

Das APplus Magazin

Ausgabe 01|2011



ERP II Power
by APplus



Editorial

3



„Das vergangene Jahr zeigt eindrücklich, dass der von uns angestrebte Wachstumskurs auf einem soliden Fundament steht. Die Investitionsbereitschaft innerhalb der Unternehmenslandschaft hat sich im Bereich technologisch führender ERP-Technologien 2010 nicht nur erholt, sondern ein spürbares Wachstum erfahren. Mit APplus verfügen wir über eine Technologie, die innerhalb des ERP-Marktes auch in Zukunft höchste Maßstäbe setzen wird.“

Markus Haller, Vorstand der Asseco Germany AG

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

„Je mehr du gibst, um so mehr wächst du“, schrieb Antoine de Saint-Exupéry bereits in den dreißiger Jahren des letzten Jahrhunderts. Diese Erkenntnis ist ebenso auf das Verhältnis zwischen Unternehmen und Kunden übertragbar.

„Die Asseco Germany AG hat als strategisch bedeutendes Kompetenzzentrum innerhalb der gesamten Asseco-Gruppe alle an sie gestellten Erwartungen im zurückliegenden Jahr erfüllt. Der spürbare Aufschwung im Markt wird sein Übriges tun, das Unternehmen und seine technologisch führenden Produkte auch 2011 auf diesem konstanten Erfolgskurs zu halten.“

Herbert Uhl,
Vorstandsvorsitzender der Asseco Germany AG

Nur wer sich und seine Produkte stetig weiterentwickelt, dauerhaft investiert und auf diese Weise das Maximum seines unternehmerischen und technologischen Potenzials erreicht, kann die Gunst des Käufers für sich gewinnen und kontinuierlich wachsen.

Dieser Prämisse folgend scheinen wir im vergangenen Jahr alles richtig gemacht zu haben. So konnten wir beispielsweise den Umsatz bei Softwarelizenzen um beeindruckende 32% steigern. Dieses kontinuierliche Wachstum war auch innerhalb unseres Unternehmens deutlich spürbar. Ein Personalzuwachs von über 25% untermauert dabei eindrücklich die eingeschlagene Marschrichtung.

Da die ERP-Landschaft sich grundlegend verändert hat, ist ein wesentlicher Faktor unseres Erfolges das Streben, unseren Kunden stets den größtmöglichen Nutzen durch modernste Technologien und innovative Optimierungsmöglichkeiten zu bieten. Und dies natürlich ohne dabei unseren Auftrag als Partner und Dienstleister zu vernachlässigen. Anwender legen zunehmend Wert auf Anpassbarkeit, Benutzerfreundlichkeit und insbesondere Mobilität eines Systems. Darüber hinaus unterstützen wir die zunehmende Internationalisierung vie-

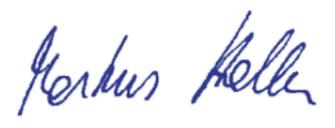
ler Unternehmen, sowohl technologisch als auch von der Serviceseite her in vollem Maße. So ermöglichen wir unseren Kunden deren Vertriebsstrukturen effizienter zu gestalten, den Kundendienst intensiver zu pflegen sowie neue Vertriebs- und Servicekanäle aufzubauen.

Die Mischung aus Leidenschaft, Innovationskraft und Professionalität ist es auch, was uns zu einem gefragten Partner führender Unternehmen macht. Die erfolgreiche Reprofilierung der Asseco Germany AG und unseres österreichischen Tochterunternehmens Asseco Austria GmbH als Microsoft Gold Partner ist für uns dabei Ansporn und Anerkennung zugleich.

Wir können also zufrieden und überaus positiv auf das vor uns liegende Jahr blicken. Denn die Grenzen des Wachstums werden bekanntlich allein durch den eigenen Antrieb gesteckt.

Wir wünschen allen Partnern, Kunden und Interessenten einen schönen und erfolgreichen Frühlingsanfang.


Herbert Uhl
Vorstandsvorsitzender


Markus Haller
Vorstand

Inhalt

5

Impressum
Herausgeber
Asseco Germany AG | Business Unit AP
Zentrale
Amalienbadstraße 41, Bau 54
76227 Karlsruhe
Telefon +49 721 91432-0
Telefax +49 721 91432-298
Internet www.asseco.de/ap
E-Mail info@asseco.de

Editorial

Herbert Uhl, Vorstandsvorsitzender
Markus Haller, Vorstand 03

Unternehmen

Verstärkter Fokus auf Internationalisierung 06

Optimiertes Personalmanagement 08

Spenden statt Geschenke 10

Kontinuierlicher Wachstumskurs 12

Anwender

Mit APplus auf die Bildschirme der Welt:
Wellen+Nöthen setzt auf unsere ERP^{II}-Lösung 15

Schneller, weil transparenter:
TREIF optimiert Informationsfluss mit APplus 18

Veranstaltungen

Asseco Germany und APplus live erleben 23

Die Niederlassung Düsseldorf/ Erkrath lädt zum Kundentag 24

APplus mit Partner COBUS auf der CeBIT 2011 26

Partner N+P präsentiert neueste APplus Version auf der intec 2011 28

Partner

Erfolgreiche Reprofilierung als Microsoft Gold Partner 30

Unternehmen

7



Verstärkter Fokus auf Internationalisierung APplus nun auch in Polnisch und Slowenisch erhältlich

Wir bieten die neue Generation unserer zu 100 Prozent webbasierten Lösung APplus ab sofort auch in polnischer und slowenischer Sprache an. Damit tragen wir als ERP^{II}-Spezialist sowohl der zunehmenden Internationalisierung vieler zentraleuropäischer Unternehmen – insbesondere im Mittelstand – als auch einer stetig wachsenden Nachfrage in Osteuropa Rechnung. Durch diese sprachliche Anpassung können nun auch Standorte in den jeweiligen Ländern in das firmeneigene ERP-System eingebunden werden.

Der Aufbau ausländischer Unternehmensstandorte ist mit hohen Investitionen verbunden. Zur Sicherung der Wirtschaftlichkeit und Wettbewerbsfähigkeit dieser Auslandsstandorte ist es unentbehrlich, diese in die Strukturen der eingesetzten Unternehmenssoftware einzubinden. Eine Lokalisierung des Systems erleichtert für Unternehmen mit Niederlassungen in den betreffenden Ländern die Integration dortiger Mitarbeiter wesentlich.

Durch die 100%ige Webbasierung von APplus ist auf diese Weise die ständige Transparenz und Sichtbarkeit aller relevanten unternehmensinternen Abläufe ohne Medienbrüche – auch im Falle einer räumlich verteilten Wertschöpfungskette – gewährleistet.

Als Teil der in Polen beheimateten Asseco-Gruppe, die mit 13.500 Mitarbeitern zu den fünf größten europäischen Softwarekonzernen (laut Truffle

„Die zunehmende Internationalisierung vieler Unternehmen eröffnet der Asseco Germany AG neue und stetig wachsende Absatzmärkte, gerade auch in Osteuropa. Eine großartige Möglichkeit, unseren Wachstumskurs auch in dieser Region kontinuierlich voranzutreiben und sich am dortigen Markt zu positionieren. Die Lokalisierung unserer Lösung für die entsprechenden Länder ist dabei der entscheidende erste Schritt.“

Markus Haller, Vorstand der Asseco Germany AG

100, Capital Ranking 2009) zählt, profitieren wir vom hervorragenden Ruf und den weitverzweigten Geschäftsverbindungen unseres Mutterhauses im osteuropäischen Raum. Da unsere ERP^{II}-Lösung APplus zu den strategischen Zukunftsprodukten in der gesamten Unternehmensgruppe zählt, können wir nun auch in Polen und Slowenien auf die lokale Unterstützung bei Projekten, personelle Ressourcen sowie den Zugriff auf eine europaweite Kundenbasis und das Partner- und Supportnetz der Asseco-Gruppe bauen.

„Die zunehmende Internationalisierung vieler Unternehmen eröffnet der Asseco Germany AG neue und stetig wachsende Absatzmärkte, gerade auch in Osteuropa. Eine großartige Möglichkeit, unseren Wachstumskurs auch in dieser Region kontinuierlich voranzutreiben und sich am dortigen Markt zu positionieren. Die Lokalisierung unserer Lösung für die entsprechenden Länder ist dabei der entscheidende erste Schritt“, so Markus Haller, Vorstand der Asseco Germany AG.

Unternehmen

9

Optimiertes Personalmanagement

Sabine Lippmann übernimmt Aufbau und Leitung des Human Resources Shared Service

Unsere starke Expansion – durch zweistelliges organisches Wachstum und geplante Zukäufe – stellt gerade im Bereich Personalmanagement hohe Anforderungen. Neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter müssen schnell eingearbeitet und integriert werden. Strategisches Personalmanagement mit Schwerpunkt Personalentwicklung ist deshalb gefragt, eine große Herausforderung bei einem Personalzuwachs von über 25 Prozent allein im letzten Geschäftsjahr.

Seit gut einem Jahr ist Sabine Lippmann, die neue Leiterin Human Resources DACH der Asseco Germany, mit der Errichtung eines firmenübergreifenden Human Resources Shared Service betraut. Konsolidierung und Zentralisierung von Dienstleistungsprozessen aus dem HR-Bereich in schnell wachsenden Unternehmen gehören zu ihren Kernkompetenzen.

Sowohl die Asseco Germany AG als auch die Matrix42 AG greifen auf Shared Services zu, die neben dem Bereich Human Resources auch die Abteilungen Finanz- und Rechnungswesen sowie IT umfassen.

„Alle Abteilungen, die innerhalb des Unternehmens Dienstleistungen in Anspruch nehmen, stehen in einer Art

Kundenverhältnis zum Shared Service Center. Wichtige Prinzipien sind dabei eine hohe Service- und Qualitätsorientierung, die Transparenz von Preisen und Kosten, kurze Wartezeiten, unternehmerisches Handeln, kontinuierliche Verbesserungen sowie Prozessorientierung und Standardisierung. In Anbetracht des massiven Personalzuwachses von 25 Prozent in 2010 liegt mein Fokus für das kommende Jahr auf der harmonischen Integration der neuen Kollegen. Gleichzeitig möchte ich alle relevanten Prozesse innerhalb der neuen Service-Infrastruktur uneingeschränkt verfügbar machen“, so Sabine Lippmann.

Sabine Lippmann begann ihre Laufbahn nach Abschluss einer betriebswirtschaftlich-kaufmännischen Ausbil-

dung 1985 als Personalreferentin bei der DEC Digital Equipment in München, bevor sie sich 1990 als HR-Consultant selbstständig machte. Nach jahrelanger erfolgreicher Selbstständigkeit wurde Sabine Lippmann 2002 die Position des HR Managers für Central EMEA & Eastern Europe bei der Adobe Systems AG in München angeboten, die sie bis Anfang 2010 bekleidete.

Seit April 2010 ist Sabine Lippmann als Leiterin Human Resources DACH für den Aufbau der Organisation aller zur Asseco Germany gehörigen Unternehmen tätig.



„Alle Abteilungen, die innerhalb des Unternehmens Dienstleistungen in Anspruch nehmen, stehen in einer Art Kundenverhältnis zum Shared Service Center. Wichtige Prinzipien sind dabei eine hohe Service- und Qualitätsorientierung, die Transparenz von Preisen und Kosten, kurze Wartezeiten, unternehmerisches Handeln, kontinuierliche Verbesserungen sowie Prozessorientierung und Standardisierung.“

Sabine Lippmann, Leiterin Human Resources der Asseco Germany AG

Sabine Lippmann,
Leiterin Human Resources
Asseco Germany AG

Unternehmen

11

Spenden statt Geschenke

Wir unterstützen Kinder- und Jugendprojekte

Wirtschaftlicher Erfolg bedeutet auch ein hohes Maß an sozialer Verantwortung. Sowohl den eigenen Mitarbeitern als auch der Gesellschaft gegenüber. Daher ist unser Unternehmen bestrebt, dieser Verantwortung nachzukommen und möglichst konkrete Hilfe zu leisten. Denn als Teil der Gesellschaft sehen wir diese nicht als nur als Verpflichtung, sondern vielmehr als Investition in eine gemeinsame, positivere Zukunft.

Dieser Prämisse folgend unterstützen wir verschiedene Kinder- und Jugendprojekte in Deutschland und Österreich. Die finanziellen Mittel hierfür entstammen der von uns initiierten Aktion „Spenden statt Geschenke“. So verzichten wir seit einigen Jahren auf Weihnachtspresents und führen den entsprechenden Betrag gemeinnützigen Zwecken zu.

Im Rahmen dieser Aktion wurden im vergangenen Jahr folgende Organisationen mit Spenden bedacht:

- **Österreichische Kinderkrebshilfe**
- **Kids on Board**
- **Evangelischer Kindergarten KA-Nordweststadt**
- **NEHEMIA Freundeskreis e.V.**
- **Die Arche christliches Kinder- und Jugendwerk e.V.**
- **Förderkindergarten Landau**

Es erfüllt uns mit großer Freude, durch unseren Beitrag insbesondere Kinder und Jugendliche unterstützen zu können, die nicht auf der Sonnenseite des Lebens stehen. Denn sie sind und bleiben unsere Zukunft. Mit jedem Cent, der an der richtigen Stelle ankommt, kann dabei geholfen werden, diesen eine unbeschwertere und erfolgversprechendere Kindheit und Jugend zu ermöglichen.



Kinder-Krebs-Hilfe
 Österreichische Kinder-Krebs-Hilfe
 Verband der Österreichischen
 Kinder-Krebs-Hilfe Organisationen

Titel des Kinderkalender 2011, Österreichische Kinder-Krebs-Hilfe

Die 1988 gegründete Österreichische Kinder-Krebs-Hilfe (ÖKKH) ist ein unabhängiger, gemeinnütziger Verein der sich ausschließlich aus privaten Spendengeldern finanziert und mit dem österreichischen Spendengütesiegel ausgezeichnet ist. Der Verband besteht aus sechs regionalen Kinder-Krebs-Hilfe Organisationen für Wien/NÖ/Bgld., Tirol/Vbg., Oberösterreich, Kärnten, Steiermark und Salzburg und ist Mitglied der Internationalen Kinder-Krebs-Hilfe Organisation ICCPCO (International Confederation of Childhood Cancer Parent Organisations). Die sechs regionalen Landesverbände leisten vor allem Direkthilfe für Familien, die durch die Krankheit des Kindes in finanzielle Engpässe geraten und übernehmen die Finanzierung kindgerechter Ausstattung auf den onkologischen Stationen.

Unternehmen

13



Kontinuierlicher Wachstumskurs Umsatz bei Softwarelizenzen um 32% gesteigert

Wir können auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2010 zurückblicken. Sowohl in der Sales-Pipeline als auch bei den erzielten Abschlüssen machte sich der Trend zu einer wieder wachsenden Investitionsbereitschaft im Hinblick auf moderne ERP^{II}-Technologie deutlich bemerkbar. Unser Umsatz beim Verkauf von Softwarelizenzen konnte auf diese Weise um 32% gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden.

Innerhalb der Auswahlprozesse war im vergangenen Jahr eine starke Veränderung hinsichtlich der angefragten Themenstellungen zu erkennen. Neben den gängigen Hauptkriterien wie Investitionssicherheit, Webbasierung oder volle modulare Integrationsfähigkeit innerhalb eines möglichst breit gefächerten Standards hat sich die Anforderungspalette von Interessenten und Neukunden offensichtlich deutlich erweitert. Anwender legen zunehmend Wert auf Anpassbarkeit, Flexibilität sowie Benutzerfreundlichkeit und Mobilität einer ERP-Lösung.

All diesen Schlüsselanforderungen werden wir mit der neuesten APplus-Generation in vollem Umfang gerecht. So besticht diese durch ein innovatives Oberflächen-Design nach den modernsten ergonomischen Richtlinien und eine neu gestaltete, individuell anpassbare Benutzerführung. Für uns fundamentale Aspekte einer

anwenderfreundlichen Bedienbarkeit, die deshalb in Kürze nach dem internationalen Standard EN ISO 9241 – dessen Richtlinien reglementierte Anforderungen an die Arbeitsumgebung,

eine Beschleunigung aller relevanten Prozesse und mehr Unternehmensagilität ermöglicht.

„Das vergangene Jahr hat klar gezeigt, dass wir – sowohl von der Produkt- als auch von der Kundenseite her – hervorragend aufgestellt sind und auf diese Weise ein überdurchschnittliches Wachstum verzeichnet haben. Wir können also überaus positiv auf das vor uns liegende Jahr blicken.“

Markus Haller, Vorstand der Asseco Germany AG

Hardware und Software umfassen – zertifiziert wird. Darüber hinaus sind wir Vorreiter bei der Vernetzung von Mobile Business und moderner ERP^{II}-Technologie. Durch die vollständige Webbasierung unterstützt APplus alle gängigen mobilen Geräte und den Zugriff auf betriebliche Daten und Anwendungen per Webbrowser, was

Zunehmende Internationalisierung befeuert Exportgeschäft

Die zunehmende Unternehmensgröße von Neukunden hat darüber hinaus Einfluss auf ein stärker werdendes Exportgeschäft, da die Anbindung internationaler Zweigstellen einen immer höheren Stellenwert innerhalb der

Unternehmen



„Nicht zuletzt die aktuelle Trovarit-Studie, in der APplus den ersten Platz in der Anwenderzufriedenheit bei Unternehmen aus dem gehobenen Mittelstand erzielt hat, macht deutlich, dass der von uns angestrebte Wachstumskurs sowohl unternehmerisch als auch technologisch auf einem mehr als soliden Fundament steht.“

Markus Haller, Vorstand der Asseco Germany AG

Unternehmen – insbesondere auch des gehobenen Mittelstandes – einnimmt. Die 100-prozentige Webbasierung von APplus unterstützt diese länderübergreifende Entwicklung technologisch vollständig. Zusätzlich gewinnt die Bereitstellung lokalisierter Versionen zunehmend an Bedeutung. So ist APplus seit Anfang des Jahres, neben einer Reihe anderer Sprachen, auch in Polnisch und Slowenisch erhältlich – ein klares Signal für eine stetig voranschreitende Erschließung des osteuropäischen Marktes.

„Das Interesse für unsere zukunftsweisenden Produkte – insbesondere

auf Kundentagen und Fachmessen – hat unsere Erwartungen über die Maßen erfüllt. Nicht zuletzt die aktuelle Trovarit-Studie, in der APplus den ersten Platz in der Anwenderzufriedenheit bei Unternehmen des gehobenen Mittelstandes erzielt hat, macht deutlich, dass der von uns angestrebte Wachstumskurs sowohl unternehmerisch als auch technologisch auf einem mehr als soliden Fundament steht. Das vergangene Jahr hat klar gezeigt, dass wir – sowohl von der Produkt- als auch von der Kundenseite her – hervorragend aufgestellt sind und auf diese Weise ein überdurchschnittliches Wachstum verzeichnet haben.

Wir können also überaus positiv auf das vor uns liegende Jahr blicken“, so Markus Haller, Vorstand der Asseco Germany AG.

Anwender

Mit APplus auf die Bildschirme der Welt Der Broadcast- und Medienprofi Wellen+Nöthen setzt auf unsere ERP^{II}-Lösung APplus

Die Wellen+Nöthen GmbH (www.wellen-noethen.de) unterstützt zukünftig länderübergreifend alle Unternehmensprozesse mit APplus, unserer zukunftsweisenden ERP^{II}-Lösung. Das zu 100 Prozent webbasierte System ermöglicht die vollständige Transparenz und Sichtbarkeit aller relevanten firmeninternen Abläufe über System- und Applikationsgrenzen hinweg. Mit den strategischen Geschäftsbereichen Sales, Rental, System Integration sowie Service bietet das Unternehmen mit Stammsitz in Köln ein vollständiges Portfolio zur Lieferung, Integration und Inbetriebnahme von Standard- sowie komplexer Sonderlösungen.

Wellen+Nöthen
Köln Berlin

Mit rund 100 Mitarbeitern an den Standorten Köln und Berlin und seinem Schwesterunternehmen Qvest Media in Dubai betreut der Spezialist für innovative IT- und audiovisuelle Lösungen als eines der führenden, international tätigen deutschen Handels- und Systemhäuser im Bereich Broadcast- und Medienanwendungen mehr als 2.400 deutsche und internationale Kunden. Darunter befinden sich die wichtigsten Vertreter der öffentlich-rechtlichen und privaten Rundfunkanstalten sowie global tätige Sender wie Al-Dschasira. Durch die Zusammenarbeit mit 40 internationalen Herstellern ist die Wellen+Nöthen

GmbH zu jeder Zeit auf dem neuesten Stand der Technologie. Das Unternehmen rüstet als technischer Dienstleister TV-Sender bei globalen Großereignissen wie Fußballweltmeisterschaften, Olympischen Spielen, der Formel 1 oder aktuell im Wintersport mit maßgeschneiderter Produktions- und Sendetechnik aus. Darüber hinaus hat Wellen+Nöthen in den vergangenen Jahren sein Leistungsportfolio im Bereich der System Integration gezielt ausgebaut. So realisiert das Unternehmen umfangreiche Systembauprojekte wie etwa den HDTV-Studiobau beim Norddeutschen Rundfunk (NDR), die Umstellung auf file-

basierte Workflows beim WDR und Phoenix sowie den generalunternehmerischen Aufbau von ganzen TV-Infrastrukturen wie beispielsweise im neuen Funkhaus Stuttgart des SWR und bei Al-Dschasira in der Middle East Region.

Ziel ist ein einheitliches und durchgängiges System

Nicht zuletzt aufgrund dieses Unternehmenswachstums war es notwendig, auch die ERP-Lösung für die effiziente Steuerung der Geschäftsprozesse auf ein höheres Level zu heben. Die Wellen+Nöthen GmbH

Anwender

17

hatte bislang eine auf mehrere Systeme verteilte Unternehmenssoftware im Einsatz, die aufgrund der immer komplexer werdenden Strukturen in den einzelnen Geschäftsbereichen Sales, Rental, System Integration sowie Service jedoch nicht mehr die ausreichende Effizienz und Praktikabilität bieten konnte. Ziel war es deshalb, alle wichtigen Unternehmensprozesse in einer einheitlichen und insbesondere durchgängigen Lösung zusammenzuführen, mit der sich gleichzeitig die Prozesse zwischen Köln, Berlin und Dubai standortübergreifend abbilden lassen. Nach Abschluss eines mehrstufigen Auswahlverfahrens erhielt APplus aufgrund des weitreichendsten Spektrums an Standardfunktionalitäten bei einem gleichzeitig hohen Maß an individueller, kundenspezifischer Anpassbarkeit den Vorzug gegenüber den Mitbewerbern.

Da die Wellen+Nöthen GmbH – im Gegensatz zu vielen Marktbegleitern – sowohl ein Miet- als auch ein Verkaufskonzept verfolgt, war insbesondere die

äußerst anspruchsvolle Kalkulation im Angebotswesen und in der Projektabwicklung mit internationalen Lieferantenstrukturen ein wichtiges Kriterium. Die Integration einer Angebotsliste mit mehreren tausend Positionen stellte innerhalb des breiten Spektrums an Funktionalitäten von APplus aber keinerlei Schwierigkeit dar. Kalkulation, Bestandsabfrage, Kostenermittlung und Angebotserstellung werden also – insbesondere durch die 100-prozentige Webbasierung von APplus – einheitlich, länderübergreifend, zeitunabhängig und ohne Medienbrüche durchgängig möglich.

Um die Abbildung einer Vielzahl umfangreicher nationaler und internationaler Projekte nach Maßgabe der Wellen+Nöthen GmbH perfekt zu realisieren, werden die relevanten Spezifikationen in den nächsten Monaten Thema mehrerer projektbezogener Workshops sein. Diese direkte Kommunikation zwischen Wellen+Nöthen und der Asseco Germany AG soll bis zum tatsächlichen Echtstart der per-

fekten Anpassung des Systems an die gestellten Kundenanforderungen dienen.

„Ein elementarer Faktor unseres geschäftlichen Erfolges liegt darin, technologisch stets auf dem allerneuesten Stand der Entwicklungen zu sein. Bei der Suche nach einer zukunftsweisen ERP-Lösung für unser Unternehmen haben wir uns natürlich ebenso von diesem Anspruch leiten lassen. APplus hat uns dabei von allen Lösungen am meisten überzeugt. Das System bietet uns genau die Funktionalität, die wir in Zukunft für eine schnelle und effiziente Arbeitsweise benötigen“, so Peter Nöthen, Geschäftsführer der Wellen+Nöthen GmbH.

Mit dem Erwerb von 90 Lizenzen wird der Echtstart nach einer in diesen Tagen beginnenden Testphase Anfang Juli dieses Jahres erfolgen.



Peter Nöthen, Geschäftsführer der Wellen+Nöthen GmbH

„APplus hat uns von allen Lösungen am meisten überzeugt. Das System bietet uns genau die Funktionalität, die wir in Zukunft für eine schnelle und effiziente Arbeitsweise benötigen.“

Peter Nöthen, Geschäftsführer der Wellen+Nöthen GmbH

Anwender

19

Schneller, weil transparenter TREIF Maschinenbau optimiert Informationsfluss mit APplus

Festigung und Ausbau der Weltmarktposition: Dieses Ziel kann nur erreichen, wer schneller als die Konkurrenz ist. Die TREIF Maschinenbau GmbH, Spezialist und einer der weltweit führenden Anbieter für Lebensmittelschneidetechnik, optimiert ihren internen Informationsfluss mit unserer ERP^{II}-Lösung APplus und macht dadurch seine Unternehmensorganisation noch agiler.

Die TREIF Maschinenbau GmbH, deren traditionsreiche Unternehmensgeschichte vor über sechzig Jahren mit dem Bau und Vertrieb von Knochen sägen und Schleifsteinen begann, nimmt heute eine weltweit führende Position in der Lebensmittelschneidetechnik ein und ist in Deutschland Marktführer im Bereich Brotschneidemaschinen. Mit insgesamt 250 Mitarbeitern plant und realisiert TREIF effiziente, kundenorientierte Lösungen für Handwerk, Supermärkte und Industrie zum Schneiden von Fleisch, Wurst, Käse, Brot oder Backwaren und bietet auf diesem Gebiet das breiteste Produktportfolio der gesamten Branche. Neben einem Repräsentativbüro in China unterhält das Unternehmen Niederlassungen in Frankreich, den USA und Großbritannien. Obwohl der

Exportanteil bei etwa 70 Prozent liegt und die Produkte durch ein engmaschiges Vertriebs- und Servicenetzwerk in über 150 Ländern der Erde vertreten sind, erfolgen sowohl Entwicklung als auch Fertigung bis heute zu 100 Prozent in Deutschland.

TREIF setzt hierbei auf vier eigenständig operierende, hoch spezialisierte Competence Units: Dicing (Würfeln, Streifenschneiden und Raspeln), Portion Cutting (Portionenschneiden), Slicing (Scheibenschneiden und -ablegen) und Bread Cutting (Brotschneiden). In jeder Competence Unit stehen den Kunden ausgewiesene Spezialisten zur Seite, die sich ausschließlich um die Lösung spezifischer Anforderungen des jeweiligen Anwendungsbereiches kümmern.



Altsystem nicht mehr erweiterbar

„Wer beginnt, sich auf seinen Lorbeeren auszuruhen, kommt irgendwann ins Hintertreffen. Wir aber wollen unsere Weltmarktposition nicht nur erhalten, sondern weiter ausbauen“, erklärt Wolfgang Luther, Geschäftsführer Technik bei der TREIF Maschinenbau GmbH. „Je internationaler wir

„APplus bietet das Potenzial, das vorhanden sein muss, um die Geschäftsprozesse auf das von uns angestrebte Wachstum auszurichten und entsprechend anzupassen.“

Wolfgang Luther, Geschäftsführer Technik
TREIF Maschinenbau GmbH

werden, desto mehr benötigen wir intern einen optimalen und das heißt vor allem transparenten Informationsfluss, über alle Unternehmenspro-

zesse, einschließlich der internationalen Niederlassungen hinweg. Die daraus resultierende Integrationsfähigkeit von Unternehmenssoftware auf

technischer Ebene können aber nur modernste IT-Lösungen erfüllen.“

Um alle Geschäftsbereiche und -prozesse optimal zu bündeln und möglichst effizient für den betrieblichen Ablauf zu nutzen, setzt TREIF schon seit einigen Jahren auf ERP. Bislang hatte das Unternehmen die Lösung PPS Express im Einsatz, die maßgeblich nach seinen Vorgaben entwickelt worden war

Anwender

21



und die Unternehmensanforderungen in einem sehr hohen Maße abgebildet hatte. Aufgrund der mittlerweile veralteten Technik wäre es jedoch nicht mehr wirtschaftlich gewesen, in Erweiterungen des Produktes zu investieren. Anstehende Änderungen in den unternehmensinternen Prozessen und die Einbindung anderer Softwareprodukte mussten also in einem

Nachfolgeprodukt umgesetzt werden. So sollten zum Beispiel Maschinenstücklisten nicht mehr im ERP-System, sondern direkt in der CAD-Lösung erzeugt und dann an die ERP-Software übergeben werden. Ferner galt es, das Versandwesen zu optimieren, unter anderem mit der Einführung einer entsprechenden Versand-Software, die an das ERP-System angebunden werden

musste. Darüber hinaus war die Einführung eines Dokumentenmanagementsystems auf Basis von Microsoft SharePoint geplant, das ebenfalls mit der ERP-Lösung integriert werden sollte.

Modernste Technik gibt den Ausschlag

Hauptkriterium bei der Auswahl des neuen ERP-Produkts ab Januar 2008

war folglich die Anforderung, eine reibungslose Interaktion verschiedener Softwareprodukte, wie ERP, PDM, CAD, Zollabwicklung, DMS sowie Finanzbuchhaltungs und Informationssystem, zu gewährleisten. Nach einer intensiven Analyse des ERP-Marktes und einer entsprechenden Nutzwert-Analyse fiel die Entscheidung im August 2008 auf APplus. Bei der Auswahl der überzeugendsten ERP-Technologie verließ sich die TREIF-Geschäftsleitung jedoch nicht nur auf die eigenen Erfahrungen und Kompetenzen, sondern holte sich mit der Reifenhäuser Software Consulting einen langjährigen, erfahrenen Partner ins Boot. Das Beratungshaus unterstützt das mittelständische Unternehmen bereits seit vielen Jahren erfolgreich in den Bereichen ERP und Organisation.

„Modernste Standards – so heißt das Zauberwort. Folglich galt die Empfehlung unseres Partners APplus. Denn in dieser Lösung steht jede einzelne Funktionalität als Web Service zur Verfügung und kann daher mit jedem beliebigen System, das ebenfalls die entsprechenden Standards unterstützt, kombiniert werden. Außerdem können wir unsere Mitarbeiter – ob aus dem Außendienst oder unseren Niederlassungen im Ausland – einfach über Webbrowser auf die zentrale Anwendung an unserem Firmensitz in Oberlahr zugreifen lassen“, begründet Wolfgang Luther die Entscheidung. „APplus bietet das Potenzial, das vorhanden sein muss, um die Geschäftsprozesse auf das von uns angestrebte Wachstum auszurichten und entsprechend anzupassen.“ Wegen dieses Potenzials hatte das ERP-Projekt bei TREIF strategische Priorität und wurde trotz der wirtschaftlich angespannten Lage 2008 und 2009 in Angriff genommen und umgesetzt.

Nach einer Gestaltungs- und Optimierungsphase von Oktober 2008 bis Februar 2009 und der Einführung von März bis Oktober befindet sich APplus seit November 2009 bei TREIF im Produktivbetrieb. Seither werden alle Kernprozesse des Unternehmens, wie Vertriebsabwicklung, Warenwirtschaft und Produktion, mit der zum Teil auf die TREIF-

„Je internationaler wir werden, desto mehr benötigen wir intern einen optimalen und das heißt vor allem transparenten Informationsfluss, über alle Unternehmensprozesse, einschließlich der internationalen Niederlassungen hinweg. Die daraus resultierende Integrationsfähigkeit von Unternehmenssoftware auf technischer Ebene können aber nur modernste IT-Lösungen erfüllen.“

Wolfgang Luther, Geschäftsführer Technik
TREIF Maschinenbau GmbH

Anwender

„APplus ist das Produkt, das uns in der Zukunft das größte Weiterentwicklungspotenzial bietet. Aufgrund der modernen Plattform ist diese Technologie in der Lage, die Firma TREIF in allen relevanten Prozessen und Abläufen optimal zu unterstützen.“

Wolfgang Luther, Geschäftsführer Technik bei TREIF Maschinenbau GmbH

Bedingungen angepassten ERP^{II}-Lösung vollständig abgebildet. Mit der Integration von CAD/PDM und ERP wurden die vier Entwicklungsbereiche online mit den Geschäftsprozessen in APplus verbunden. Rund 200 Anwender über alle Standorte hinweg arbeiten mittlerweile mit APplus. Dabei besticht die Lösung durch ihre konsequente Prozessorientierung – alle Funktionalitäten stehen als Links zur Verfügung, ein Hin- und Herwechseln zwischen Anwendungen gibt es nicht mehr – und des hohen Bedienkomforts unter anderem aufgrund der visuellen Darstellung der Informationen. Dadurch herrscht vollständige Transparenz entlang der Prozesse in allen vier TREIF-Competence Units – von der Entwicklung bis zu Endmontage und Versand.

Die Investition hat sich gelohnt

Die Verantwortlichen sind schon jetzt hoch zufrieden. „Bereits im Auswahlprozess hat uns APplus durch seine mo-

derne Technologie überzeugt. APplus ist das Produkt, das uns in der Zukunft das größte Weiterentwicklungspotenzial bietet. Aufgrund der modernen Plattform ist diese Technologie in der Lage, die Firma TREIF in allen relevanten Prozessen und Abläufen optimal zu unterstützen. Durch die Straffung und Optimierung aller relevanten Prozesse erfüllt APplus in der Praxis schon heute alle Erwartungen und hat zu einer hohen Effizienzsteigerung in unserem Unternehmen geführt. Beispielsweise konnte durch den Einsatz der in APplus integrierten Personaleinsatzplanung eine optimierte Steuerung der Servicemitarbeiter erreicht und mittels einer Visualisierung der Serviceeinsätze kurzfristig Aussagen über Verfügbarkeiten getroffen und neue Serviceaufträge eingeplant werden. Durch den hohen Integrationsgrad der Entwicklungsbereiche wurde der Aufwand der Datenerfassung stark reduziert und in der Vergangenheit existierende Fehlerquellen beseitigt. Darüber hinaus wurde sichergestellt, dass die aktuellen Konstruktionszeichnungen nach

Freigabe sofort in APplus und damit in der Fertigung verfügbar sind. In allen Bereichen des Unternehmens wurden die Arbeitsprozesse durch schnelle Informationen aus APplus merklich optimiert. Die von uns getätigte Investition hat sich gelohnt und wird sich in naher Zukunft auszahlen“, so Wolfgang Luther.

Maßgeblich am Projekterfolg beteiligt war neben APplus auch der Softwarepartner Reifenhäuser Software Consulting, der durch seine hohe Fachkompetenz überzeugte. Mit dem Systemhaus bestand bereits im Vorfeld eine langjährige, vertrauensvolle Zusammenarbeit. Dadurch konnte die Reifenhäuser Software Consulting die TREIF-Prozesse bereits sehr gut, was laut Wolfgang Luther die Einführung von APplus enorm erleichterte und beschleunigte.

Veranstaltungen

Asseco Germany AG und APplus live erleben

26. April 2011

11:00 bis 11:30 Uhr

PAPERLESS-SOLUTIONS GmbH / d.velop

Live WebCast: Integration von d.3 in APplus



10.-11. Mai 2011

18. Aachner ERP Tage

Tivoli Business & Events, Aachen



17. Mai 2011

Interessentag der Niederlassung Düsseldorf / Erkrath in den Räumlichkeiten unseres Kunden Walther Flender Gruppe, Düsseldorf



26. Mai 2011

Interessentag der Niederlassung Karlsruhe in den Räumlichkeiten unseres Kunden Zentrum für Sonnenenergie- und Wasserstoff-Forschung Baden-Württemberg (ZSW), Stuttgart



26. Mai 2011

Kudentag der Niederlassung Düsseldorf / Erkrath Kosaido International Golf Club Düsseldorf in Düsseldorf



08. Juni 2011

Kudentag der Niederlassung Karlsruhe ZKM | Zentrum für Kunst und Medientechnologie Karlsruhe



20.-22. September 2011

IT & Business 2011 Landesmesse Stuttgart GmbH, Stuttgart



29. September 2011

Interessentag der Niederlassung Düsseldorf / Erkrath in den Räumlichkeiten unseres Kunden SKS Metaplast Scheffer Klute GmbH, Sundern

<http://www.ap-ag.com/de/Aktuelles/Veranstaltungen.asp>

Veranstaltungen

25

26. Mai 2011: Die Niederlassung Düsseldorf/Erkrath lädt zum Kundentag Neuigkeiten und Innovationen in prächtigem Ambiente

Unsere Niederlassung Düsseldorf/Erkrath veranstaltet auch in diesem Jahr wieder einen exklusiven Kundentag, der am 26. Mai im renommierten Golfclub Kosaido – Sitz des Internationalen Golfclubs Düsseldorf – in Düsseldorf-Mettmann stattfindet.

In wunderschöner Ambiente wird dort allen interessierten Bestandskunden die Möglichkeit geboten, sich eingehend über Neuigkeiten und innovative Entwicklungen innerhalb unseres Unternehmens zu informieren. So erhalten die Teilnehmer Einblick in den Erfahrungsbericht eines Anwenderunternehmens bei der Umstellung auf APplus Version 5.1, erfahren Wissenswertes über APplus Feinplanung – das neue Feinplanungstool in APplus – und werden durch unseren Lösungspartner PAPERLESS-SOLUTIONS GmbH über die Vorteile eines revisionssicheren, vollständig in APplus integrierten Dokumenten-Management-Systems informiert. Darüber hinaus erfährt das Thema Mobilität und ERP – also der Einsatz von iPad, Smartphone oder Rugged Handheld innerhalb APplus-Mobility – durch unseren Lösungspart-

ner 3mobility solutions GmbH eine umfassende Erläuterung.

Selbstverständlich soll im Laufe der Veranstaltung auch der persönliche Kontakt nicht zu kurz kommen. Neben Kaffeempfang, einem gemeinsamen Mittagessen und der Gelegenheit, im Anschluss an die gehaltenen Vorträge Fragen zu stellen und Diskussionen zu führen, wird allen Interessierten die Möglichkeit geboten, einen Schnupperkurs in der clubeigenen Golfclinic zu besuchen.

Unter Anleitung erfahrener Golflehrer werden die Kursteilnehmer dort – nach einer kurzen Einführung in die Golfmaterie mit Erläuterungen zur Ausrüstung und Demonstration der Grundschnügel – langsam selbst an den Golfschwung herangeführt. Sie haben

die Möglichkeit, alles einmal selbst auszutesten und vielleicht sogar bereits erste Erfolge zu erzielen.

Anmeldeschluss ist der 19. Mai 2011. Da die Teilnehmerzahl für die Golfclinic leider begrenzt ist, bitten wir Sie für diesen Programmpunkt um eine zeitnahe, verbindliche Anmeldung.

Kontakt

Asseco Germany AG
Business Unit AP
Niederlassung Düsseldorf/Erkrath
Max-Planck-Straße 15 b
40699 Erkrath
Telefon +49 211 15789-0
Telefax +49 211 15789-555
E-Mail nrw@asseco.de



Kosaido
International
Golf Club
Düsseldorf
www.kosaido.de

- | | |
|-----------|--|
| 09:30 Uhr | Kaffeempfang |
| 10:00 Uhr | News von der Asseco Germany AG |
| 10:15 Uhr | Umstellung auf APplus Version 5.1 – Erfahrungen eines Anwenderunternehmens |
| 11:00 Uhr | APplus Feinplanung – das neue Feinplanungstool in APplus |
| 11:30 Uhr | Kaffeepause |
| 11:45 Uhr | APplus 5.1: neue Maßstäbe in Sachen Ergonomie, Funktionsumfang und Anwendernutzen |
| 12:30 Uhr | Mittagessen |
| 13:30 Uhr | Revisionssicheres DMS und APplus aus einem Guss
Präsentiert durch unseren Lösungspartner PAPERLESS-SOLUTIONS GmbH |
| 14:30 Uhr | ERP mit iPad, Smartphone oder Rugged Handheld? Mit APplusMobility kein Problem!
Präsentiert durch unseren Lösungspartner 3mobility solutions GmbH |
| 15:30 Uhr | Fragen und Antworten |
| 16:00 Uhr | Golf-Schnupperkurs unter Anleitung erfahrener Golflehrer (Pros) |
| 18:00 Uhr | Ende der Veranstaltung |

Veranstaltungen

27



COBUS Messestand auf der CeBIT





Verteilte Messeplanung innerhalb des Partner-Ecosystems APplus mit Partner COBUS auf der CeBIT 2011

Auch in diesem Jahr war APplus – laut aktueller Trovarit-Studie führende Lösung in der Anwenderzufriedenheit von Unternehmen des gehobenen Mittelstandes – auf der CeBIT durch unseren Vertriebspartner COBUS ConCept GmbH vertreten. In Halle 5, Stand G34 präsentierte das ostwestfälische System- und Beratungshaus die neueste Version 5.1.

„Wir konzentrieren uns 2011 vornehmlich auf Hausmessen, Kundentage, Fachmessen und Konferenzen. Wir möchten auf diese Weise einen deutlicheren Akzent auf einzelne Business-Themen wie Ergonomie, Collaboration oder Mobility setzen, um diese Zielgruppe noch mehr als bisher über einen konkreten Geschäftsbedarf und -nutzen ansprechen zu können“, so Markus Haller, Vorstand der Asseco Germany AG.

Doch auch auf den großen, horizontal ausgelegten Messen wie der CeBIT wird APplus dieses Jahr durch qualifizierte Partner innerhalb des wach-

senden Partner-Ecosystems vertreten sein. Auf diese Weise werden Aufgaben geteilt, Synergien erzeugt und eine möglichst hohe Marktdurchdringung über Messebesuche erreicht.

„Für uns ist die COBUS ConCept GmbH der perfekte Repräsentant auf der CeBIT. Das mittelständische System- und Beratungshaus passt perfekt zu unserer ERP-Philosophie. Wir sprechen beide die Sprache des Mittelstands und verstehen die Anforderungen und Probleme von Fertigungsbetrieben“, ergänzt Michael Wohlwend, Leiter Partnermanagement Europa bei der Asseco Germany AG.

Wichtigste B2B-Messe für uns wird – nach dem überaus erfolgreichen Auftritt 2010 – auch in diesem Jahr wieder die IT & Business in Stuttgart sein.



Veranstaltungen

29

intec 2011

Asseco Germany Partner N+P präsentiert neueste APplus Version

Die positive Grundstimmung in der deutschen Wirtschaft war auch vom 1. bis 4. März 2011 bei den Besuchern und Ausstellern der Leipziger Messe spürbar. Dort fiel für die Maschinenbau- und Zulieferindustrie beim Messe-Doppel aus intec und Z der Startschuss in das deutsche Messejahr 2011.

Auf der Messe intec 2011 wurden wir durch unseren langjährigen Partner N+P Informationssysteme GmbH (N+P) vertreten.

Auf dem Messestand in Halle 3 präsentierte der deutschlandweit aufgestellte IT-Systemintegrator die neuste Generation von APplus. Andreas Stoje, Teamleiter Projektvertrieb ERP bei N+P, zieht eine positive Bilanz: „Wir konnten zahlreiche neugierige Kunden und Interessenten auf unserem Messestand begrüßen. Für viele der Besucher gilt es jetzt, die Weichen für die Zukunft zu stellen. Denn der anhaltende Aufschwung stellt die Unternehmen vor neue Herausforderungen: Die gestiegene Nachfrage zieht Lieferzeiten in die Länge. Demgegenüber stehen Kunden mit hohem Bedarf, die auf schnelle Lieferung drängen. Ein intelligentes ERP-

System wie APplus bietet hier eine wertvolle Unterstützung.“

Als besonders positiv von den Fachbesuchern wurde das neue Oberflächendesign mit optimierter Benutzerführung der aktuellen Version 5.1 aufgenommen. In Puncto Bedienbarkeit und Ergonomie setzt dieses neue Maßstäbe. Weiterhin kamen auch die erweiterten Funktionen zur Auftragsverfolgung und Statusanzeige sehr gut an, da diese die prozessorientierte Arbeitsweise fördern.

Dieses Prozessverständnis ist es auch, welches unseren Partner N+P als Lösungsanbieter ausmacht und qualifiziert. Liegt doch die Kernkompetenz des Unternehmens darin, marktführende Software-Lösungen verschiedener Unternehmensbereiche zu übergreifenden IT-Landschaften zu verbin-

den – von der Produktentwicklung über die Fertigung bis hin zur Produktionssteuerung und kaufmännischen Auftragsabwicklung.

Dieses Systemintegrations-Know-how fanden die Besucher der intec auch auf dem N+P-Messestand wieder. So wurde beispielsweise aufgezeigt, wie durch die Integration der Fertigungssoftware hyperMILL in Autodesk® Inventor® eine automatisierte, zeitsparende Konstruktion und Fertigung sichergestellt wird. Eigenentwickelte Integrationsbausteine von N+P ermöglichen weiterhin den Artikel- und Stücklisten austausch zwischen Konstruktion und ERP-System.

Verschiedene Vorträge und Workshops von N+P im Rahmen der Messe rundeten den Messeauftritt ab. So wurde im Rahmen des Aussteller-



„Die Messe hat bestätigt, dass N+P seine Position als Systemanbieter für den Mittelstand weiter ausgebaut hat. Wir blicken optimistisch in die Zukunft.“

Andreas Stoje, Teamleiter Projektvertrieb ERP bei N+P

N+P-Messestand auf der intec

forums die neue Sprachsteuerung von APplus eindrucksvoll den Zuhörern demonstriert. Und bei einem N+P-Workshop informierten sich die Besucher darüber, was ein integriertes

Managementsystem für den Aufbau eines umfassenden Geschäftsprozess-, Qualitäts-, Verbesserungs- und Risikomanagements bietet.





„Die Softwarepartnerschaft zwischen der Asseco Germany AG und der Microsoft Deutschland GmbH kann ohne Frage als eine fortwährende Erfolgsgeschichte bezeichnet werden.“

Thomas Appel, Microsoft Deutschland GmbH



Microsoft Partner

Gold Independent Software Vendor (ISV)

Erfolgreiche Reprofilierung

Asseco Germany AG und Asseco Austria GmbH auch 2011 als Microsoft Gold Partner zertifiziert

Durch unser herausragendes, konstantes Leistungsvermögen und Engagement haben wir die strenge Qualitätskontrolle und hohen Anforderungen des weltweit führenden Softwareherstellers Microsoft an seine Gold Partner erneut umfassend erfüllt. Gold-Kompetenzpartner bieten die besten in der Branche verfügbaren Lösungen, deren Nutzen für Kunden in einem strengen Freigabeprozess bei Microsoft nachzuweisen ist.

Die höchste Stufe des Microsoft-Partnerprogramms ermöglicht uns den Zugriff auf umfangreiche Leistungen im Bereich Softwarelizenzierung, eine nachhaltige Vertriebs- und Marketingunterstützung, Trainings, Support und Angebotsübersichten. Darüber hinaus beinhaltet diese die Nutzung von Entwicklerressourcen, Kompetenzlogos sowie ausgereifter Strategieinstrumente.

Voraussetzung für eine erfolgreiche Reprofilierung ist die Zertifizierung der eigenen Lösungen auf Basis der jeweils neuesten Version von Microsoft-Produkten, das Erreichen eines vorgegebenen Mindestumsatzes, eine Kompetenzprüfung innerhalb des Mitarbeiterstammes, die Gewährleistung spezifischer Kundenreferenzen sowie eine qualitative Zufriedenheitsmessung innerhalb des bestehenden An-

wenderpools. Diese hohen Anforderungen wurden von uns, wie bereits in den vergangenen Jahren, sowohl in Deutschland als auch in Österreich erfolgreich erfüllt.

„Als Gold Certified Partner von Microsoft sind wir in der Lage, unsere internen Prozessabläufe, unsere Kompetenz, unser Know-how und somit die Rentabilität unseres Unternehmens nachhaltig zu steigern. Auf diese Weise können wir unseren Kunden den größtmöglichen Nutzen bieten und langfristig erfolgreich sein. Das Microsoft-Partnerprogramm unterstützt uns dabei mit geeigneten Werkzeugen und Hilfsmitteln in jeder Phase des geschäftlichen Zyklus“, so Markus Haller, Vorstand der Asseco Germany AG.

„Die Softwarepartnerschaft zwischen der Asseco Germany AG und der

Microsoft Deutschland GmbH kann ohne Frage als eine fortwährende Erfolgsgeschichte bezeichnet werden. Wir von Microsoft haben die betriebliche Entwicklung unseres Gold-Partners der ersten Stunde über viele Jahre begleitet und gefördert: vom mittelständischen Einzelunternehmen hin zu einem wichtigen strategischen Teil der starken Asseco-Gruppe. Wir werden das kontinuierliche Wachstum der beiden Asseco Töchter auch in Zukunft in den Bereichen Technologie, Marketing und Vertrieb tatkräftig unterstützen“, sagt Thomas Appel, Team Leader Account Management Software Partner bei der Microsoft Deutschland GmbH.