

Das APplus Magazin

Ausgabe 04 | 2012

EII Mehr ERP
geht nicht

AP
plus

Editorial

3

„Wir können 2012 auf ein bewegtes und erfolgreiches Jahr zurückblicken, das sich wieder einmal durch eine überaus angenehme, professionelle und effektive Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Partnern ausgezeichnet hat. Durch die neu strukturierte Organisation unserer Teams haben wir einen wesentlichen Grundstein gelegt, um die Qualität unserer Dienst- und Serviceleistungen für diese im neuen Jahr noch weiter zu verbessern.“

Markus Haller, CEO der Asseco Germany AG

Liebe Leserinnen, Liebe Leser,

„Wenn ein Jahr nicht leer verlaufen soll, muss man beizeiten anfangen“, wusste der große deutsche Dichterfürst Johann Wolfgang von Goethe schon vor über zweihundert Jahren. Um uns dieser „lauernden Gefahr“ gar nicht erst auszusetzen, haben wir viele wichtige Zukunftsentscheidungen – insbesondere den Erfolg des kommenden Jahres betreffend – bereits im Laufe der vergangenen Monate getroffen – sowohl personell als auch technologisch.

So war es uns eine große Freude, Anfang Oktober den renommierten, überaus erfahrenen Vertriebsfachmann Carl-Heinz Götde in den Reihen unseres C-Level-Managements begrüßen zu können. In der neu geschaffenen Position eines Chief Sales Officer ist Carl-Heinz Götde nicht nur für den Direktvertrieb sondern auch das Partner Management zuständig – ein klares Bekenntnis zu einer noch wesentlich intensiveren Vertriebs- und Kundenstrategie, die ein anhaltendes Wachstum im Bestands- und insbesondere Neukundenbereich vorsieht.

Dem Launch von Windows 8 Ende Oktober konnten wir mit der Ruhe des Vor-

bereiteten entspannt entgegensehen. Denn APplus unterstützt das neue Betriebssystem nicht nur bereits seit der Version 5.2 vollständig, sondern wird in der neuen Version 6.0 auch bzgl. Benutzerführung und Design umfassend an die Windows 8-eigene Optik angelehnt sein.

Auch die intensiven Arbeiten am neuen APplus Online-Support konnten wir bereits in diesem Jahr erfolgreich abschließen, so dass Ihnen diese noch leistungsstärkere und komfortablere Servicefunktion bereits seit November vollständig zur Verfügung steht.

Wenn man die letzten Monate des Jahres in der Rückschau betrachtet, gab es eine Menge Grund zur Freude und Zufriedenheit. Konnte unsere Präsenz auf der diesjährigen IT & Business bereits als durchweg erfolgreich bezeichnet werden, setzte die Auszeichnung für APplus des Centers for Enterprise Research als „ERP-System des Jahres“ in der Kategorie Serienfertigung dem Ganzen noch die sprichwörtliche Krone auf. Keinesfalls zu vergessen auch die Kundentage der Asseco Germany und Asseco Austria in Karlsruhe und

St. Florian, die beide überaus erfolgreich verlaufen sind und auf denen – um den Kreis zu schließen – bereits vielversprechende Geschäftspotenziale generiert werden konnten.

Und last but not least wollen wir Sie über unsere diesjährige Weihnachts-Spendenaktion zu Gunsten bedürftiger Kinder und den spannenden Tatort-Dreh in unseren Geschäftsräumen informieren.

Wir wünschen allen Partnern, Kunden und Interessenten eine besinnliche Weihnachtszeit und einen guten Rutsch ins Neue Jahr.



Markus Haller
CEO

Inhalt

Impressum

Herausgeber
Asseco Germany AG
Zentrale
Amalienbadstraße 41, Bau 54
76227 Karlsruhe
Telefon +49 721 91432-0
Telefax +49 721 91432-298
Internet www.applus-erp.de
E-Mail info@asseco.de

Editorial

Markus Haller, CEO 02-03

Unternehmen

Weitere Verstärkung des C-Level Managements 06-07
Interview mit Carl-Heinz Götde, CSO 08-09
Tatort Asseco Germany AG 10-11
Strahlende Kinderaugen zu Weihnachten 12-13

Produkt

ERP-System des Jahres 2012 14-15
NEU: APplus-Online-Support 16
APplus unterstützt Windows 8 17

Events

Nachbericht zur IT & Business 2012 18-19
Kudentag der Niederlassung Karlsruhe 20-22
Kudentag der Asseco Austria in St. Florian 23-25

Unternehmen

7

Weitere Verstärkung des C-Level-Managements Carl-Heinz Götde ist neuer Chief Sales Officer

Seit Anfang Oktober bekleidet der renommierte und überaus erfahrene Vertriebsfachmann Carl-Heinz Götde (56) die neu geschaffene Position des Chief Sales Officers in unserem Unternehmen.

Bislang als Regional Vice President bei der Infor Deutschland GmbH tätig, verfügt der studierte Wirtschaftsinformatiker über fast dreißig Jahre Erfahrung in der IT-Branche. Insbesondere in den vergangenen 15 Jahren zeichnete er in verschiedenen leitenden Vertriebsfunktionen sowohl für den Direktvertrieb als auch für das Partnermanagement – unter anderem als Vice President Sales DACH oder Leiter Vertrieb – verantwortlich.

Mit Carl-Heinz Götde konnten wir zu unserer großen Freude nach CTO Thorsten Reuper – zuvor Leiter des Bereiches Produkt und Entwicklung bei der PSIPENTA Software GmbH – bereits die zweite Führungspersonlichkeit, die sich, trotz Managementposition bei einem

marktführenden Wettbewerber, für den Wechsel zur Asseco Germany AG gewinnen. Diese personelle Verstärkung innerhalb des C-Level-Managements ist ein klares Bekenntnis zu einer noch wesentlich intensiveren Vertriebs- und Kundenstrategie, die ein anhaltendes Wachstum im Bestands- und insbesondere Neukundenbereich vorsieht.

Umfassende Zuständigkeiten im Vertrieb

Als CSO ist Carl-Heinz Götde nicht nur für den Direktvertrieb sondern auch das Partner Management zuständig. Er trägt damit die Verantwortung für das Vertriebskompetenzteam und das Partnermanagement sowie den Direktvertrieb in den Regionen Nord, Mitte

und Süd. „Die Asseco Germany AG war für mich schon immer einer der technologisch führenden Hersteller im Mittelstandssektor mit einer großen betriebswirtschaftlichen Tiefe. Als hochmodernes, aufstrebendes und vor allen Dingen zukunftssträchtiges Unternehmen, das mit APplus eine der modernsten ERP-Lösungen im gesamten Marktumfeld realisiert hat, besitzt die Asseco Germany AG für mein Dafürhalten ein überaus hohes Zukunfts- und Erfolgspotenzial. Es ist eine große Freude für mich, an dieser Zukunft aktiv mitzuwirken“, so Carl-Heinz Götde.

Der gebürtige Westfale verbringt seine Freizeit am liebsten mit seiner Familie und beim Skifahren in Österreich oder der Schweiz.



Carl-Heinz Götde, CSO

Unternehmen

9

Interview mit Carl-Heinz Götde „Die Asseco Germany steht für Vertrauen im Dialog.“

Herr Götde, Sie haben von einem internationalen ERP-Anbieter zur Asseco Germany, einem mittelständisch-orientierten Unternehmen gewechselt. Was waren Ihre Beweggründe, nicht zu einem der ganz Großen zu gehen und welche Perspektive(n) versprechen Sie sich persönlich von diesem Schritt?

Zunächst möchte ich sagen, dass mir nach fünfzehn Jahren bei Infor der Abschied natürlich alles andere als leicht fiel. In einer so langen Zeit wird die eigene Arbeits- und Wirkungsstätte auch ein Stückweit zur zweiten Heimat. Ich durfte dort unendlich viele, unschätzbare Erfahrungen machen, Erfolge teilen und vor allem eine Menge wunderbarer Menschen kennen lernen, mit denen ich hoffentlich auch zukünftig in regelmäßigem Kontakt bleiben werde.

Da ich die Entwicklung der Branche bereits seit fast dreißig Jahren aktiv begleite, ist mir die Asseco Germany AG, vormals AP AG, natürlich schon seit langem ein Begriff. Dieses Unternehmen war für mich schon immer einer der technologisch führenden Hersteller im Mittelstandssektor mit einer großen

betriebswirtschaftlichen Tiefe. Auch aufgrund persönlicher Kontakte und Bekanntschaften habe ich die Entwicklung des Unternehmens natürlich stets besonders interessiert verfolgt. Dazu zählen insbesondere Thorsten Reuper, früher als Vice President Product Development ebenfalls bei Infor tätig und nach seiner Zeit als Leiter des Bereiches Produkt und Entwicklung bei PSIPENTA heute CTO der Asseco Germany AG sowie Marcus Reichl, Leiter des Asseco Germany-Vertriebskompetenzteams, den ich vor einigen Jahren im Zuge einer Projektumsetzung in Österreich kennen gelernt habe.

Die intensiven Gespräche mit Herrn Haller zeigten darüber hinaus, dass die im Internet beschriebenen Werte authentisch sind. Den Grund für meinen Wechsel zur Asseco Germany AG würde ich deshalb als eine gesunde Mischung aus persönlichen Sympathien und dem Glauben an ein hochmodernes, aufstrebendes und vor allen Dingen zukunftsträchtiges Unternehmen bezeichnen, das im Mittelstand, meinem Empfinden nach, noch viel erreichen kann und wird.

Wie schätzen Sie die Position der Asseco Germany AG – sowohl strukturell als auch technologisch – im derzeitigen Marktgeschehen, aber auch in Zukunft ein?

Die Asseco Germany AG steht für Vertrauen im Dialog. Mit einer konsequenten Mittelstandsorientierung, dem hohen betriebswirtschaftlichen Know-how und einem nicht zu unterschätzenden Technologievorsprung bei gleichzeitiger Fokussierung auf ein einziges Produkt besitzt sie das Potenzial, in den kommenden Jahren zu den zukunftsträchtigsten ERP-Herstellern in der DACH-Region zu zählen. Die Asseco Germany AG fokussiert seit jeher alle technologischen und betriebswirtschaftlichen Bemühungen auf ein einziges Produkt – und dies dezidiert in der DACH-Region und teilweise in den osteuropäischen Nachbarstaaten. Außerdem sind sämtliche Organisationsstrukturen auf den Mittelstand ausgerichtet und perfekt auf dessen Bedürfnisse angepasst. Die zuständigen Ansprechpartner im Unternehmen sprechen die Sprache der Kunden „fließend“, kennen deren Anforderungen und Wünsche und sind folglich



Unser C-Level Management (v.l.n.r.): Thorsten Reuper, CTO | Jochen Münch, CFO | Markus Haller, CEO | Holger Nawratil, COO | Carl-Heinz Götde, CSO

in der Lage, wesentlich effektiver auf diese zuzugehen und sie während eines gesamten Projekts hochprofessionell und dabei gleichzeitig auf Augenhöhe zu begleiten.

Viele große Unternehmen, etwa SAP, fokussieren sich inzwischen immer stärker auch auf das Kundensegment Mittelstand. Wie beurteilen Sie diese Entwicklung und welche Auswirkungen oder vielleicht sogar Chancen sehen sie in diesem Zusammenhang für die Asseco Germany AG?

Manche dieser Anbieter gehen mit unterschiedlichen Herangehensweisen, teilweise mit einem „Best of Brand“-Ansatz in den Markt. Man wählt also die Produkte, die am ehesten passen könnten, aus. Die Asseco Germany AG ist mit APplus auf ein Produkt fokussiert, das mittelstandsgerecht, leicht und intuitiv bedienbar ist und bei dem die zerglie-

derten Prozessanforderungen der Großindustrie nicht erst „ausgeblendet“ werden müssen.

Was wollen Sie als neuer Vertriebschef der Asseco Germany AG im Hinblick auf Bestands- und Neukundengeschäft erreichen?

Mir liegt vor allen Dingen die Kundenzufriedenheit sehr am Herzen. Um in diesem Bereich so erfolgreich wie möglich zu agieren, sind insbesondere in diesem Jahr sehr viele interne, organisatorische Veränderungen vollzogen worden. Kleinere Justierungen werden dem noch folgen.

Das Neukundengeschäft ist für die Asseco Germany AG – dank der modernen und zukunftsweisenden Technologie von APplus und einer Vielzahl erstklassiger Referenzen – seit langem eine feste Größe innerhalb des Gesamt-

geschäfts. Durch neue, innovative Produkte und noch effizientere Strukturen im Verkaufsbereich wollen und werden wir den Bekanntheitsgrad des Unternehmens und der Lösung innerhalb der DACH-Region noch weiter steigern. Und das ist es, was dieses Produkt und damit auch unser Konzept zur Maximierung der Kundenzufriedenheit verdient.

Wie sieht dabei ihr Konzept für die nächsten 12 Monate aus?

Wir arbeiten an drei Säulen – Bestandskunden, Neukunden und Partnergeschäft. Diese stehen im Augenblick auf dem Prüfstand, um zukünftig alle bestehenden Potenziale zu kennen und vor allen Dingen zu nutzen. Die Umsetzungen dieser Konzepte werden allerdings ab Januar 2013 erst sichtbar zum Tragen kommen.

Unternehmen

11

Tatort Asseco Germany AG Eiskalte **ER**Pressung am „Totensonntag“

Eine gewisse Aufregung herrschte Anfang November an unserem Firmensitz in Karlsruhe. Der Grund für das bunte Treiben? Szenen eines neuen Konstanzer Tatort-Krimis sollten von einem Filmteam im Auftrag des SWR in einigen unserer Geschäftsräume gedreht werden. Ein sogenannter Location Scout war für die Episode „Totensonntag“ auf der Suche nach geeigneten Objekten – im Film der Firmensitz des fiktiven Pharmakonzerns Sanortis – auf unsere Unternehmenszentrale gestoßen und hatte sie offensichtlich als perfekt für diese Zwecke befunden. Und so kehrten nun für drei Tage Erpressung und Gier in unsere heiligen Hallen ein.



Bereits in aller Frühe begannen an Allerheiligen die Vorbereitungen für den ersten Dreh in unseren Räumlichkeiten. In der Lounge im Dachgeschoss galt es nämlich, Bühnenbild, Garderobe, Maske, Licht, Ton, Regie und vielerlei startklar zu machen. Schließlich musste alles perfekt sitzen – und natürlich auch aussehen.

Regisseur Elmar Fischer besprach sich immer wieder mit seinen Schauspielern, insbesondere den Hauptdarstellern Eva Mattes und Roland Koch, überprüfte Bild- und Toneinstellungen und hatte auch alle anderen kleinen und großen Details – die für eine erfolgreiche filmische Umsetzung des Drehbuchs von Stefan Dähnert unabdingbar sind – stets im Blick. Ab 7.30 Uhr waren

die Schauspieler dann alle drehfertig, so dass ein letztes Mal geprobt werden konnte. Eineinhalb Stunden später und das Set inzwischen perfekt ausgeleuchtet, begannen nun endlich die Dreharbeiten – stets umringt von einem zwanzigköpfigen Team. Regie und Regieassistenten beobachteten dabei mit Argusaugen jede Szene, besprachen Verbesserungen mit den Schauspielern und ließen – wenn notwendig – einen Take solange wiederholen bis das Ganze buchstäblich „im Kasten“ war.

Nach einem gemeinsamen Mittagessen ging der Dreh den gesamten Nachmittag weiter. Immer wieder Schminken, Frisieren, Text studieren, Regiebesprechungen. Erst wenn man solche Dreharbeiten das erste Mal

selbst erlebt hat, wird einem klar, wie viel Aufwand hinter einer solchen Produktion doch steckt.

Und auch am Freitag und Samstag ging es ohne Unterlass weiter. Waren am zweiten Drehtag die Aufnahmen im Außenbereich des Gebäudes an der Reihe, stand am Samstag hauptsächlich eine Szene auf dem Plan, bei der ein umdekorierte Büroraum als Kulisse diente. Obwohl der Drehschluss für 19.45 Uhr terminiert war, wurden noch spät abends Szenen bei Dunkelheit gedreht. Während die Schauspieler – sobald sie nicht mehr unmittelbar benötigt wurden – das Set verließen, hielt der Rest des Filmteams und die Aufnahmeleitung bis zur Fertigstellung der letzten Szene tapfer durch. Und natürlich musste im



Anschluss auch noch das Bühnenbild, die gesamte Dekoration sowie Kameratechnik, Lampen, Kontrollmonitore, Soundmischanlage und noch allerlei mehr abgebaut und die verwendeten Räume wieder in ihren ursprünglichen Zustand gebracht werden. Doch professionell wie an den ganzen drei Drehtagen wurde auch dieser letzte Akt gemeistert und die Filmcrew zog – als wäre sie nie dagewesen – etwas müde

aber offensichtlich hochzufrieden mit dem Ergebnis von dannen.

Alles in allem eine faszinierende Erfahrung für alle anwesenden Zaungäste der Asseco Germany, die nun wohl alle das Gefühl haben, das Fernsehen betreffend endlich wirklich „im Bilde“ zu sein.



Tatort-Dreh in unseren Räumlichkeiten

Unternehmen

13

Strahlende Kinderaugen zu Weihnachten Wir spenden und machen Kindern eine Freude

Wirtschaftlicher Erfolg impliziert auch ein hohes Maß an sozialer Verantwortung. Dies gilt sowohl für die eigenen Mitarbeitern als auch der Gesellschaft gegenüber.

Wir sind deshalb stets bestrebt, dieser Verantwortung so wirkungsvoll wie möglich nachzukommen und konkrete Hilfe zu leisten. Denn als Teil der Gesellschaft sehen wir diese nicht als nur als Verpflichtung, sondern vielmehr als Investition in eine gemeinsame, positive Zukunft. Dieser Prämisse folgend, erfüllt es uns - gerade zu Weihnachten - mit großer Freude, Kinder und Jugendliche zu unterstützen, 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 erfolgversprechende Kindheit und Jugend zu ermöglichen.

So spenden die Asseco Germany AG und die Asseco Austria GmbH in diesem Jahr für zwei besonders renommierte Organisationen, um gerade den Schwachen

und Kleinen in unserer Gesellschaft eine wirkliche Perspektive zu geben: Die SOS Kinderdörfer in Deutschland und dem Verein Kinderleben in Österreich. Auf diese Weise ist gesichert, dass unsere Unterstützung auch genau bei denen landet, die sie benötigen. Und dabei helfen kann, dem einen oder anderen Kind zu Weihnachten ein Lächeln ins Gesicht zu zaubern.



„Der Verein Kinderleben – den Kleinsten eine Perspektive geben – hat sich zur Aufgabe gemacht, bedürftige Kinder aus Oberösterreich schnell, unbürokratisch und zielgerichtet zu unterstützen. Der gemeinnützige Verein – 2009 von Mario Trummer gegründet – kümmert sich etwa um die Finanzierung von Kindermöbeln, Mieten, Kinderbetreuung, kinesiologischer Behandlungen, Therapien oder Ausflüge.“

www.kinderleben.co.at



„SOS-Kinderdorf macht sich seit fast 60 Jahren für die Bedürfnisse, Anliegen und Rechte von Kindern stark. Im Mittelpunkt unserer Arbeit stehen alleingelassene oder vernachlässigte Mädchen und Jungen sowie benachteiligte Familien. Nach den SOS-Kinderdörfern sind in Deutschland und in der ganzen Welt über die Jahre viele weitere SOS-Angebote entstanden.“

www.sos-kinderdorf.de



Produkt

15

ERP-System des Jahres 2012

APplus zur besten ERP-Lösung für Serienfertiger gekürt

Das Center for Enterprise Research der Universität Potsdam sowie die Fachzeitschrift ERP Management haben APplus den Titel „ERP-System des Jahres“ in der Kategorie Serienfertigung verliehen.



Auf der ERP-Bühne der IT & Business 2012 in Stuttgart nahmen CTO Thorsten Reuper sowie Marc Lutz, Mitglied des Vertriebskompetenzteams, stellvertretend für das gesamte Unternehmen die renommierte Auszeichnung aus den Händen des Juryvorsitzenden Prof. Dr. Ing. Norbert Gronau entgegen.

Wir hatten uns in einem zweistufigen Bewertungsprozess, bestehend aus schriftlicher Bewerbung und öffentlicher Anbieterpräsentation, bei den sieben vorgegebenen Entscheidungskriterien gegen eine starke Konkurrenz eindrucksvoll durchgesetzt. So erhielt APplus von der aus Beratern, Journalisten und Wissenschaftlern bestehenden Fachjury hinsichtlich

- Einführungsmethodik
 - Nutzen durch kundenorientieren Funktionsumfang
 - Ergonomie
 - Technologie
 - Integrationsumfang
 - Brancheneignung
 - Kundenkommunikation
 - Vertriebsmarketing
 - Forschung und Entwicklung
- die mit Abstand höchste Gesamtpunktzahl.

**APplus für Serienfertiger –
Da ist viel mehr drin**

Der Einsatz von APplus für Serienfertiger beschränkt sich jedoch nicht nur auf die rein serielle Produktion. Durch den he-

terogenen Aufbau sind diese auch das perfekte technologische Fundament im oftmals hochkomplexen Werkzeug-, Maschinen- und Anlagenbau. Ein Alleinstellungsmerkmal, das auf dem Markt seinesgleichen sucht.

**Der 1. Platz – Bestätigung
und Ansporn zugleich**

„Wir freuen uns außerordentlich über diese renommierte Auszeichnung, die eine großartige Bestätigung für die tolle Arbeit ist, die Tag für Tag von all unseren Mitarbeitern geleistet wird. Sie ist

ebenso ein Zeichen dafür, dass wir mit unserem innovativen, zukunftsweisenden Produktportfolio und der strategischen Ausrichtung auf ein breites Spektrum an Fertigungsformen- und Branchen – heute und für die Zukunft – goldrichtig liegen“, so CTO Thorsten Reuper.

CER

Center for
Enterprise Research

ERP-SYSTEM
DES JAHRES **2012**
SERIENFERTIGUNG

Produkt

17

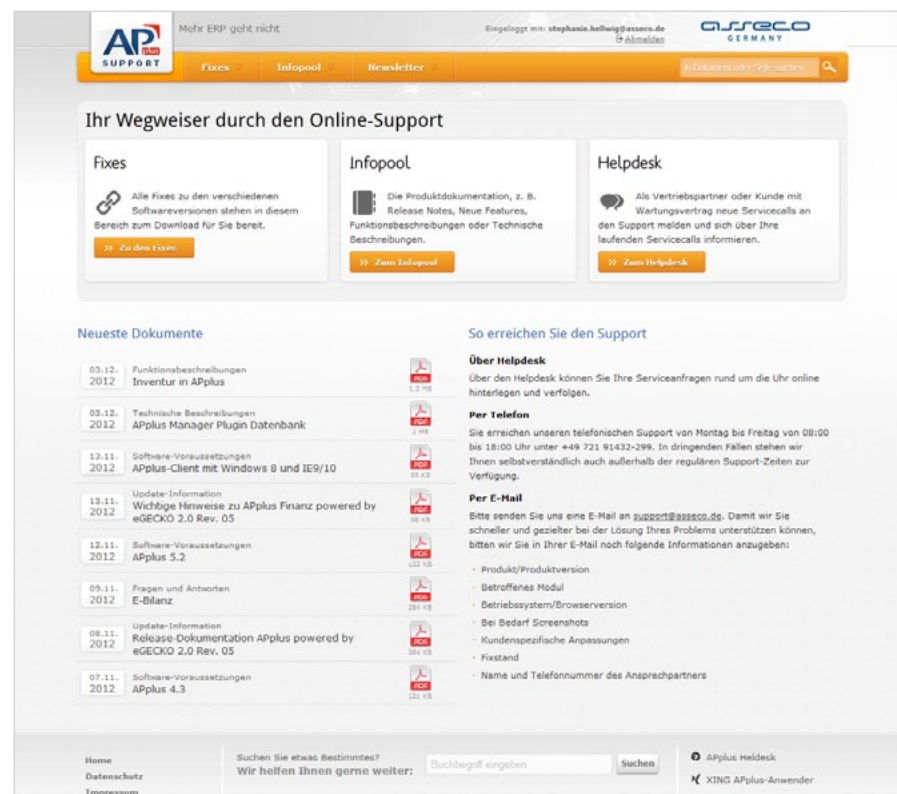
NEU: APplus Online-Support Neues Design – Optimierter Zugriff

Unsere intensiven Arbeiten am APplus Online-Support sind nun abgeschlossen und wir freuen uns sehr, das überaus gelungene Ergebnis zu präsentieren.

So besticht die neue Generation durch ein frisches Design, eine noch übersichtlichere Struktur sowie eine ganze Reihe neuer Support-Angebote. Insbesondere mit der neuen Volltextsuche wird es für den Nutzer noch einfacher, relevante Inhalte zu seinen eingegebenen Suchbegriffen zu finden. Im Frage- und Antwortbereich kann dieser sich bereits vorab über verschiedenste Themen informieren. Und sollte man einmal eine Ausgabe des Support Aktuell-Newsletters versäumt haben: Im neu angelegten Archiv kann jederzeit noch einmal nachgelesen werden, was sich rund um APplus Neues und Wissenswertes getan hat.

Bitte beachten Sie:

Mit dem neuen Support-Web hat sich auch Ihr persönlicher Login geändert. Bitte melden Sie sich zukünftig ganz einfach mit Ihrer E-Mailadresse und dem bisherigen Passwort im System an.



<http://support.applus-erp.de/>

APplus unterstützt Windows 8 Perfekt auf das neue Microsoft-Betriebssystem vorbereitet

Als Microsoft am 26. Oktober die neue Windows-Generation 8 einem gespannten weltweiten Publikum vorstellte, hatten wir unsere technologischen Hausaufgaben längst gemacht.



Denn APplus unterstützt das neue Betriebssystem aus Redmond nicht nur bereits seit der Version 5.2 vollständig, sondern wird in der neuen – im April 2013 auf den Markt kommenden – Version 6.0 auch dessen Benutzerführung und Optik umfassend adaptiert haben. So wurde die grafische Oberfläche von APplus umfassend überarbeitet und an die Windows 8-eigene Kacheloptik angelehnt. Unsere Kunden müssen sich also keinerlei Sorgen beim Umstieg auf das neue Betriebssystem machen, da Kompatibilitätsprobleme ab der Version 5.2 ausgeschlossen sind. Und auch bezüglich vorheriger Versionen sind, laut CTO Thorsten Reuper, im Grunde keine Schwierigkeiten zu erwarten.



„Für uns als Microsoft Gold Partner der ersten Stunde war und ist Windows das Betriebssystem der Zukunft. Deshalb versuchen wir die Windowsnutzer durch eine gelungene Adaption der grafischen Oberfläche und Benutzerführung innerhalb unseres ERP-Systems „abzuholen“. Dies spart Einarbeitungszeit, damit Geld und erzielt beim Anwender einen „Das kenn ich schon“-Effekt, der das tägliche Arbeiten wesentlich unkomplizierter und angenehmer macht.“

Thorsten Reuper, CTO

Events

19

Nachbericht zur IT & Business 2012 Freude über „ausgezeichneten“ Messeverlauf

Überaus erfolgreich war unsere Messepräsenz auf der IT & Business, die in diesem Jahr ganz im Zeichen unserer im Frühjahr 2013 auf den Markt kommenden APplus-Version 6.0 stand. So stieg der Wert realer Interessenten um nahezu ein Drittel, davon etwa 60 Prozent Neukontakte.



Ebenso konnte die Anzahl der Kontakte zu Dienstleistern, Beratern und Bestandskunden als äußerst positiv bezeichnet werden. Insgesamt war hinsichtlich der Investitionsbereitschaft ein klarer Aufwärtstrend zu konstatieren. Einige Kaufentscheidungen fielen sogar bereits innerhalb von vier Wochen nach der Veranstaltung. Und nicht zuletzt

wurde APplus im Rahmen der Messe vom Center for Enterprise Research der Universität Potsdam sowie der Fachzeitschrift ERP Management als „ERP-System des Jahres“ in der Kategorie Serienfertigung ausgezeichnet.

Die neue APplus-Version 6.0 überzeugte durch ihr einzigartiges, flexibles

Navigationskonzept für den Einsatz im richtigen ERP-Kontext, das aufgerüstete Projektverwaltungs-Modul sowie eine neue Multi-Site-Lösung. Darüber hinaus bestach die neue Generation durch eine umfassende Weiterentwicklung der Grafischen Benutzeroberfläche (GUI) – von der Startseite über sämtliche Icons bis hin zu den Dashboards – die das Arbeiten für den Anwender noch ansprechender, intuitiver und damit angenehmer macht. Und natürlich begeisterten das Feinplanungs-Modul für APplus, OLAP, das integrierte Dokumentenmanagement oder die neue Volltextsuche die Standbesucher gleichermaßen.

And the winner is ... APplus!

Doch auch abseits von Standgesprächen und Präsentationen gab es Grund zur Freude. So durften CTO Thorsten Reuper und Marc Lutz, Mitglied des Vertriebs-



kompetenzteams, stellvertretend für das gesamte Unternehmen auf der ERP-Bühne die renommierte Auszeichnung „ERP-System des Jahres“ in der Kategorie Serienfertigung aus den Händen des Juryvorsitzenden Prof. Dr. Ing. Norbert Gronau entgegen nehmen.

Wir hatten sich in einem zweistufigen Bewertungsprozess, bestehend aus schriftlicher Bewerbung und öffentlicher Anbieterpräsentation, bei den sieben vorgegebenen Entscheidungskriterien gegen eine starke Konkurrenz eindrucksvoll durchgesetzt. So erhielt APplus von der aus Beratern, Journalisten und Wissenschaftlern bestehenden Fachjury hinsichtlich Einführungsmethodik, Nutzen durch kundenorientierten Funktionsumfang, Ergonomie, Technologie und Integrationsumfang, Brancheneignung, Kundenkommunikation, Vertriebsmarketing sowie Forschung und Entwicklung die mit Abstand höchste Gesamtpunktzahl.

IT & Business 2012: Eine Veranstaltung, die Potenziale schafft

Auch im vierten Jahr hat sich die IT & Business als überaus wichtige IT-Informationsveranstaltung für Fachbesucher im deutschsprachigen Raum präsentiert. „Der Anteil an Neukontakten unter den Standbesuchern hat unsere Erwartungen erneut übertroffen. Das Konzept einer Fachmesse, auf der sich speziell die mittelständischen Besucher umfassend über alle relevanten Themen



im Bereich moderner Unternehmenssoftware informieren können, ist wieder einmal voll und ganz aufgegangen“, so Stephanie Hellwig, Marketingleiterin der Asseco Germany AG.

Events

21

Kudentag der Niederlassung Karlsruhe ERP satt in der Fächerstadt

Am 15. November war es wieder einmal so weit. Die von Dirk Kleinken geleitete Niederlassung hatte alle Bestandskunden zu einem informativen und vielfältigen Kundentag am Karlsruher Unternehmenssitz eingeladen.

Sechzehn Unternehmen waren diesem Ruf gerne gefolgt, denn die Veranstaltung bot wieder einmal die Möglichkeit, sich eingehend über Neuigkeiten und innovative Entwicklungen des Unternehmens und ausgesuchter Vertriebs- und Lösungspartner – in diesem Jahr die TID Informatik GmbH, die Inger-Son IT Consulting GmbH sowie die ALVG Anlagenvermietung GmbH – aus erster Hand zu informieren.

Im Anschluss an Kaffeeempfang und eine kurze Begrüßung mit Erläuterung der Veranstaltungsagenda – inklusive einer kurzen Vorstellung der badischen Dependence in Zahlen und Fakten durch Frank Rieg, stellvertretenden Niederlassungsleiter der Niederlassung Karlsruhe – berichtete COO Holger Nawratil ausführlich über innovative Marketingstrategien, erweiterte Wartungsverträge, personelle Veränderungen in der Vertriebsführung, die Unternehmensplanung für 2013 sowie unsere neu

strukturierte Teamorganisation. Ergänzend wurde die genaue Struktur der Teams vorgestellt und danach den beiden glücklichen Teilnehmern des AssecoGermany-Gewinnspiels im Rahmen der diesjährigen Trovarit-Studie ihre Preise überreicht.

So konnte sich Andreas Kirchner von der Johs. Förderer Söhne GmbH & Co. KG über einen iPad, Daniel Wedler von der Gebr. Schmidt KG über einen Kindle eReader freuen. Und last but not least stellte Herr Rieg unseren neuen Chief Sales Manager Carl-Heinz Gödde erstmals einem breiten Kundenkreis persönlich vor. Es folgten wichtige Informati-



onen zu Entwicklungen und Zielen des Unternehmens durch CTO Thorsten Reuper. Nach einer kurzen Rückschau auf die IT & Business 2012 und den dort in Empfang genommenen ersten Preis für APplus als beste ERP-Lösung für Serienfertiger beim Wettbewerb „ERP-System des Jahres 2012“, führte er die Zuhörer in die Welt aktueller Trends mit einem

spannenden Ausblick auf bereits in Arbeit befindliche und geplante technologische Entwicklungen für die Zukunft. So benannte er Unternehmensziele, erläuterte Strategien und weihte in unsere Visionen ein.

Die Alternative zum Kauf: IT-Projekte leasen

Katrin Dannemann, Senior Account Managerin bei der ALVG Anlagenvermietung GmbH – dem IT-Leasingspezialisten der SüdLeasing GmbH – referierte daraufhin über den zunehmenden Wandel innerhalb unterschiedlicher Märkte, in denen nicht mehr das Eigentum als höchstes Gut zählt, sondern die möglichst wirtschaftliche Nutzung von Ressourcen und Mobilien. Um sich im Kräftefeld eines solch turbulenten Marktes erfolgreich bewegen zu können, nutzen moderne Unternehmen heute immer häufiger Leasing-Modelle, da man finanziell beweglich sein will und weiterhin sicher planen möchte. Ein Umdenken, das insbesondere auch für den ERP-Markt eine immer größere Bedeutung erlangen könnte. Abgestimmt auf Volumen und -verlauf eines mit uns vereinbarten IT-Projekts konzipiert die ALVG gemeinsam mit dem Kunden ein individuelles Leasingkonzept, das eine Begleitung von der Projektplanung, über die Umsetzung und Durchführung bis zum Echtstart umfasst. Das anwendende Unternehmen entscheidet dabei, welche projektrel-



levanten Aufwendungen, wie Lizenzkauf, Schulungsaufwendungen, Datenmigration oder Hardwareinvestitionen in den Leasingvertrag aufgenommen werden sollen.

Anwendererfahrungen aus erster Hand

Im Rahmen der Veranstaltung berichtete – nach Vorstellung und thematischer Einführung durch den Asseco-Projektverantwortlichen Jens Niemann – auch Robert Schäfer, Geschäftsführer unseres Lösungspartners TID Informatik GmbH, über die Verwendung von Explosionszeichnungen im Web-Shop der Firma ThermoPlan AG im schweizerischen Weggis. Ausgangspunkt der Einführung war die Eliminierung von Medienbrüchen mit dem Ziel der Fehler-

vermeidung und Zeitersparnis. Beim weltweit führenden Maschinenhersteller im Gastronomie-Bereich, vor allem für seine modular aufgebauten Kaffeevollautomaten bekannt, wird die unternehmenseigene, vollständig in APplus integrierte Verkaufsplattform für alle Produkte inklusive Explosionszeichnungen betrieben. Dabei handelt es sich um eine Darstellungsform, die komplexe Gegenstände perspektivisch und in seine Einzelteile zerlegt, darstellbar macht. Auf diese Weise kann der Kunde das benötigte Ersatzteil grafisch auswählen ohne Details wie Bezeichnung oder Artikelnummer kennen zu müssen. Die entsprechende Bestellung wird anschließend direkt in APplus generiert. Möglich macht dies das Ersatzteilkatalog-System CATALOGcreator der TID Informatik GmbH. Mithilfe die-

Events

23



ser Software ist es möglich, sowohl Explosionszeichnungen als auch einen kompletten Ersatzteilkatalog direkt aus dem CAD-System eines Unternehmens heraus zu erzeugen.

Innovative Technologie: Lean Digital Warehousing mit APplus und Mobility

Den letzten Programmpunkt des Tages bildete der Vortrag von Axel Straßberger, Vertriebsbeauftragter und Daniel Bartetzko, Projekt- und Produktmanager bei der IngerSon IT Consulting GmbH aus Düsseldorf zum Thema Lean Digital Warehousing. Diese Technologie ermöglicht einen mobilen Wareneingang mit Erfassung von eMDI-Dokumenten und der Verknüpfung zum d3- oder Sharepoint-Archiv, eine mobile beleglose Ein- und Umlagerung – auch in Lager- und Liftsysteme (ISLift) – sowie einen

mobilen beleglosen Kommissionier-Prozess aus diesen heraus. Des Weiteren realisiert die Software eine mobile Belegerstellung und Versandanbindung, Versandautomatisierung und –optimierung direkt aus APplus und eine Online-Darstellung von Trackinginformationen und Verknüpfung jeder Sendung. Um das breite Funktionalitätenspektrum für den Zuhörer greifbarer zu machen, wurde ein vollständiger Servicevorgang offline demonstriert.

Grundlage erfolgreicher Geschäftsbeziehungen: Der persönlicher Kontakt

Selbstverständlich kam auf der Veranstaltung in Karlsruhe auch der persönliche Kontakt nicht zu kurz. Neben Kaffeeempfang, gemeinsamen Mittagessen und der Gelegenheit, im Anschluss an die gehaltenen Vorträge Fragen zu stel-

len und Diskussionen zu führen, wurde allen Interessierten außerdem die Möglichkeit geboten, an einer Führung durch unsere neuen Räumlichkeiten teilzunehmen und sich in legerem Rahmen auszutauschen.

„Wir haben uns außerordentlich gefreut, dass auch in diesem Jahr wieder viele interessierte Unternehmen unserer Einladung zum Kundentag gefolgt sind. Eine großartige Möglichkeit, unseren Kunden die neuesten Informationen über Unternehmensstruktur, -strategie und technologische Innovationen der Asseco Germany AG und ihrer Lösungspartner in einem sehr persönlichen Rahmen vorzustellen und so den höchstmöglichen Grad an Information angedeihen zu lassen“, so Dirk Kleinken, Leiter der Niederlassung Karlsruhe.

Kundentag der Asseco Austria im oberösterreichischen St. Florian Mehr ERP geht nicht

Unsere Tochter in St. Florian lud auch 2012 alle interessierten Bestandskunden am 22. November in die Räumlichkeiten ihrer oberösterreichischen Niederlassung, um wichtige Neuigkeiten und innovative Entwicklungen des Unternehmens und einiger seiner Technologiepartner aus erster Hand vorzustellen sowie neue strategische Vorgehensweisen anschaulich zu vermitteln.

Nach der Begrüßung durch unseren CEO Markus Haller, ergriff Asseco Austria Niederlassungsleiter Christian Leopold das Wort, wobei er zunächst die österreichische Dependence sowie die neue Teamstruktur in Zahlen und Fakten vorstellte. Anschließend wurde Florian Bart, stellvertretend für den leider verhinderten Andreas Kubata, beide bei der Firma Polytechnik Luft- und Feuerungstechnik GmbH tätig, der im Rahmen des Asseco Germany-Gewinnspiels zur diesjährigen Trovarit-Studie verliehene Preis – ein Kindle eBook Reader – überreicht. Es folgte eine Sneak Preview der neuen APplus-Version 6.0, die im April auf den Markt kommen wird. Diese besticht durch eine Vielzahl innovativer neuer Funktionen: Neben einer an der Kacheloptik von Windows 8 angelehnten Nutzeroberfläche sowie völlig neu gestalteter Icons, verfügt

die Lösung unter anderem über eine innovative Wischfunktion, Volltextsuche, ein funktional stark aufgerüstetes Projektverwaltungs-Modul sowie eine neue Multi-Site-Lösung. Des Weiteren bietet APplus 6.0 ein einzigartiges, flexibles Navigationskonzept mit stark erweiterter Linktechnologie für den Einsatz im richtigen ERP-Kontext und wartet zudem mit Dashboards auf, die alle relevanten Fakten aus der gigantischen Datenflut innerhalb eines Unternehmens übersichtlich zusammenfassen und grafisch darstellen. Und abschließend wurden auch noch die Neuerungen des Outlook Add-ins sowie der Funktionalitäten des APplus Shops, der ohne die Notwendigkeit einer redundanten Datenhaltung den direkten Zugriff auf das ERP-System ermöglicht.



Trends, Entwicklungen, Ziele, Visionen

Es folgten wichtige Informationen zu Entwicklungen und Zielen des Unternehmens durch CTO Thorsten Reuper. Nach einer kurzen Rückschau auf die IT & Business 2012 und den dort in Empfang genommenen ersten Preis für APplus als beste ERP-Lösung für Serienfertiger beim Wettbewerb „ERP-System des Jahres 2012“, führte er die Zuhörer in die Welt aktueller Trends mit einem spannenden Ausblick auf bereits in Arbeit befindliche und geplante techno-

Events

25



logische Entwicklungen für die Zukunft. So benannte er Unternehmensziele, erläuterte Strategien und weihte in unsere Visionen ein.

Business Intelligence – Die neue „Aufklärung“

Die Vorstellung des nächsten hochinteressanten Themas oblag Roger Lippel, Vertriebsleiter der Aruba Informatik GmbH. Er präsentiert das Business Intelligence-Tool Aruba, welches auf einer – mit der Datenintegrationssoftware Talend Open Studio erstellten – Datawarehouse-Datenbasis aufbaut. Mit dieser Software können BI-Auswertungen erstellt, Kennzahlen definiert und die festgelegten Auswertungen und Kennzahlen anschaulich in Form von Spreadsheets, Listen und Grafiken dargestellt und im Anschluss auch online eingesehen werden. Ge-

schäftsberichte können Ad-Hoc oder als periodisch wiederkehrende Tages-, Wochen-, Monats-, Quartals-, Halbjahres- und Jahresberichte automatisch erstellt werden. Dies ermöglicht der Unternehmensführung und den Entscheidern der Fachabteilungen aufschlussreiche Einblicke in die für sie relevanten Unternehmensdaten und schafft so die Basis für

eine präzise Planung und Steuerung des Unternehmens. Durch eine kontinuierliche Überwachung relevanter Kennzahlen lässt sich zudem ein Frühwarnsystem einrichten, das alle wichtigen Abweichungen erkennt und die betroffenen Entscheider automatisch benachrichtigt.

Das papierlose Büro mit APplus und d.3

Ein weiteres, überaus wichtiges Thema sprach Udo Prell, Geschäftsführer der Paperless-Solutions GmbH an: Die leider immer noch ständig wachsende Flut an Dokumenten und Belegen. Denn es gibt modernste Möglichkeiten, dieses „Problem“ ganz leicht in den Griff zu bekommen. So erläuterte er den Nutzen der papierlosen und automatisierten Erfassung von Belegen mit der vollständig in APplus integrierbaren Dokumen-

tenmanagement- und Archivierungslösung d.3. Sie ermöglicht neben einer Outlook-Einbindung auch einen Freigabeworkflow für Belege sowie eine automatisierte Eingangsrechnungsprüfung. Mithilfe von d.3 und dessen vielfältigen Funktionalitäten sind Kunden in der Lage, Kosten zu reduzieren, Formate zu vereinheitlichen, Prozesse zu beschleunigen, die eigene Auskunftsfähigkeit zu steigern, gesetzliche Voraussetzungen zu erfüllen und damit den Grad der Kundenzufriedenheit immens zu erhöhen – in der heutigen Zeit wesentliche Wettbewerbsvorteile.

APplus Feinplanung – Innovative Lösungen für Feinteterminierung und Kapazitätskontrolle

Zum Abschluss dieser – an interessanten Informationen reichen – Veranstaltung präsentierte Thomas Bittner, Mitglied unseres Vertriebskompetenzteams, das große funktionale Spektrum des Produktionsmanagement-Moduls APplus Feinplanung. Vollständig in das ERP-System integriert, werden mit dessen Hilfe alle zur Planung benötigten Informationen wie Kalender, Ressourcen und Werkstattaufträge direkt aus APplus bereitgestellt. Die Schnittstellenprozesse laufen, vom Nutzer unbemerkt, im Hintergrund ab. Dem Anwender stehen hierbei eine ganze Palette einfacher, anwenderfreundlicher Werkzeuge und Filterfunktionen für die automatisierte Planung zur Verfügung.

Sie ermöglichen es Unternehmen, flexibel auf Nachfrageschwankungen und Engpässe zu reagieren, die Nutzung aller Ressourcen nach Kriterien wie Liefertreue, Durchlaufzeiten oder Bestandsreduzierung zu kontrollieren und ihre Produktivität durch eine optimierte Abstimmung aller Fertigungsprozesse zu verbessern.

Ein rundum gelungener Tag für Unternehmen und Kunden

„Als eine der wichtigsten Veranstaltungen im gesamten Geschäftsjahr bot unser Kundentag die hervorragende Gelegenheit, allen anwesenden Entscheidern das umfangreiche Spektrum unternehmerischer Vorteile aufzuzeigen, das APplus, seine vielfältigen Funktionalitäten und Zusatzmodule sowie die hochmodernen und innovativen Entwicklungen unserer Partner bieten. Und wie man den durchweg positiven Reaktionen – von Referenten wie von Gästen – entnehmen kann, ist uns das auf ganzer Linie gelungen“, fasst Christian Leopoldseder, Niederlassungsleiter der Asseco Austria GmbH, zufrieden zusammen.

Direkt vor Ort geschlossene Folgeaufträge und eine stolze Anzahl individueller Präsentationstermine unterstreichen dies eindrucksvoll.



Asseco Germany AG

Zentrale
Amalienbadstraße 41, Bau 54
76227 Karlsruhe
Telefon +49 721 91432-0
Telefax +49 721 91432-298
Internet www.applus-erp.de
E-Mail info@asseco.de

Niederlassung Karlsruhe

Amalienbadstraße 41, Bau 54
76227 Karlsruhe
Telefon +49 721 91432-610
Telefax +49 721 91432-600
Internet www.applus-erp.de
E-Mail karlsruhe@asseco.de

Niederlassung Düsseldorf/Erkrath

Max-Planck-Straße 15b
40699 Erkrath
Telefon +49 211 15789-0
Telefax +49 211 15789-555
Internet www.applus-erp.de
E-Mail nrw@asseco.de

Asseco Austria GmbH

Pummerinfeld 1b
4490 St. Florian
Telefon +43 7224 20051-30
Telefax +43 7224 20051-78 20
Internet www.applus-erp.at
E-Mail info@asseco.at