, in einem rauen ökonomischen Klima und bei immer ähnlicheren Produkten entscheidet die **Flexibilität**. Die schnelle kostengünstige Umsetzung der geforderten Prozesse mit MerkatorIQ sowie die nahtlose Integration von Bewährtem und Neuem werden zum echten Wettbewerbsvorteil.

ERP-Module zur Prozessoptimierung:

- Beschaffung mit SCM, EDI, Rechnungskontrolle, Retourenabwicklung
- Bürokommunikation mit Mail-/Telefon-Integration, Workflow, Termin- und Dokumentenverwaltung
- Lagerwirtschaft mit Inventurabwicklung, Hochregallagersteuerung
- Materialdisposition bedarfs- und verbrauchsgesteuert
- Personalzeiterfassung (auch mobil), -auswertung und -abrechnung
- Projekt- und Produktionsplanung/-steuerung mit MES, Leitstand und Kalkulation
- Qualitätssicherung für Beschaffung und Produktion
- Service mit Geräteverwaltung und Außendienstanbindung, Web-Abwicklung
- Vertrieb mit Konfigurator, Kalkulation, EDI, Budgetierung, CRM, Versand/Export, Webshop.

- Integrationskonzept zur Hard- und Software-Kopplung (BDE, CAD, Controlling, FiBu, MDE u.a.)

Der MerkatorIQ ERP-Standard basiert auf aktuellen betriebswirtschaftlichen Modellen, die unabhängig von Branchen und Unternehmensgrößen gelten. Mit innovativen Detaillösungen und der individuellen Parametrisierung werden in Abstimmung mit den Kunden maßgeschneiderte Unternehmenslösungen geschaffen. So entstehen effiziente Informationssysteme für unterschiedliche Unternehmen in verschiedenen Branchen.

...ein ERP-Standard für viele Branchen, z.B.:

- Anlagen-, Maschinen- und Werkzeugbau
- Automotive (Zubehör und Teile aus Gummi, Kunststoff, Metall, Textil)
- Elektronikindustrie
- Geräte-Serienfertigung
- Metall-Be- und Verarbeitung, Feinmechanik
- Nahrungsmittelherstellung
- Oberflächenveredlung
- Optik und Medizintechnik
- Recycling



Kontakt **Complan & Partner**

Complan & Partner

Software u. DV-Systeme Vertriebs GmbH

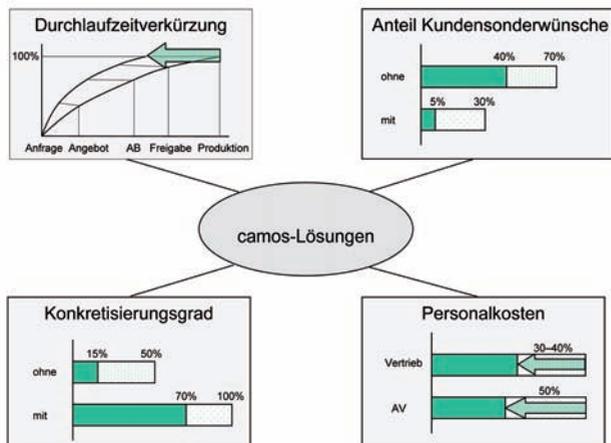
Laufdorfer Weg 4 | 35578 Wetzlar

Tel: 06441/92880

Fax: 06441/928810

software@complan.de | www.complan.de

Im projektorientierten Vertrieb gut beraten



leicht zu bedienenden Informations- und Steuerungssystem werden alle relevanten Daten über

- Kunden
- Kontakte
- Termine
- Dokumente
- Angebote
- Projekte
- und Produkte

verwaltet und übersichtlich aufbereitet. Unabhängig vom Standort sind die Daten weltweit zugänglich.

Seit 1986 entwickelt die camos Software und Beratung GmbH wissensbasierte Software für Unternehmen der Investitionsgüterindustrie. Die camos-Lösungen unterstützen die komplette Informationskette vom ersten Kundenkontakt bis zur Produktion:

- Kontaktmanagement
- Bedarfsanalyse
- Produktkonfiguration
- Preiskalkulation
- Angebotserstellung
- Auftragsbearbeitung
- Stücklistengenerierung
- Arbeitsplanerstellung

Herzstück der umfassenden Softwarearchitektur ist der camos.Configurator. Damit lassen sich komplexe Produkte fehlerfrei konfigurieren. So beschleunigt die Lösung die Angebotserstellung und gibt die Offerten technisch korrekt aus. Von der Software profitieren insbesondere der Außen- und Innendienst, der Servicebereich sowie Händler und Kunden.

Das CRM-System camos.Selling ist eine weitere Komponente des umfassenden Lösungsspektrums und unterstützt die Prozesse im Vertrieb. In dem

Darüber hinaus unterstützen die Softwarelösungen das Variantenmanagement in enger Verbindung mit CAD- und ERP-Systemen. Dabei werden wissensbasierte Prozesse in der Konstruktion sowie bei der Stücklisten- und Arbeitsplanerstellung automatisiert. Die Software lässt sich in unterschiedliche Portal- und Shoplösungen sowie in ERP-Systeme verschiedener Hersteller integrieren. Sie kann online und offline eingesetzt werden. Über 300 namhafte, meist internationale Kunden mit variantenreichen, komplexen Produkten vertrauen in mehr als 30 Ländern auf das Know-how des Stuttgarter IT-Dienstleisters.

camos.

Kontakt

camos Software und Beratung GmbH

Friedrichstr. 14 | 70174 Stuttgart

Tel. (0711) 78066-0

Fax. (0711) 78066-60

info@camos.de

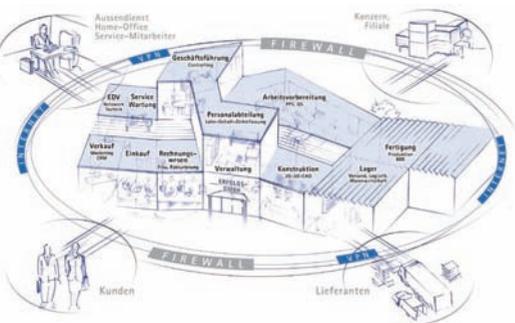
www.camos.de

Business Systemhaus AG: IT für den Mittelstand

Die Business Systemhaus AG hat ihre tiefen Wurzeln in der ehemaligen TAYLORIX-Organisation, der damals größten Organisation für betriebliches Rechnungswesen mit einem eigenen Rechenzentrum, dem zweitgrößten in Deutschland. Die Verantwortung für den Konzern-Geschäftsbereich „Industrie“ lag in Bayreuth, wo seit 1952 betriebswirtschaftliche Lösungen für mittelständische Unternehmen entwickelt werden. Auf einer Basis von mehr als 1.000 Kunden entstanden rund 350 ERP-Projekte mit Microsoft Dynamics™ NAV im gesamten Bundesgebiet.

Nahe am Kunden

Mit mehr als 40 Mitarbeitern betreuen wir unsere Kunden an den Standorten Bayreuth, Hannover und Leipzig. Als Experten für Unternehmensorganisation bieten wir von der Bedarfsanalyse bis zur Anpassung und Einführung der Software ein komplettes Leistungsportfolio. Mehrmals wurden wir als „Solution Center des Jahres“ ausgezeichnet und nun auch als Mitglied in den „Microsoft President's Club“ berufen.



Wir prüfen die Machbarkeit von Analyseergebnissen, entwickeln daraus schlüssige Konzepte und setzen sie auf Basis von Microsoft Dynamics™ NAV um. Dabei orientieren wir uns an den Zielen unserer Kunden und setzen das Wissen

und Können der Mitarbeiter ein, um die jeweils beste Lösung zu schaffen.

Flexibler Standard

Die Nutzung des Software-Standards steht im Vordergrund, um die TCO für unsere Kunden niedrig zu halten. Fehlende Funktionalitäten in der Standardsoftware ergänzen wir mit eigen entwickelten Speziallösungen und schaffen damit einen hohen Grad an Individualisierung.

Integrierte Branchenlösungen der BSH AG auf Basis von Microsoft Dynamics™ NAV:

- Kunststoffspritzguss / Extrusions-Industrie
- Maschinen- und Anlagenbau
- Solartechnik
- Automatenbetreiber

Speziallösungen der BSH AG für die Erweiterung von Microsoft Dynamics™ NAV:

- Betriebsdatenerfassung (BDE)
- CAD – Schnittstelle
- Werkzeug - Verwaltung
- Sachmerkmalsuchsystem (SMS)
- Vorkalkulation
- Qualitätsmanagement
- DATEV – Schnittstelle (bi-direktional)
- Ratenzahlung
- diverse Komfortmodule für das Finanzmanagement



Kontakt

Business Systemhaus AG

Ludwig-Thoma-Str. 36a

95447 Bayreuth

Tel (0921) 595-0

Fax (0921) 595-95

info@bsh-ag.de | www.bsh-ag.de

Erfolgsfaktor: ERP

Die ALPHA Business Solutions AG ist einer der führenden Spezialisten für Geschäftsprozessoptimierung und der Einführung von betriebswirtschaftlicher Standardsoftware.



Ergebnisorientierte Projektrealisierung

Die Erfahrung zeigt: Vergleichbare Unternehmen können mit demselben ERP-System sehr unterschiedlichen Nutzen erzielen. Der Nutzen ist davon abhängig, wie konsequent man die Unternehmenspotentiale kennt und wie zielgerichtet diese während und nach der Projektrealisierung aktiviert werden. Das ERP-System legt lediglich die Basis für den späteren Nutzen, dieser tritt nicht „automatisch“ ein sondern muss gezielt erarbeitet werden.

Mit Hilfe des von der ALPHA Business Solutions entwickelten softwaregestützten Analysetools, dem BPA-Business Performance Analyzer, können betriebswirtschaftliche Potentiale und Zielsetzungen des Kunden systematisch analysiert und in den Fokus des gesamten Einführungsprozesses gestellt werden. Gemeinsam mit dem Kunden können Potentiale und Maßnahmen als projektrelevant definiert und als Aktivitäten in das Projektmanagementwerkzeug integriert werden.

Die richtige Lösung für individuelle Ziele

Neben einem starken Realisierungspartner ist die Voraussetzung eines dauerhaften Projekterfolges eine auf modernste Technologien entwickelte ERP-Lösung, die bedarfsgerecht und leistungsstark die Anforderungen und Ziele der Unternehmen erfüllt. ALPHA Business Solutions AG konzentriert sich deshalb auf Lösungen von ausgewählten Partnern, für die Technologie als auch Funktionen ein entscheidender Faktor der Unternehmensstrategie ist.

proALPHA - Funktionsstarke und flexible ERP-Komplettlösung für höchste Anforderungen

proALPHA ist eine sehr flexible ERP-Komplettlösung mit einem sehr umfangreichen Funktionsspektrum, die für den Einsatz in mittelständischen Unternehmen unterschiedlichster Branchen entwickelt wurde. Sie basiert auf modernsten Technologien und bietet damit hohe Anpassbarkeit und Investitionsschutz. proALPHA deckt nicht nur die typischen ERP-Funktionen wie **Vertrieb, Produktion, Logistik und Rechnungswesen** ab. Die eigenentwickelte optimierende Produktionsplanung **APS** ist ebenso „State of the Art“ wie das durchgängige **Dokumenten-Management-System**, die **Workflow-Automation**, geschlossene Mengen- und Wertekreisläufe, Funktionen der **Datenanalysen** oder die **e-Business-Funktionen**.



Kontakt

ALPHA Business Solutions AG
Brüsseler Str. 5 | D-67657 Kaiserslautern
Tel: 06 31-3 03 47-0
Fax: 06 31-3 03 47-399
carmen.reiser@abs-ag.de
www.abs-ag.de

Flexible Business-Software für internationale Unternehmen

Die Kernkompetenz der ABAS Software AG ist die Entwicklung flexibler ERP- und eBusiness-Software für mittelständische Unternehmen mit 10 bis über 1.000 Mitarbeitern. Mehr als 2.100 Kunden entschieden sich für ABAS als IT-Spezialist und für die integrierte abas-Business-Software (ERP, PPS, WWS, eBusiness).

Mehrsprachige Software

Der Mittelstand denkt zunehmend international. Es gilt heute, Produktionsstätten im Ausland zu eröffnen, diese in bestehende Produktionsprozesse einzubinden oder den Warenfluss international zu

basierend hat ABAS gemeinsam mit ihren Partnern in den letzten Jahren eine internationale Projektmanagementmethode entwickelt, die ihre Kunden bei der Einführung länderübergreifender Softwarelösungen unterstützt.



Zukunfts- und investitionssicher

Um zu gewährleisten, dass Sie auch in Zukunft auf eine zuverlässige Unternehmenssoftware setzen können, verfolgt die ABAS Software AG eine kontinuierliche Update-Strategie. Jedes Jahr wird eine neue Version der abas-Business-Software angeboten. So fließen immer wieder neue Funktionen und Technologien in den Software-Standard mit ein, die abas-Anwender bleiben auf dem neuesten Stand.

organisieren. Die abas-Business-Software unterstützt bei diesen Prozessen, indem neue Organisationsmodelle oder Technologien stetig in den Systemstandard mit einfließen. Neben technischen Aspekten, wie der Verwendung des Unicode-Zeichensatzes zur Abbildung unterschiedlicher Schriftarten, ist ein koordiniertes Projektmanagement Grundlage für den erfolgreichen Verlauf eines internationalen ERP-Projekts. ABAS hat Partner und Installationen in mehr als 25 Ländern weltweit und in der abas-Business-Software werden 28 Sprachen gepflegt. Auf diesem Know-how



Kontakt

ABAS Software AG
Südenstraße 42 | 76135 Karlsruhe
Tel. +49 (0) 721/967230
Fax +49 (0) 721/96723-100
info@abas.de
www.abas.de

Impressum

VERLAG/Postanschrift:

Technik-Dokumentations-Verlag GmbH®
TeDo-Verlag GmbH
Postfach 2140
D-35009 Marburg
Tel.: 06421/3086-0
Fax: 06421/3086-18
E-Mail: info@it-production.com
Internet: www.it-production.com

VERLEGER & HERAUSGEBER:

Dipl.-Stat. B. Al-Scheikly (V.i.S.d.P.)

REDAKTION:

Stefanie Philipp (Chefredakteurin, sph)

ANZEIGEN:

Christoph Kirschenmann
Tel. 06421/3086-0
Es gilt die Preisliste Nr. I/2008

GRAFIK & SATZ:

André Blümel, Verena Vornam

WEITERE MITARBEITER:

Daniel Rode,
Monika Zimmer

DRUCKVERFAHREN:

Offset vierfarbig

Hinweise:

Applikationsberichte, Praxisbeispiele, Schaltungen, Listings und Manuskripte werden von der Redaktion gerne angenommen. Veröffentlichungen in der Fachzeitschrift IT&Production und Beilagen erfolgen ohne Berücksichtigung eines eventuellen Patentschutzes. Alle in der IT&Production oder Beilagen erschienenen Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Reproduktionen, gleich welcher Art, sind nur mit schriftlicher Genehmigung des TeDo-Verlages erlaubt. Für unverlangt eingesandte Manuskripte u.Ä. übernehmen wir keine Haftung. Namentlich nicht gekennzeichnete Beiträge sind Veröffentlichungen der IT&Production-Redaktion. Haftungsausschluss: Für die Richtigkeit und Brauchbarkeit der veröffentlichten Beiträge übernimmt der Verlag keine Haftung. Mitglieder des VDI KfIT erhalten die IT&Production im Rahmen ihres Mitgliedsbeitrages.

© copyright by

TeDo-Verlag GmbH, Marburg

Märkte • Konzepte • Lösungen

für Manager in der produzierenden Industrie



Unsere Themen :
Lösungen für die industrielle Praxis

- Manufacturing Execution Systeme
- Enterprise Resource Planning
- Product Lifecycle Management
- Digitale Fabrik
- Management Information
- IT-Infrastruktur
- ...und vieles mehr

Nutzen Sie das Wissen
der Branche für Ihre
Aufgaben und testen Sie die
Fachzeitschrift IT&Production
mit einem Probe-Abo von
**2 Ausgaben
kostenlos!**

Einfach anmelden unter: www.it-production.com

