

ZEITUNG

UNLIMITED

Inhaltsverzeichnis

FWI ZeiTung, Ausgabe 02/2010

Committed to Excellence

FWI Qualität ist ausgezeichnet!

Seite 3

Veranstaltungskalender 2010

Überblick über unsere Veranstaltungen im ersten Halbjahr 2010

Seite 4

Neue ERP-Kunden

Vanheede Group, Belgien
Altstoff Recycling Austria AG

Seite 5

Neue CRM-Kunden

Ximes
Mayer & Co Beschläge
VTU Gruppe

Seite 6

FWI Branchenlösung im Portrait:

FWI TRADE

Seite 7

ERP Anwenderbericht

Wie Sonepar Österreich bessere Geschäfte mit der FWI Handelslösung macht

Seite 9

IT Anwenderbericht

Wie Outsourcing die Wech Gruppe beflügelt

Seite 11

Technologie

Was MS SharePoint und VOIP können und was sie Ihnen bringen

Seite 12

Impressum:

Für den Inhalt verantwortlich:
FWI Information Technology GmbH
Im Stadtgut B2, 4407 Steyr-Gleink
Tel: +43 50551-11
E-Mail: office@fwi.at
www.fwi.at

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner



Liebe Leserin, lieber Leser,

es geht wieder aufwärts! Das zeigen die Wirtschaftsdaten sowie die Stimmungslage in einigen Branchen. Die Markterfolge der FWI können sich sehen lassen: Wir haben eine Reihe neuer Kunden dazu gewonnen, darunter die größte ERP-Entscheidung Österreichs im letzten Jahr. In unserer Qualitätsinitiative, die wir konsequent verfolgen, haben wir jetzt einen Meilenstein erreicht: FWI ist „Committed to Excellence“! Dieses Gütesiegel der Quality Austria bestätigt offiziell die nachweisbar hohe Qualität unserer Dienstleistungen – und Sie profitieren davon!

Aber wir haben 2010 noch viel mehr vor. Beachten Sie bitte unser Veranstaltungsprogramm bei Ihrer Terminplanung, es lohnt sich für Sie!

Viel Spaß beim Lesen unserer FWI ZeiTung und weiterhin viel Erfolg in allen Ihren Unternehmungen!

DI Manuel Möser
Geschäftsführer
FWI Information Technology

FWI erhält das Gütesiegel Committed to Excellence

FWI hat einen Meilenstein in Sachen Qualität erreicht. Nachweisbar und mit der offiziellen Auszeichnung „Committed to Excellence“. Dieses Gütesiegel bescheinigt FWI ein optimales Qualitätslevel, von dem auch Sie als Kunde profitieren.

Das Thema Qualität hat in unserem Unternehmen traditionell einen sehr hohen Stellenwert. Wir haben ein wichtiges Ziel: Ihre Zufriedenheit! Wir investieren strategisch in zukunftsweisende Qualitätsprogramme, weil

wir wollen, dass Sie mit uns und unseren Leistungen zufrieden sind. Und das auf lange Sicht!

Mithilfe des bewährten und in Europa anerkannten EFQM-Excellence Modells der European Foundation for Quality Management setzen wir schrittweise ein Programm um, mit dem wir unser Qualitätsniveau weiter optimieren.

Erfolg durch Qualität

Nun haben wir einen Meilenstein erreicht: die externe Validierung durch die Quality Austria und die offizielle Auszeichnung mit dem „Committed to Excellence“-Gütesiegel. Hierbei wurden unsere Vorgangsweise, Umsetzung, Zielerreichung und Maßnahmenableitung bei internen Projekten systematisch von einem durch die Quality Austria zugelassenen, externen Validator validiert. Auf Basis von Selbstbewertungen haben wir Stärken und Verbesserungspotenziale bei unseren internen und

externen Prozessen ermittelt, um unseren Geschäftserfolg strategisch abzusichern und weiter auszubauen. Wir gehen den eingeschlagenen Weg konsequent weiter, um ein umfassendes Qualitätsmanagementsystem über alle unsere Geschäftsbereiche und Standorte umzusetzen.

Was bringt das Ihnen?

Die „Committed to Excellence“-Auszeichnung ist für uns alle ein Ansporn zu weiteren Höchstleistungen, die wir für Sie, unsere Kunden, erbringen. Unsere hoch qualifizierten Mitarbeiter sind motiviert und engagiert, um Ihre Herausforderungen zu lösen und Ihre Erwartungen zu erfüllen. Durch die ausgezeichnete Qualität der von uns erbrachten IT-Dienstleistungen steigt auch unsere Wettbewerbsfähigkeit, und das kommt schließlich auch Ihnen zugute!



Abbildung: Committed to Excellence Zertifikat

FWI INNOVATIONSDAYS 2010

Wie Sie sehen, haben wir 2010 viel vor! Wir laden Sie herzlich ein: Besuchen Sie unsere FWI Innovationdays. Es erwarten Sie interessante Themen und hochkarätige Referenten aus Wissenschaft, Wirtschaft und Technik. Und viele Gelegenheiten zum

Meinungs- und Erfahrungsaustausch mit Experten und Anwendern. Wählen Sie die eine oder andere Veranstaltung aus unserem Programm und reservieren Sie Ihre(n) Termin(e). Sie werden sehen, Ihr Besuch zahlt sich aus!

Details zu den einzelnen Themen, Referenten und Beiträgen unserer Veranstaltungen erhalten Sie termingerecht per E-Mail sowie auf unserer Homepage unter: www.fwi.at, wo Sie sich auch gleich anmelden können. Wir freuen uns auf Sie!

FWI Innovationdays 2010

Jänner

26.1. / 27.1.
Client-Software-
Verwaltung

Februar

3.2. / 4.2.
Messe Wels,
Stand B17:
Easy Fairs
Verpackung
Austria 2010

4.2. Graz

ERP in der
PRODUKTION

10.2. / 11.2.

ERP Produktion
„Anlagenbau“

CRM im
Marketing

Virtualisierung
MS SharePoint

März

10.3. / 11.3.
ERP Produktion
„KORE“

CRM im Sales

IT-Lizenz-
Management

16.3., 18.3.,
23.3. & 25.3.

Innsbruck, Graz,
Linz und Wien:
Microsoft
BIG DAYS

April

14.4. / 15.4.
ERP Produktion
„Baustoffe“

21.4. / 22.4.
IT-Security

28.4. / 29.4.

ERP Handel

BI

MS SharePoint

Mai

6.5.
ERP Produktion
„Metall-
Verarbeitung“

11.5. / 12.5.
Mailarchivierung

Juni

9.6. / 10.6.
IT Outsourcing

10.6. / 11.6.
Krems

VÖEB
Jahrestagung



Neue ERP-Kunden

ERP-Auftrag aus Belgien: VAN HEEDE Environment

Die belgische Vanheede Environment Group NV setzt auf FWI und ihre international herausragende Kompetenz in der Ver- und Entsorgungswirtschaft.



Was in Österreich längst bekannt ist, spricht sich jetzt auch international herum: FWI bietet höchste Qualität, verfügt über umfassendes technisches und fachliches Know-how und erbringt herausragende Leistungen. Diese werden jetzt auch in Belgien nachgefragt! Der belgische Abfallentsorger Vanheede hat sich für die von FWI entwickelte und auf Microsoft Dynamics AX basierende Branchenlösung für die Ver- und Entsorgungswirtschaft, FWI WASTE, entschieden. Das FWI Softwarepaket überzeugte in

den wichtigsten Funktionalitäten, und dadurch konnte sich FWI gegen eine Reihe namhafter Mitbewerber, darunter auch SAP, behaupten.

Die Vanheede Environment Group beschäftigt insgesamt mehr als 400 Mitarbeiter in Belgien und Nordfrankreich in der Abholung und Verwertung von Abfällen unterschiedlichster Art. Abgewickelt wird dieses ERP-Projekt, das rund 120 User betrifft, in Kooperation mit Ad Ultima, einem Microsoft Dynamics Partner in den Benelux-Staaten. Mit den Vorbereitungen für die Einführung der Software wurde bereits gestartet, der Echtbetrieb ist für 2011 geplant. Die FWI Branchenlösung, die wie maßgeschneidert passt, wird an den 7 Vanheede Standorten in Belgien implementiert. Anschließend werden die Roll-outs auf die französischen Tochterunternehmen durchgeführt.



Österreich: FWI bringt Mehrwert ins ARA-System

Auch in der heimischen Entsorgungswirtschaft konnte FWI einen namhaften Neukunden gewinnen – die Altstoff Recycling Austria AG, die zentrale Anlaufstelle der Wirtschaft in allen Fragen zur Verpackungssammlung und -verwertung.



Gemeinsam mit 600 Entsorgungsbetrieben, Abfallwirtschaftsverbänden und Gemeinden stellt die ARA ein flächendeckendes Netz zur Verpackungssammlung und -verwertung zur Verfügung. Dadurch ist es möglich, dass jede/r ÖsterreicherIn jährlich jeweils rund 90 Kilogramm an gebrauchten Verpackungen sammelt. Damit sind wir Weltmeister im Mülltrennen! Damit die Prozesse innerhalb des ARA-Systems noch effizienter ablaufen, führt FWI nun gemeinsam mit der ARA IT-Tochter Netman Microsoft Dynamics AX ein, das perfekt auf die Herausforderungen der ARA zugeschnitten ist. Die neue Lösung deckt schon im Standard die Bereiche Finanzbuchhaltung, Kostenrechnung, Lager und Logistik ab und enthält zusätzlich ein spezielles Waste-Modul, das von FWI eigens für diese Branche entwickelt wurde.

Neue CRM-Kunden

Wir konnten auch unsere Kompetenz im CRM-Bereich weiter ausbauen und Auftrag um Auftrag gewinnen. Hier die „jüngsten“ CRM-Neukunden:

XIMES

Um die Beziehungen und Kontakte zur steigenden Anzahl seiner Kunden und Interessenten effizienter zu managen, suchte der internationale Software- und Prozessberater XIMES einen Partner für alle seine CRM-Agenden. Einen kompetenten CRM-Partner, der Know-how, Erfahrung und auch gleich die technische Infrastruktur mitbringt, sodass sich XIMES selbst auf sein Kernbusiness konzentrieren kann. Dieser CRM-Partner wurde nun in FWI gefunden!

FWI löste das von XIMES vorher eingesetzte System durch Microsoft Dynamics CRM 4.0 ab, das jetzt im FWI Rechenzentrum inklusive aller Dienstleistungen und Exchange Server gehostet wird. Von der Beratung und Implementierung bis zur laufenden Betreuung und dem Support steht FWI dem Unternehmen in allen CRM-Belangen mit Rat und Tat und mit vollem Service bei allen Dienstleistungen im CRM-Umfeld zur Seite.



Mayer & Co Beschläge GmbH

Mayer & Co Beschläge GmbH entwickelt, konstruiert und fertigt Beschläge für Fenster und Türen und vertreibt diese auf der ganzen Welt. Insgesamt beschäftigt die Unternehmensgruppe 2300 Mitarbeiter, 830 davon am Firmensitz in Salzburg und 1100 am Produktionsstandort Trieben, der gleichzeitig auch die logistische Drehscheibe für ganz Europa darstellt.

FWI übernimmt alle CRM-Agenden, integriert alle kundenrelevanten Daten über die verschiedenen Produktbereiche und quer über alle Vertriebsländer in Microsoft Dynamics CRM, das mehrsprachig zum Einsatz kommt. Die Mayer & Co Gruppe behält dadurch alle Kundenbeziehungen im In- und Ausland im Überblick. Alle kundenorientierten Aktivitäten im Sales-, Marketing- und Servicebereich werden im System abgebildet und von diesem perfekt unterstützt.



VTU Holding GmbH

Die Unternehmen der VTU-Gruppe entwickeln Lösungen für verfahrenstechnische Prozesse, planen Prozessanlagen, Software für den Betrieb und die Abrechnung der Anlagen und liefern auch schlüsselfertige Spezialanlagen. Die Gruppe mit Sitz in Grambach/Graz beschäftigt rund 200 hoch qualifizierte Mitarbeiter.

FWI unterstützt die unterschiedlichen Geschäftsbereiche der Gruppe und ihre spezifischen Vertriebsprozesse mit einem CRM-System, das die Stammdaten strukturiert verwaltet und segmentiert, sodass eine 360-Grad-Übersicht über alle Produkte möglich ist. Darauf aufbauend werden effiziente Marketingmaßnahmen durchgeführt. Die Lösung deckt den gesamten Salesbereich ab, inklusive der Schnittstellen zum ERP-System sowie spezifischen Workflows. Dabei wird auch die native Integration zu Microsoft Office Outlook sowie Communicator für Messaging und Telefonie genutzt.



IT-SOLUTION

FWI

TRADE

FWI TRADE

Die Branchenlösung auf Basis Microsoft Dynamics AX für Unternehmen im Großhandel, im Technischen Großhandel und im Maschinenverleih.

Das Potenzial im Handel

Das Kerngeschäft im Handel sind gut organisierte Logistikprozesse, kundenorientiertes Servicedenken und das spezielle Know-how für die Beratung der Endkunden. Im Handel herrscht traditionell ein hoher Wettbewerbsdruck und die ohnehin knappen Margen zwingen sowohl Groß- als auch Einzelhändler, ihre Prozesse



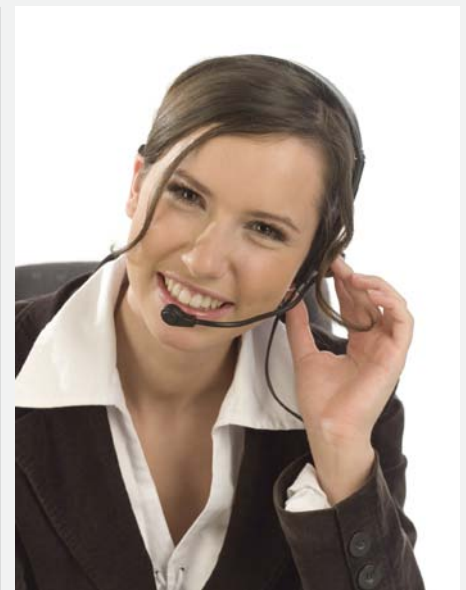
durch effiziente und flexible Abläufe immer weiter zu optimieren. FWI TRADE hilft Ihnen, Einsparungspotenziale zu nutzen und gleichzeitig die Servicequalität zu steigern. Mit schnelleren, einfacheren und praxisgerechten Abläufen in allen Bereichen.

Portal & E-Commerce

Erzielen Sie eine optimale Kundenbindung mit der Portallösung, die nahtlos in Ihre ERP-Software integriert ist! Geben Sie Ihren Kunden und Mitarbeitern ein professionelles Werkzeug, das Sie von Routinetätigkeiten entlastet und mehr Zeit für die Kundenberatung bietet. Nutzen Sie Funktionen wie zum Beispiel den integrierten Produktkatalog (PIM, jCat), die vielseitige Artikelsuche, die Erstellung von Endkundenangeboten, Werbe- und Aktionsblätter mit Kleinhändlerlogo, komplette Bestell- und Lieferabwicklung und natürlich den Datenaustausch zu anderen ERP-Systemen.

Vertriebsunterstützung

FWI TRADE bietet die optimale Grundlage für effiziente Verkaufsprozesse. Eingehende Kundentelefonate werden durch CTI-Anbindung erkannt und der Anwender im gesamten Auftragsprozess (Kreditlimitprüfung, Preisvereinbarungen, Verfügbarkeit und Lieferung von Artikeln, etc.) perfekt unterstützt. Die Einbindung von CRM-Funktionalitäten, wie z.B. die Abschlussfrage, erhöht die Verkaufsquote des Innendienstes wesentlich. Preise, Rabatte, DBs, Rohstoff-Zuschläge können einfach verwaltet und kalkuliert werden. FWI TRADE hilft Ihnen auch beim Cross-Docking, bei der Tourenplanung sowie bei der Auswahl der Transportdienstleister.



Transparente Reports

Mit den flexiblen Reports der in Microsoft Dynamics AX integrierten Business Intelligence-Lösung treffen Sie und Ihr Management die richtigen operativen und strategischen Entscheidungen. Nutzen Sie alle Ihre Unternehmensdaten, sowohl vom ERP-System als auch von anderen Systemen aggregiert, um die Situation Ihres Unternehmens mit einem automatisierten Berichtswesen aus verschiedenen Blickwinkeln analysieren zu können.

Es war noch nie so einfach, Auftrags-, Umsatz- oder DB-Analysen durchzuführen oder Produkte und auch Lieferanten zu bewerten. Business Intelligence liefert alle Daten, um eine Unternehmensplanung optimal durchzuführen.



FWI

TRADE

Bestellwesen

Einkauf und Bestellwesen sind im Handel sehr wichtige Bereiche - sorgen sie doch dafür, dass die benö-



tigten Teile zur rechten Zeit verfügbar sind. FWI TRADE bietet umfangreiche Funktionen zur Artikelpflege inklusive PIM-Anbindung (Product Information Management) zur Erstellung eines Produktprogrammplans und auch zur

Überleitung des Bestellvorschlages in die Bestellung. Die EDI-Integration ist bei FWI TRADE genauso Standard wie Mindestbestellwertprüfungen, Freigabesysteme oder Preis- und Mengensimulationen.

Schnelles Lager

Mit FWI TRADE umgehen Sie die Grenzen der klassischen Lagerhaltung und können zum Beispiel durch den Einsatz eines funkgestützten Lagerleitsystems Personalkosten bei gleichbleibendem Umsatz senken. FWI TRADE unterstützt Sie bei der Lagerabwicklung durch Funk- und Barcodetechnologie und Mobile Scanner, wobei die Abbildung hier in Echtzeit stattfindet.

Die wichtigsten Funktionen

- Portallösung mit integriertem Produktkatalog (PIM, jCat)
- Mehrstufige Kreditlimitprüfung mit Freigabesystem
- Angebotstool mit Gültigkeitsverwaltung
- Cross-Docking & Streckengeschäfte
- Auswahl der Transportdienstleister und Tourenplanung
- Automatische Zuschlagssteuerung
- Trommelverwaltung
- EDI-Integration: Übertragung der Bestellung und sonstige Belege via EDI / XML
- Lagerabwicklung mittels Funk- und Barcodetechnologie
- Schnelldisposmaske mit automatischer Bestellanlage, Preis- und Mengensimulation
- Business Intelligence mit Umsatz- & DB-Analysen, Umsatzplanung
- CRM-Funktionen





Bessere Geschäfte mit der FWI Handelslösung

Sonepar Österreich setzt internationale Strategien mit regionaler Kundennähe erfolgreich um. Dafür, dass das tägliche Geschäft floriert und reibungslos läuft, sorgen FWI Information Technology und Microsoft Dynamics AX.

Sonepar Österreich gehört zur internationalen Sonepar Gruppe, einem familiengeführten Unternehmen mit Sitz in Paris. Der europäische Spitzenreiter im Elektrogroßhandel zählt mit einem Gruppenumsatz 2008 von 12,8 Mrd. Euro. weltweit zu den Top 2. Diese globale Dimension verbindet die Gruppe strategisch mit regionaler Kundennähe an insgesamt 2300 Standorten in 35 Ländern.

Sonepar Österreich führt ein umfangreiches Stammsortiment, das von Konsum- und Haushaltsgeräten über Beleuchtungssysteme bis hin zur Installationstechnik reicht und auch Spezialsortimente in den Bereichen Licht- und Datennetzwerktechnik umfasst. Natürlich kombiniert mit kompetenter Beratung und umfassendem Service für die Kunden aus Handwerk, Handel und Industrie. Zu jeder der 7 österreichischen Niederlassungen gehört ein vollsortiertes Lager mit insgesamt 18.000 verschiedenen Artikeln, die binnen 24 Stunden zu jedem Punkt im Land ausgeliefert werden können.

Die Ausgangssituation

Aufgrund der positiven Unternehmensentwicklung plante Sonepar

Österreich eine komplette Neuausrichtung des ERP-Systems. Die vorherige SAP-Lösung bestand aus Insellösungen mit allmählich gewachsenen IT-Strukturen und konnte die Arbeitsprozesse nicht mehr zureichend unterstützen.

In einem mehrstufigen Auswahlverfahren setzte sich FWI mit Microsoft Dynamics AX durch. Auf deren Basis entwickelte FWI eine maßgeschneiderte Handelslösung, die alle Bedürfnisse erfüllt: FWI TRADE. Darin sind alle Funktionalitäten und nötigen Schnittstellen integriert, vom Vertrieb über die Beschaffung und Logistik bis hin zu den Finanzen und zur IT. Auch der elektronische Datenaustausch mit den Geschäftspartnern, Webshop und Online-Portal sind enthalten.

Effiziente Verkaufsunterstützung

Um die Verkaufsprozesse optimal zu unterstützen, setzte man auf E-Commerce und effiziente Auftragserfassung. Jeder Mitarbeiter im Verkauf hat nun Zugang zu umfangreichen Funktionalitäten, wie



Produktkatalog, Artikelsuche inklusive Verfügbarkeitsinformation und Lagerauskunft, oder die vielfältige Preisverwaltung mittels optimierter Preisauskunftsmaske. Auch die Angebotserstellung, Bestell- und Lieferabwicklung, Fakturierung mit digitaler Signatur sowie das Retourenmanagement erfolgen mit FWI TRADE. Durch die Computer-Telefon-Integration (CTI) weiß jeder Mitarbeiter im



Abbildung: Die Sonepar Österreich Zentrale in Wien

Kundenkontakt genau Bescheid über den Kunden, bisherige Geschäfte, Konditionen und offene Posten und kann das Verkaufsgespräch sehr persönlich gestalten. Mit FWI TRADE hat er auch alle Informationen zum Sortiment und kann entsprechend kompetent beraten, den Artikel anhand des integrierten Produktkataloges beschreiben, Artikel vergleichen, die Verfügbarkeit abfragen, Preise vereinbaren, Mindestbestellwerte oder

–mengen beachten und gleichzeitig das Kreditlimit des Kunden überprüfen. Im Cross-Selling können auch Zusatzartikel angeboten bzw. mitverkauft werden. Relevante Notizen während des Verkaufsgesprächs liefern einen Mehrwert für die weitere professionelle Kundenbetreuung. Durch die Einbindung von CRM-Funktionalitäten, wie z.B. die Abschlussfrage, steigt die Verkaufsquote. „Unsere Mitarbeiter, die mit dem Look&Feel von Microsoft bestens vertraut sind, konnten auf Anhieb produktiv mit

„Mit diesem Instrument ist es ganz einfach, Auftrags-, Umsatz- und DB-Analysen durchzuführen,“ DI Andreas Mühlgassner, Geschäftsführer Sonepar Österreich GmbH.

dem System arbeiten. Und damit Zeit, Kosten und Nerven sparen,“ so DI Andreas Mühlgassner, Geschäftsführer von Sonepar Österreich.

Online-Portallösung

Mit der intelligenten Online-Portallösung stellt Sonepar auch den Geschäftspartnern ein professionelles Einkaufs- und Bestellwerkzeug zur Verfügung: Diese können umfangreiche Such- und Bestellfunktionen nutzen, Informationen über Artikel, Aktionen, Preise und Verfügbarkeiten abrufen und diese auch in eigene Werbe- und Aktionsblätter übernehmen.

Das in FWI TRADE integrierte Online-Portal ist benutzerfreundlich gestaltet, bietet vielfältige Möglichkeiten und einen guten Überblick. Es wird von



Abbildung: Einlagerung auf dem Hochregal

den Kunden immer stärker genutzt. Allein in Oberösterreich, wo die Kundenbetreuung besonders intensiv ist, wuchs der Online-Anteil bereits um 40%. Die Vorteile für Sonepar sind beachtliche Einsparungen, weil die Kosten für die Auftragserfassung wegfallen, und ein Zeitgewinn für die individuelle Kundenberatung.

Trommelverwaltung

Das Sonepar Sortiment umfasst auch Trommelartikel, auf Trommeln gelagerte Meterwaren, die in großen Mengeneinheiten abgegeben werden, wie z.B. Stromkabel oder Installationsschläuche. Um die Kapazitäten optimal auszunutzen, hat FWI eine Trommelverwaltung eingeführt. Damit stehen

auf Knopfdruck alle Informationen über Ort und Anzahl der lagernden Trommel, Längenangaben und Restmengen je Trommel zur Verfügung. Das System erkennt automatisch alle Vorgaben, Excel Listen für Trommelpfand oder Restmengen sind nicht mehr nötig. Durch die Einzelführung kann bereits der Verkäufer direkt oder das Programm die optimale Trommel (minimale oder maximale Kabellänge) auswählen. Daraus resultieren große Vorteile: Es sind Zusatzverkäufe bei Restlängen möglich, und es gibt weniger Verschnitt sowie weniger Anbruchtrommeln.

Transparentes Reporting

FWI TRADE integriert auch das Business Intelligence Modul BIS.AX, das flexible, transparente Reports liefert, mit denen alle Unternehmensdaten aus verschiedenen Blickwinkeln analysiert werden können. Dieses Modul enthält vorgefertigte Standards, die FWI speziell für den Großhandel adaptiert und für Sonepar individuell parametrisiert hat.

In einer modernen Datenbankstruktur, den Cubes, werden sämtliche Geschäftsdaten aus

dem täglichen Geschäftsverlauf detailliert gespeichert, gefiltert und in der Nacht aufbereitet. Tagsüber sind jederzeit alle gewünschten Informationen auf Knopfdruck abrufbar und können als Entscheidungsgrundlage herangezogen werden. Auswertungen sind nach verschiedensten Kategorien möglich, wie z.B. Analysen nach Tagen, Wochen oder kumuliert, Vertriebsumsätze nach Ländern, Produktgruppen, nach Verkäufer(n), nach Produkten, etc. Durch einfachen „Drill down“ lässt sich Ebene für Ebene detaillierter analysieren - bis zum einzelnen Datensatz (z.B. Auftrag).

Integrierte Berichtsfiler erlauben es, Zahlen und Grafiken übersichtlich darzustellen und Trends abzulesen. Darüber hinaus sind Forecasts und Vergleiche einfach per Mausclick abrufbar. Für jede beliebige Datenposition sind gezielte Analysen möglich, die dann mit Copy & Paste in Excel übertragen und individuell weiter bearbeitet werden können.

„Mit diesem Instrument ist es ganz einfach, Auftrags-, Umsatz- und DB-Analysen durchzuführen oder Produkte und auch Lieferanten zu bewerten“, resümiert DI Andreas Mühlgassner, Geschäftsführer von Sonepar Österreich.

Handel ist Wandel

Durch die Übernahme und Eingliederung des Mitbewerbers Hagemeyer wurden und werden ERP-technische Anpassungen im gesamten Unternehmen durchgeführt. In Zukunft sollen Online-Portal, Product Information Management und die Anbindung von Herstellerportalen über Webservices noch weiter forciert werden.

Fakten:

Sonepar Österreich GmbH
Großmarktstraße 7b, 1230 Wien
Mitarbeiter: 250
Umsatz (2008): 105 Mio. Euro
T: +43 (0) 51706-0
E: info@sonepar.at
www.sonepar.at

Outsourcing beflügelt die Wech Gruppe!

Die Kärntner Wech Gruppe hat ihre ganze IT seit Jahren an FWI ausgelagert. Sie wird von kompetenten und zuverlässigen Spezialisten perfekt betreut und kann dadurch viel sparen!

Die Kärntner Wech Gruppe beschäftigt sich mit der Geflügelproduktion und -verarbeitung und betreibt 3 Produktionsstandorte in Österreich und je einen in Ungarn und Slowenien. 680 Mitarbeiter produzieren jährlich rund 45 Millionen Kilogramm Hühner- und Truthahnprodukte. Drei Mal pro Woche werden sämtliche Billa, Merkur und Penny Filialen mit Frischfleisch beliefert. Daneben auch Hofer, Sutterlütty in Vorarlberg und andere Großhandelskunden im In- und Ausland.

Die Unternehmensgruppe bedarf keiner eigenen EDV-Abteilung, denn sie hat ihre gesamte Hardware und einen Großteil ihrer ERP-Software an FWI „outgesourct“. Zuvor war die EDV an einem Wech Betriebsstandort angesiedelt und ein Schwesterbetrieb über eine Standleitung angebunden. Als die Anschaffung neuer Hardware nötig wurde, war man vor die Frage gestellt: Investition oder Outsourcing? Bei Beibehaltung der Hardware im eigenen Haus wären größere Investitionen und bauliche Veränderungen für Brandschutz und Einbruchssicherheit notwendig gewesen. Dem gegenüber standen die Hauptkriterien, die für eine Auslagerung sprachen: nämlich die Datensicherheit und die Sicher-

stellung eines zuverlässigen, ausfallsicheren Datenzugriffes.

Die Unternehmensleitung entschied sich für ein Komplettoutsourcing an FWI, und diese Entscheidung wurde im Zuge einer externen IT-Systemprüfung abgesichert. Es wurde auch die mittelfristig geplante Einbindung des dritten österreichischen Wech Betriebes wesentlich vereinfacht. „Wir sind schon seit Jahren zufriedener FWI Kunde. Nachdem wir unser ERP-Programm von FWI haben und professionell betreut werden, war auch dieser Schritt zum Komplettoutsourcing nahe liegend“, begründet Helmut Wasserer, Geschäftsführer der Wech Gruppe, die Entscheidung. „Neben unserer Ein-Mann-EDV-Abteilung für drei Betriebe ist kein Aufbau einer eigenen EDV-Abteilung notwendig. Denn durch die rasche Hilfestellung der FWI-Spezialisten kommt es zu keinen nennenswerten Verzögerungen im Produktions- und Logistikablauf.“

Die notwendigen Installationen für die neu angeschaffte Hardware in zwei Produktionsbetrieben wurden an nur einem Wochenende durch ein FWI-Team durchgeführt. Jetzt hat die Wech Gruppe sowohl Hardware als auch Software komplett ausgelagert.



Von der Materialwirtschaft über das Finanz- bzw. Rechnungswesen und die Kostenrechnung bis hin zur Personalwirtschaft, auch Verkauf und Logistik werden jetzt im FWI Rechenzentrum betrieben.

„Wir liefern unsere Ware „just in time“ aus. Bestellungen erhalten wir bis ca. 11 Uhr, die ersten Auslieferungen erfolgen schon ab 15 Uhr, sodass unsere Kunden im gesamten österreichischen Raum am nächsten Morgen die Ware bereitgestellt haben. Deshalb ist es für uns besonders wichtig, dass wir bei Anfragen rasche Reaktionen bzw. Hilfestellungen bei Eigenfehlern, Drucker- oder sonstigen Hard- und Softwareproblemen bekommen“, schildert Wasserer.

Nicht nur aufgrund der jahrelangen Zusammenarbeit erhielt FWI den Outsourcing-Auftrag, sondern in erster Linie durch ihre große Professionalität und Zuverlässigkeit. Darüber hinaus konnte FWI punkten, weil Hard- und Softwarebetreuung bei FWI in einem Haus, im eigenen Rechenzentrum, erfolgen. Dadurch kann es zu keinen Meinungsverschiedenheiten bei den Zuständigkeiten hinsichtlich Hard- oder Software kommen.

SharePoint - auch für Ihr Unternehmen?

Derzeit ist die Portal- und Kollaborationslösung aus dem Haus Microsoft in aller Munde. Glaubt man den Beratern, gibt es kaum eine Anforderung, die sich nicht mit SharePoint realisieren lässt. Ist SharePoint wirklich das „Schweizer Taschenmesser“ von Microsoft?

In den letzten Jahren hat sich SharePoint im Windschatten von anderen Microsoft Client- (Office) und Serverprodukten (Project Server, Dynamics Familie) zur zentralen Unternehmensinformations- und -inhaltsplattform entwickelt. Analysten und Berater, aber auch die stetig steigenden Verkaufszahlen der letzten Quartale untermauern dies eindrucksvoll.

Und wirklich: Microsoft hält was es verspricht! Neben einer leistungsfähigen Portalinfrastruktur für Intranets und Extranets, Teamworkspaces für kollaboratives Arbeiten, einer perfekt in die Systemlandschaft integrierten Dokumentenverwaltung, Einsatz als zentrale Unternehmenssuche ist SharePoint vor allem eines: eine Plattform, um Geschäftsprozesse schnell, sicher und kostengünstig abzubilden.

Quick-Wins und Lösungen

Egal, ob Urlaubsantrag, Investitionsansuchen oder Beschaffungswesen – mit den Forms Services und der mächtigen Workflow Engine ersetzen Sie standardisierte Formulare, modellieren selbstständig Ihre Unternehmensprozesse und integrieren diese nahtlos in Ihre Systemlandschaft. Viele Unternehmen stehen vor der

Herausforderung, implizit vorhandenes Wissen allen MitarbeiterInnen zur Verfügung zu stellen. SharePoint hilft Ihnen dabei, nicht nur Dokumente zentral zu speichern und durchsuchbar zu machen, sondern gibt Ihnen auch Werkzeuge in die Hand, um Ihre maßgeschneiderte Knowledge Base zu erstellen. Mit der Möglichkeit, sämtliche Informationen zu kategorisieren, spezifische Tags zu vergeben und auch komfortabel externe Ressourcen wie Filesystem, ERP oder bestehende Datenbanken zu durchsuchen, erhalten Sie somit eine zentrale Wissensplattform - individuell angepasst an Ihre Bedürfnisse.

SharePoint lässt sich auch zum vollwertigen Enterprise Content Management System erweitern: Organisieren Sie Ihre Dokumente automatisch in individuellen Aktenplänen. Verbinden Sie Ihre Dynamics Unternehmenslösung (AX, CRM, NAV) mit dem SharePoint und greifen Sie auf Belege und Dokumente Ihrer Kunden und Geschäftspartner zu. Mit fertigen Lösungen, wie Eingangsrechnungsverarbeitung, Qualitätsmanagement, Vertrags- oder Patentmanagement, unterstützt Sie SharePoint durchgängig im gesamten Workflow von der Er-

hagenberg software 

fassung über die prozessgesteuerte Bearbeitung bis hin zur Verbuchung im ERP und in der Compliance-konformen-Archivierung.

Mit wenigen Mausklicks zum Management Cockpit: Um vernünftig planen zu können, bedarf es der ständigen Analyse der Ist-Situation. Mit der Microsoft SharePoint Plattform benötigen Sie dazu kein tiefgehendes Excel-Wissen oder zusätzliche Business Intelligence Tools diverser Drittanbieter. Ob es sich dabei um Umsatzentwicklung, regionale Vertriebsergebnisse oder Produktionskennzahlen handelt, ob die Daten in Ihrem ERP System, Datenbanktabellen oder anderen Drittsystemen gespeichert sind, SharePoint erlaubt es Ihnen, ständig aktuelle Auswertungen und Reports zentral zur Verfügung zu stellen. Und mit dem Dashboard Designer erstellen Fachabteilungen selbstständig Auswertungen, Scorecards und KPIs. Durch die Vielzahl an fertigen Lösungen, den modularen Aufbau und die leichte Erweiterbarkeit erstellen Sie mit SharePoint Ihr individuelles Enterprise Portal. Ob KMUs oder Großunternehmen, als Ergänzung zum ERP oder als neues Leitsystem – SharePoint ist die Plattform aus dem Hause Microsoft, mit der sich auch Ihre Bedürfnisse abdecken lassen.

Wünschen Sie weitere Informationen zu diesem Thema? Dann kontaktieren Sie uns unter: office@fwi.at.

Voice over IP Telefonie

Alle reden von VoIP, viele von Unified Communication. Was bringen Ihnen diese Technologien tatsächlich? Unabhängig davon, ob Sie nun eine Telefonanlage für einen Standort mit 10 Teilnehmern oder für ein weltweites Netzwerk benötigen, ob Sie Betreiber eines Callcenters sind oder einfach nur die Kommunikationsmöglichkeiten von morgen kennen lernen wollen, lassen Sie sich von uns beraten und von dem modularen, voll skalierbaren System überzeugen.

Wir zeigen Ihnen, welche Vorteile die neue Welt der Kommunikation mit sich bringt und ob Sie sich überlegen sollten, hier zu investieren.

- Kosteneinsparung und Kostentransparenz
- Kommunikationskosten im Fest- und Mobilnetz sind zu hoch.
- Mobile Geräte sollen so integriert werden, dass im Ausland keine Roamingkosten anfallen.
- Kunden müssen Sie jederzeit erreichen können.
- Mehrere Standorte im Inland oder im Ausland.
- Es darf kein Anruf verloren gehen oder der falschen Person zugewiesen werden.
- Faxe & Sprachnachrichten sollen elektronisch gespeichert und zugestellt werden.
- Gebührenerfassung in detaillierter, zuordenbarer Form (Kostentransparenz)

Mit VoIP können Sie Ihre Standorte vernetzen. Neben dem Vorteil, dass keine internen Gesprächskosten mehr anfallen, können Kunden in den Niederlassungen kompetent von der zentralen Vermittlung richtig durch-

gestellt werden. Ihre Gesprächstarife sind wesentlich günstiger - vor allem, wenn Ihre Kommunikation über die Landesgrenzen hinaus reicht. Dies gilt auch für die Verbindungen zu Mobiltelefonnetzen im Ausland.

Gespräche können einfach elektronisch verarbeitet werden. In einer Hotline können ab sofort alle Gespräche aufgezeichnet werden, ohne teure Zusatzlösung. Auch Faxe oder Sprachnachrichten sind in elektronischer Form verfügbar und somit langfristig zugänglich. Sie können im nächsten Hotel via WLAN zum Nulltarif telefonieren. Mobile Endgeräte können so integriert werden, dass entweder alle Verbindungen über das Festnetz laufen oder gleich direkt über das Internet. All diese Punkte verschaffen Ihnen in der Kommunikation zu Ihren Kunden und Geschäftspartnern einen Wettbewerbsvorteil: Sie können mit einer wesentlich effizienteren Kommunikationsstruktur auch wesentlich effizienter arbeiten.

Wenn Sie mehr über dieses Thema erfahren möchten, rufen Sie uns einfach an unter Tel. 05055111. Wir freuen uns, von Ihnen zu hören!

Ihre Meinung zählt für uns!

Sagen Sie uns, wie Ihnen unsere FWI ZeiTung gefällt, welche Themen Sie besonders interessieren und/oder zu welchen Bereichen Sie gerne nähere Informationen hätten.

Haben Sie konkrete Fragen an Experten? Möchten Sie, dass wir Ihre Erfahrungen und Tipps aus der Praxis veröffentlichen? Oder wollen Sie anderen Anwendern Ihre Ideen oder Ihr eigenes IT-Projekt vorstellen? Nur zu, in den nächsten Ausgaben unserer FWI ZeiTung haben Sie Gelegenheit dazu!

Teilen Sie uns aber auch mit, wenn Sie einen anderen Standpunkt vertreten.

Schreiben Sie uns einfach an: newsletter@fwi.at. Wir freuen uns über Ihre konstruktive Kritik bzw. Ihr Feedback!

Wir belohnen Sie dafür: Unter allen LeserInnen, die uns Ihr Feedback mitteilen, verlosen wir 3x2 Hotelgutscheine.

Ihr FWI Redaktionsteam

FWI AUF EINEN BLICK.

FWI Information Technology ist Full-Service-Provider von ganzheitlichen IT-Lösungen zur Optimierung Ihrer Prozesse. Unsere Produkte und Branchenlösungen basieren auf modernster Informationstechnologie aus dem Hause Microsoft. In Österreich sind wir Marktführer mit Microsoft Dynamics AX und führend sowohl im ERP- als auch im CRM-Bereich. Unser erklärtes Ziel ist es, in allen von uns definierten Geschäftsfeldern und Zielbranchen die Nummer eins zu werden. Davon profitieren unsere national wie international agierenden Kunden.

WORKFLOW LET YOUR WORKFLOW LET YOU

FWI Information Technology GmbH
Firmensitz / Zentrale
Im Stadtgut B2
4407 Steyr-Gleink
Tel: +43 (0) 50 551-11

Web: www.fwi.at
E-Mail: office@fwi.at

FWI Information Technology GmbH
Lothringerstraße 14
1030 Wien
Tel: +43 (0)50551-22

FWI Information Technology GmbH
Bad Haller Straße 40
4550 Kremsmünster
Tel: +43 (0)50551-13

FWI Information Technology GmbH
Volksgartenstraße 6
4020 Linz
Tel: +43 (0)50551-14

FWI Information Technology GmbH
Gansberg 18
3970 Weitra
Tel: +43 (0)50551-23