

Business IT zentrales Thema auf der CeBIT 2010

Die CeBIT ist die weltweit bedeutendste Messe für die digitale Industrie. Im Fokus von Ausstellung und Kongress stehen Lösungen der Informations- und Kommunikationswirtschaft für alle Bereiche des Arbeitens und Lebens. Zu den Schwerpunkten der CeBIT 2010 (2. bis 6. März) zählt neben dem Leitthema Connected Worlds auch der Ausstellungsbereich Business IT.

Eines steht auf der CeBIT 2010 ganz klar im Mittelpunkt: das Geschäft. Speziell hierauf hat der Veranstalter die Messe zugeschnitten und bietet den beteiligten Unternehmen die besten Rahmenbedingungen für neues Wachstum.

Und die Zeichen stehen in Deutschland auf Wachstum!

Springen Sie auf diesen rollenden Zug auf und machen Sie auch Ihre Unternehmenssoftware für den Aufschwung startklar! Mit unseren modernen, flexiblen und anpassbaren Softwarelösungen für ERP, CRM und PPS sind Sie für die Zukunft gerüstet.

Unsere Komplettlösung ermöglicht durchgängige Geschäftsprozesse im gesamten Unternehmen und öffnet Ihnen damit ganz neue Wege: schneller, genauer, Informationen auf Knopfdruck - das ist es, was den Unterschied zu Ihrem Mitbewerb ausmachen kann.

Bringen Sie sich in die Pole Position und informieren Sie sich unverbindlich in unserem MESONIC Café über die Einsatzmöglichkeiten unserer Programme in Ihrem Unternehmen. Wir sind



Erobern Sie die Pole Position: mit der richtigen Unternehmenssoftware können Sie Ihrem Mitbewerb entscheidend voraus sein.

Nach den schwierigen vergangenen Monaten, in denen viele Wirtschaftszweige unter den Auswirkungen der Wirtschafts- und Finanzkrise gelitten haben, zeigen sich nun wieder ansteigende Tendenzen.

sicher, dass die Vorteile unserer integrierten Gesamtlösung auch Sie überzeugen werden und freuen uns auf Ihren Besuch in Halle 5, Stand F18.

[ch]

Kommentar

Liebe Leser,

mit der CeBIT 2010 steht die weltgrößte ITK-Messe vor der Tür und damit ein wichtiger Gradmesser für die Entwicklung der Branche.

Hier wird sich zeigen, ob die Innovationsfreude in deutsche und europäische Unternehmen bereits zurückgekehrt ist oder ob sich die Wirtschaft weiterhin in Zurückhaltung übt.

Erste Tendenzen der bereits abgelaufenen Monate des Jahres 2010 lassen positive Tendenzen vermuten.

MESONIC startet mit neuem Schwung in die nächsten Monate! Unsere ERP- und CRM-Komplettlösung WIN-Line® wächst weiterhin und wird stetig komfortabler und funktionsreicher.

Einige echte Highlights bekommen unsere Messebesucher bereits während der CeBIT in Hannover zu sehen, denn hier präsentieren wir ein neues Release unserer Programme, das völlig neue Maßstäbe in unseren ERP- und CRM-Applikationen setzt. Sie dürfen gespannt sein!

Doch selbstverständlich konzentrieren wir uns nicht nur auf die Messen im Norden Deutschlands. Wir werden über das gesamte Jahr hinweg auf vielen Veranstaltungen im In- und Ausland auftreten, so dass jeder interessierte Besucher sich von unseren Programmen und Dienstleistungen live und vor Ort überzeugen kann.

Die ersten Termine geben wir Ihnen bereits in dieser Ausgabe unserer MESONews bekannt.

Wir freuen uns über Ihren Besuch auf einem unserer Messstände und wünschen Ihnen heute zunächst viel Spaß beim Lesen unserer Zeitung.

*Ihre
Claudia Harth*



*Claudia Harth, Marketingleitung
MESONIC Deutschland*

**Business-Software
für kleine & mittelständische Unternehmen!**

MESONIC
Business Software



**Besuchen Sie uns vom 02.-06.03.2010
in Hannover auf der CeBIT:**

Halle 5 Stand F 18

info@mesonic.com

www.mesonic.com

CeBIT

MESONIC on Tour: Lernen Sie unser Angebot kennen

Sie wollen MESONIC und seine Vertriebspartner persönlich kennen lernen? Sie interessieren sich für unsere Programme und Dienstleistungen? Dann besuchen Sie uns gern auf einer der vielen Veranstaltung, die wir neben der CeBIT im deutschsprachigen Raum absolvieren.

b2d - Regionale Dialogmesse März - Oktober 2010

b2d steht für „Business to Dialog“. Unter diesem Gesichtspunkt stehen die zweitägigen regionalen Veranstaltungen, die branchenübergreifend Unternehmen, Unternehmer und Entscheider aus Industrie, Zulieferbetrieben, Handel, Produktion, (technischen) Dienstleistern und Handwerk ansprechen.

Ziel der Veranstaltung ist es, Geschäftskontakte in der Region zu knüpfen und Netzwerke innerhalb des eigenen Aktionsradius zu erschließen und zu erweitern.

Nach den erfolgreichen Auftritten der vergangenen zwei Jahre wird MESONIC auch 2010 gemeinsam mit regional ansässigen Fachhandelspartnern an vielen Standorten in Deutschland mit einem Ausstellungsstand vertreten sein.

Praxistage 2010 15.-16. März, Wien

Zahlreiche Wirtschaftsverbände, das Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie und weitere Partner aus Wirtschaft, Presse und Politik laden in diesem Jahr erneut zu den Praxistagen 2010 in der Belétage des Palais Eschenbach.

Ziel der seit sieben Jahren bestehenden Konferenzreihe ist es, Top-Entscheider und Entscheider aus den Fachabteilungen den betriebswirtschaftlichen Nutzen unternehmensrelevanter Themen anhand von Fallbeispielen näher zu bringen und damit wertvolle Anregungen für das eigene Business zu geben.

MESONIC ist mit einem eigenen Infostand vertreten, wo sich Entscheidungsträger über Neuheiten aus dem Bereich Business Software auch unabhängig von den Konferenzvorträgen informieren können.

Hannover Messe 2010 19.-23. April, Hannover

Die Hannover Messe ist die weltgrößte Industriemesse. Und intelligente Softwareprodukte sind aus der Industrie heute nicht mehr wegzudenken. Insbesondere die mittelständische Industrie rüstet auf, um künftig dem stetig steigenden Wettbewerbsdruck standhalten und qualitativ noch hochwertiger, effektiver, schneller – und kostengünstiger produzieren zu können.

MESONIC unterstützt Hersteller der Fertigungs- und Prozessindustrie bei der Organisation, Planung und dem Ablauf der alltäglichen produktions- und betriebswirtschaftlichen Abläufe.

Gemeinsam mit unserem MESONIC Development Partner S&S Software & Service GmbH präsentieren wir unsere Lösung



auf dem österreichischen Gemeinschaftsstand.

IT & Business 2010 26.-28. Oktober, Stuttgart

312 Aussteller, 20.000 qm Ausstellungsfläche, großes Besucherinteresse, sehr gute Fachbesucherqualität - auf diese Weise lässt sich die Premiere der IT & Business im vergangenen Herbst kurz zusammenfassen.

Die Ansprache des industriellen Mittelstands als Hauptzielgruppe der IT & Business - sowie die Adressierung von Unternehmen in Deutschland, Österreich und

der Schweiz - hat sich bewährt.

Auch MESONIC und seine regionalen Partner waren mit der Erstveranstaltung der Stuttgarter Messe ausgesprochen zufrieden, so dass wir 2010 unsere Präsenz vor Ort noch weiter ausbauen werden. Die Erweiterung der bisherigen Themenschwerpunkte um z. B. das zentrale Thema „CRM“ kommt uns dabei sehr entgegen, bilden doch WINLine® ERP und WINLine® CRM eine Einheit, die dem Anwender zugute kommt.

[ch]

MESONIC Veranstaltungstermine im Überblick

Deutschland:

b2d, München	18.-19.03.10	www.dialogmesse.de
b2d, Hamburg	05.-06.05.10	
b2d, Bremen	02.-03.06.10	
b2d, Stuttgart	16.-17.06.10	
b2d, Gelsenkirchen	30.06.-01.07.10	
b2d, Hannover	01.-02.09.10	
b2d, Köln	08.-09.09.10	
b2d, Lübeck	15.-16.09.10	
b2d, Wiesbaden	10.-11.11.10	

Hannover Messe	19.-23.04.10	www.hannovermesse.de
IT & Business, Stuttgart	26.-28.10.10	www.itandbusiness.de

Österreich:

Praxistage 2010, Wien	15.-16.03.10	www.praxistage.at
Cross Con, Wien	27.-29.04.10	www.cross-con.at



MESONIC Business Academy bietet weitreichendes Seminarkonzept für 2010

Sehr geehrte Leser,

seit einigen Jahren bietet die MESONIC Business Academy Aus- und Weiterbildung in tiefgehenden betriebswirtschaftlichen Themen aber auch im Soft-Skill-Bereich an: Vertriebsschulungen, Marketingkonzepte, Selbstmanagement, Kommunikation, etc.

Im Jahr 2010 gibt es erstmalig eine Kombination aus diesen beiden vielfältigen Themenbereichen!

Warum soll man ein Seminar über Liquiditätsanalysen

und Mahnwesen nicht mit einem Training für Konfliktgesprächsbehandlung verbinden? Meistens hat der Kunde ja einen Grund, weshalb er glaubt, eine Rechnung nicht zahlen zu müssen.

Oder gönnen Sie sich doch einfach einmal eine Schulung über den Bereich Beschaffungsmanagement im Unternehmen kombiniert mit dem Verständnis für die Entwicklung von griffigen Kennzahlen oder Preisverhandlungstaktiken.

Dieses und vieles mehr können Sie auch 2010 wieder in der

MESONIC Business Academy

MESONIC Business Academy für Ihre persönliche Aus- und Weiterbildung in Anspruch nehmen.

Selbstverständlich werden diese komplexen Themen von langjährig erfahrenen Wirtschaftstrainern (Unternehmensberater, Vertriebstrainer, Kommunikationstrainer) aufbereitet – und gemeinsam mit WINLine®-Spezialisten aus dem Hause MESONIC präsentiert und geschult.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß und Erfolg mit den neuen Seminaren der MESONIC Business Academy, die es sich auch 2010 zum Ziel gemacht hat, den für die Wirtschaft so wichtigen

Unternehmensbereich der Klein- und Mittelbetriebe mit effizienten Beiträgen zur Aus- und Weiterbildung zu unterstützen.

Ihr
Clemens Moser



Leitung
MESONIC Business Academy



Weiterführende Informationen zu unserem umfangreichen Seminarangebot erhalten Sie unter dieser Webadresse:

www.mesonic.com/academy

MESONIC gewinnt weiteres Großprojekt in Albanien

IMB, MESONIC Distributor in Albanien, ist weiterhin sehr erfolgreich unterwegs. So gelang dem Unternehmen der Gewinn eines weiteren Großprojektes aus der Zementbranche.

2009 gelang es der IMB die albanische Tochter Antea des griechischen Multikonzerns und weltweit tätigen Zementherstellers Titan-Group als MESONIC-Kunden zu gewinnen. Dies ist nach Seament 2007 bereits das zweite Großprojekt in der Zementbranche.

Die Titan Gruppe ist ein unabhängiger Zementhersteller mit mehreren Werken in 12 Ländern und beschäftigt etwa 6.500 Mitarbeiter bei einem konsolidierten Jahresumsatz von rund 1,6 Milliarden Euro.

Die Zentrale der weltweit tätigen Gruppe befindet sich in der griechischen Hauptstadt Athen.

Durch die wertvollen Erfahrungen und das brancheninterne Know How, das IMB mit seinen rund 60 Mitarbeitern in der Zementbranche aufgebaut hat,

konnte die Implementierung der fast gesamten WINLine® Modulpalette bei Antea in nur fünf Monaten abgewickelt werden.

Die Konzernspitze in Griechenland zieht aufgrund dieses Erfolges bereits die Implementierung der WINLine® Lösung in weiteren Ländern und damit die lokale Ablöse von SAP in Erwägung.

Darüber hinaus gelang es IMB nach der erfolgreichen Implementierung von WINLine® nun auch WINLine® CRM bei Voda-

fone in Albanien erfolgreich zu platzieren.

Somit baut auch Vodafone Albanien auf ständig erweiterte Funktionalitäten im Bereich WINLine® CRM, um sämtliche kundenspezifische Daten jederzeit sofort im Zugriff zu haben und im Sinne eines ganzheitlichen Ansatzes zur Unternehmensführung, integriert und optimiert abteilungsübergreifend kundenbezogene Prozesse effizient abwickeln zu können.

[gs]

TAPI-Anbindung jetzt im WINLine® Standardumfang

Die Abkürzung „TAPI“ steht für „Telephony Application Programming Interface“ und ist eine Programmierschnittstelle für Telefonieanwendungen. Mit Hilfe von TAPI ist es beispielsweise möglich, direkt aus dem ERP-System über eine Telefonanlage Kunden, Lieferanten oder Interessenten anzurufen. Umgekehrt wird bei einem eingehenden Anruf automatisch das entsprechende Personenkonto aufgerufen.

Ihr Telefon läutet – und in WINLine® öffnet sich automatisch die „Konteninfo“ oder der „Kontaktstamm“ mit dem richtigen Ansprechpartner!

Sie sehen auf einen Blick nicht nur wer Ihr Gesprächspartner ist, sondern bekommen in der Konteninfo auch gleich die aktuellen Salden, Offene Posten, Angebote, Rechnungen, Anfragen oder Kontaktinformationen aus dem WINLine® CRM angezeigt.

Alles was Sie hierfür benötigen ist ein zu Ihrer Telefonanlage passender TAPI-Treiber und die WINLine® 8.7. Schon können Sie loslegen!

WINLine® TAPI läuft einfach und unauffällig im Tray-Modus, d.h. alles was Sie sehen, ist ein kleines Icon am unteren Bildschirmrand. Solange, bis Sie einen Anruf erhalten. Nun hängt es davon ab, ob die Telefonnummer in einem Kunden- oder Lieferantenkonto gespeichert ist, oder lediglich als „Kontakt“ in der WINLine® hinterlegt wurde. Demnach öffnet sich die Kontaktinfo (wo auch immer Sie gerade in WINLine® arbeiten) oder gleich die ausführliche Konteninfo im Modul WINLine® INFO.

Alles, was dazu eingestellt werden muss, sind ein paar Parameter, damit die Telefonanlage die Nummern richtig analysieren und an WINLine® weitergeben kann.

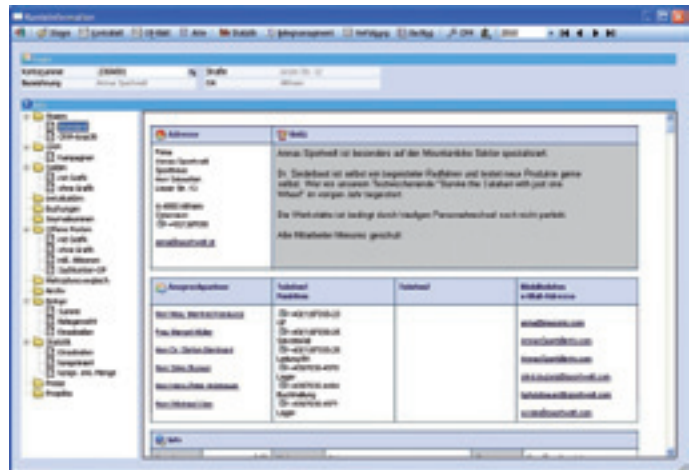
Selbstverständlich werden die Calls auch automatisch protokolliert, damit Ihnen kein Anruf entgeht – auch wenn Sie gerade einmal nicht am Platz sind.

Übrigens kann man dieses System auch „ausgehend“ verwenden: Ein Klick auf das Telefonsymbol, und schon wählt Ihr

Telefon die in WINLine® gespeicherte Rufnummer.

Machen Sie Ihren Arbeitsalltag wieder ein Stückchen komfortabler und sparen Sie Zeit – mit dem kostenlosen Tool WINLine® TAPI - verfügbar mit Version 8.7.

[ch]



Bei einem eingehenden Anruf öffnet sich automatisch die Kundenmaske der Konteninfo in WINLine® INFO.

Fischer Panda – Power wherever you are

Die Fischer Panda GmbH entwickelt, produziert und vertreibt seit über 30 Jahren schallgedämmte Stromaggregate für die mobile Bordstromversorgung.

Ob auf Schiffen, in Bussen oder überall dort, wo Strom benötigt wird, findet man häufig Fischer Panda Diesel-Strom-Generatoren. Dabei sind die Formel 1, Mannschaftsbusse der Bundesligavereine oder Fernsehübertragungswagen nur einige Vorzeigebjekte.

Die Produkte zeichnen sich durch geringe Größe, ihr geringes Gewicht, ihre Effizienz und ihre geringe Geräuschkentwicklung aus. Dies ist auch die Grundlage des Unternehmenserfolges, der in den letzten Jahren konstant positiv ist. Der Umsatz konnte in den Jahren 2005 bis 2008 verdoppelt werden, wobei der Exportanteil in 2008 bei über 80 % lag.



Ein seit Jahren bewährter Kreis von hervorragend qualifizierten Vertriebspartnern in über 60 Ländern gewährleistet einen hohen Bekanntheitsgrad und außergewöhnlich gute Kontinuität in der Präsenz. Fischer Panda unterhält darüber hinaus selbstständige Vertretungen in den USA, Großbritannien und seit kurzem auch in China. Ein Netz von über 150 autorisierten Fachhändlern und Servicesta-

tionen betreuen die Kunden weltweit.

„Planung ist das halbe Leben“

Im Stammwerk in Paderborn laufen alle Fäden zusammen. Hier sitzt auch die Verwaltung, von der aus das Unternehmen gesteuert wird.

Mit der Einführung der ERP-

Software von MESONIC im Jahre 2004 wurden wichtige Ziele verfolgt. Die Abbildung der kaufmännischen Aufgaben und Prozesse sollte durch eine Standardsoftware ermöglicht werden, die gleichzeitig die Möglichkeit bietet, die technischen Informationen und Daten der Produkte zu integrieren.

Dabei haben der Warenfluss und die Mehrwertkette eine beson-

dere Gewichtung. „Es ist wichtig zu wissen, welche Komponenten und Materialien in den jeweiligen Generator eingeflossen sind. Testdaten und technische Informationen müssen jederzeit im Zugriff sein“, so eine Kernforderung von Fischer Panda.

Hierfür wurde vor Einführung von WINLine® eine selbstentwickelte Datenbank genutzt, die aufgrund der Komplexität im Laufe der Jahre immer mehr an Übersichtlichkeit verloren hatte. Die Bedienbarkeit war ein weiteres Problem der selbsterstellten Lösung. Mit Einführung der ERP-Software WINLine® wurde folgender Ansatz gewählt: Standardprozesse werden in der Standardsoftware abgebildet und individuelle Anforderungen integriert.

Dabei werden die Konstruktionsdaten aus dem CAD-System mit der Warenwirtschaft verbunden und eine separate Datenbank nimmt die technischen Informationen auf. Alles ist über das führende System WINLine® miteinander verbunden, damit die Datenstruktur einheitlich und eindeutig bleibt. Somit ist eine klare Struktur für die kaufmännischen und technischen Daten gegeben, was für die abzubildenden Prozesse auch hinsichtlich der Zugriffsberechtigungen ausgesprochen wichtig ist.

Bei der Umsetzung des Gesamtprojektes wurde zunächst die Finanzbuchhaltung (FIBU) eingeführt. Dies ist standardisiert und wird von der WINLine® mit Bravour gemeistert. Auffällig ist hier die Benutzerfreundlichkeit und Klarheit der Buchungsmaske.

Im Rahmen der FIBU wird auch die Kostenrechnung (KORE) bedient, sodass alle Belege ohne großen Aufwand den jeweiligen Kostenstellen und Kostenträgern zugeordnet werden können. Einzelne interne (Um-)Buchungen innerhalb der KORE können natürlich auch erfasst werden.

So entsteht ein sehr transparentes Bild der Finanzflüsse und innerbetrieblichen Bewertungen. Die integrierte Betriebsdaten-



erfassung (BDE) ergänzt diese Informationen und dokumentiert die jeweiligen Prozesse. In der BDE werden die Tätigkeiten festgehalten und dem jeweiligen Produkt zugeordnet. Wer hat wann was für wen gemacht? – dies sind im Hause Fischer Panda keine offenen Fragen mehr, sondern fester Bestandteil einer Transparenz, die sich aus dem Anspruch nach ständiger Weiterentwicklung ergibt. So ist auch das starke Wachstum des Unternehmens zu erklären, welches durch eine klare Strategie, ein transparentes Konzept und eine konsequente Umsetzung an sich arbeitet. Die KORE und BDE wurden in der zweiten und dritten Phase eingeführt, sodass die ständige Entwicklung mit den jeweiligen Erfahrungen vorangetrieben wurde.

Im Rahmen des Warenflusses wurde zunächst eine flexible Bedarfsermittlung gefordert. Als Grundlage hierfür diente eine ABC-Analyse der Artikel und Materialien. Eine besondere Beachtung fanden die sogenannten Schüttgüter. Diese sind nicht Bestandteil einer Stückliste, sondern werden nach Verbrauch bestellt. Das „dynamische Bestellwesen“ ermittelt den Verbrauch und bestimmt somit die Lagermindest- und Lagersollangaben.

Den Rest erledigt WINLine® über Bestellvorschläge. Bei allen anderen Artikeln werden diese Werte fest hinterlegt oder ergeben sich aus den vorliegenden Verkaufs- und Produktionsaufträgen bedarfsbezogen.

Stücklisten und Baugruppendienen der Transparenz

Die Abbildung des Endproduktes in WINLine® kann über Stücklisten erfolgen, die sich aus verschiedenen Baugruppen zusammensetzen.

Jede Baugruppe besteht aus einzelnen Artikeln, auch Baugruppen, die separat verwaltet werden können (Fertigmeldung bis Lagerführung). Somit ist auch die Mehrfachverwendung von Baugruppen möglich und nachvollziehbar.

Bei Fischer Panda wird bei der Fertigmeldung das verbrauchte Material dem Endprodukt zugeordnet und vom Lager gebucht. Das Fertigprodukt steht zur Auslieferung bereit und wird über den Lieferschein bzw. die Rechnung dem Kunden zugeordnet.

Somit ist eine lückenlose Nachvollziehbarkeit gegeben und Schwachstellen, die über Qualitätstests und Rückmeldungen der Kunden erkannt werden, können schnellstmöglich auf-

gespürt und eliminiert werden. Die Produktentwicklung und -verbesserung ist somit fester Bestandteil des Warenflusses und der Mehrwertkette.

Dr. Hans-Joachim Herbermann, geschäftsführender Gesellschafter: „Am Anfang steht eine Vision, die in eine Strategie gefasst werden muss. Alles andere entwickeln wir daraus. Wir sind bemüht, uns ständig zu verbessern und den Veränderungen Rechnung zu tragen. Ohne engagierte Mitarbeiter, eine flexible IT-Lösung und einem starken Partner wie z.B. S&S ist dies kaum zu machen. Wir sind froh, ein solches Team zu haben.“

Dieser Kunde wird betreut von:



Frohnhauser Straße
34434 Borgentreich
info@susdv.de
www.susdv.de

Förderzuschüsse für Breitbandlösungen in Österreich

Am 11.02.2010 startete der 3. Call für die Förderung von Breitbandinstallationen in Österreich durch das Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie.

Die Höhe der Förderungen für Unternehmen schwankt in Abhängigkeit vom Projekt zwischen 25 % und 70 %, wobei es sich bezüglich des Förderbetrags um einen nicht zurück zu zahlenden Zuschuss handelt. Dieser kann pro Projekt zwischen € 5000,- und € 200.000,- liegen, somit muss die Projektgröße mindestens zwischen € 20.000,- und € 800.000 liegen.

Gefördert werden ausschließlich marktreife Programme und Lösungen, sowie die dazu notwendige Hardwareinfrastruktur, extern in Anspruch genommene Beratung, Grafikerleistungen wie Webshopgestaltung oder dazugehörige Marketingaktivitäten.

Es werden auch weitere Funktionen und Abläufe gefördert, sofern diese mit Hilfe des Internet und über Breitband abgewickelt werden.

Im speziellen werden Lösungen gefördert, die den zusätzlichen Aufbau von Internetstrukturen beinhalten sowie Frauenfreundlichkeit und volkswirtschaftliche Aspekte erhöhen. Nähere Details sind der Webseite www.ffg.at/atnet zu entnehmen.

Förderanträge können über die Webseite <https://ecall.ffg.at> bis Ende April 2010 eingereicht werden. Im Mai 2010 entscheidet eine Jury welche Förderanträge genehmigt werden.



Selbstverständlich unterstützen wir Sie gern bei der Antragstellung für die Förderungen.

Wenden Sie sich einfach an info@mesonic.com

[kga]

Beispiele für marktreife MESONIC-Lösungen

Unter anderem können Sie für folgende Systemlösungen von MESONIC Fördergelder im Rahmen der Breitbandförderung beantragen:

- **Webportal** mit Hilfe des WINLine® CMS Systems
- **Webshop** mit WINLine® WEB B2C/B2B/Business Solution
- **Internes Bestellwesen** über Internet
- **Online Kundendienst** über das Supportnet für bestehende Kunden
- **CRM über das Internet** mit Hilfe von Enterprise WINLine®
- **Digitales Archiv** über das Internet ebenfalls mit Enterprise WINLine®
- **Zugriff von externen Arbeitsplätzen** mit Hilfe von Enterprise WINLine®

WINLine® CRM – so sieht integriertes Arbeiten aus!

WINLine® CRM ist in der aktuellsten Version noch komfortabler in die verschiedensten Arbeitsabläufe integriert worden. Einige neue Funktionalitäten stellen wir Ihnen im Folgenden vor.

Zum Beispiel wurde die Fallansicht so erweitert, dass dem Anwender seine „Favoriten“, also die von ihm bevorzugt verwendeten Aktionen, für die Weiterbearbeitung angeboten werden. Genauso kann aber auch auf die „zuletzt verwendeten“ Aktionen zugegriffen werden, ohne erst lange aus den vielfältigen Möglichkeiten der Weiterbearbeitung auswählen zu müssen.

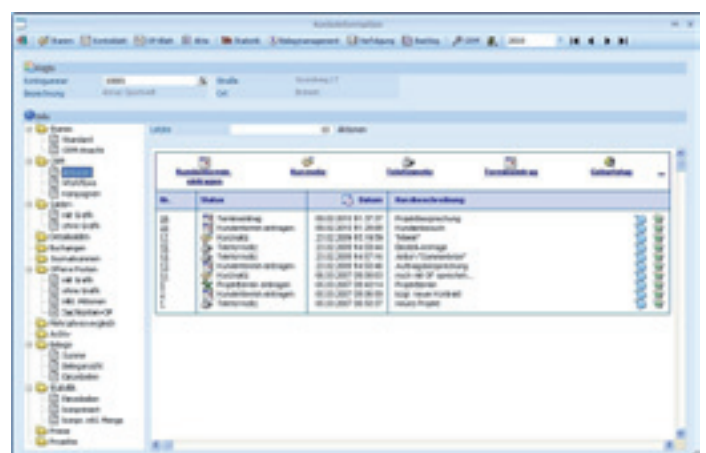
Eine weitere Ergänzung ist die

einfache Hinterlegung von Dokumenten zu einem CRM-Eintrag mit Hilfe von Drag & Drop, wobei auch die Beschlagwortung automatisiert mitgegeben werden kann, so dass alle im CRM abgelegten Dokumente auch über die Archivsuche wieder gefunden werden können. In der Buttonleiste ist für den Anwender ersichtlich, wie viele Dokumente bereits per Drag & Drop zu einem Fall hinzugefügt wurden.

Durch die Einbindung von WINLine® Archiv werden alle Dokumente revisionssicher gespeichert und sind jederzeit wieder auffindbar. Durch die Zuordnung zu einem bestimmten Fall sind alle Dokumente in einer „digitalen Akte“ aufbewahrt.

In der Konteninfo werden unter den Menüpunkten „Aktionen“ bzw. „Workflows“ die fünf zuletzt verwendeten Workflow-/

Aktionsschritte angezeigt, so dass der Anwender die Möglichkeit hat, direkt einen neuen Eintrag oder Schritt vorzunehmen:



In der Konteninfo werden die fünf am häufigsten verwendeten Aktionen des Benutzer angezeigt. Somit ist die Fallbearbeitung weiter vereinfacht worden.

Ein weiteres Highlight ist die Funktion „Quick-CRM“. Damit können einfach und schnell Memos, Anrufnotizen oder Termineinträge vorgenommen werden – auch direkt aus dem Kundenkonto heraus!

Wurde ein CRM-Prozess gestartet bei dem sich im Laufe des Kundengesprächs herausstellt, dass es sich z.B. gar nicht um ein Reklamationsgespräch, sondern um eine vertriebliche Anfrage handelt, kann der Anwender einfach den Workflow wechseln ohne die bereits eingegebenen Daten zu verlieren!

Um auch während der Bearbeitung eines Falles gewisse Grundinformationen (welcher Kunde, welche Kurzbeschreibung, welcher zuständige Vertreter, welches Produkt, etc.) immer einsehen zu können, besteht die Möglichkeit, in die Bearbeitungsmaske der CRM-Vorlagen so genannte „statische Formu-

re“ einzubauen. In diese können alle für den Nutzer relevanten Informationen einfach eingebunden werden, während er mit der Fallbeantwortung beschäftigt ist!

Sollte sich im Zuge der Fallbearbeitung herausstellen, dass ein neues Feld wichtig wäre – z.B. war die Projektnummer bisher als Eingabefeld nicht vorgesehen, kann dieses wichtige Feld einfach mit Drag & Drop in der Fallbearbeitung integriert werden, ohne die Bearbeitung zu unterbrechen oder die Parameter des Workflows neu gestalten zu müssen. Flexibler kann Bearbeitung nicht sein!

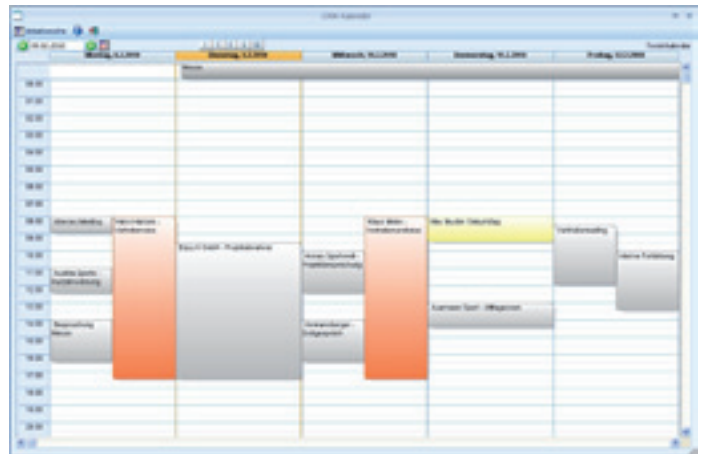
Zur besseren Gliederung der Eingabemasken können in den „individuellen Vorlagen“ für die CRM-Erfassung Bereiche festgelegt und gestaltet werden, z.B. um alle umsatzrelevanten Informationen optisch getrennt von den Stammdaten des Kunden

darzustellen oder die „Eigenschaften“ als separate Gruppe anzeigen zu können.

Nicht zuletzt wartet WINLine® 8.7 mit einer neu gestalteten Kalenderansicht auf, in welcher Termine übersichtlich dargestellt und bearbeitet werden können.

Dabei wird ein neuer Termin via Doppelklick angelegt, der Anwender kann dabei selbst entscheiden, welche Information zu dem Termin angezeigt werden soll.

[cm]



Die CRM-Kalenderansicht ist vollständig neu gestaltet worden. Es sind verschiedene Ansichten verfügbar, die wahlweise vom Anwender genutzt werden können.

Qualität für die Zukunft - Rahmann GmbH setzt ab sofort auf MESONIC Business Software

Die in Wuppertal ansässige Rahmann GmbH besitzt seit nunmehr fünf Jahrzehnten als Hersteller von Elektroverstellern, Drehantrieben und Absperrorganen weltweit einen hervorragenden Ruf. Verbunden mit einer stärker werdenden Position am Markt hält das Unternehmen die Qualität seiner Produkte stets auf höchstem Niveau.

Der Antriebshersteller ist kompetenter Ansprechpartner, sowohl für Prototypen als auch für Serienfertigung, und unterstützt seine Kunden wirksam bei der Planung, Konzeption und Realisierung der eigenen Produktionsabläufe. Aufgrund der hohen Flexibilität ist es möglich, auch auf schwierige Kundenanforderungen einzugehen, wobei das Ziel einer wirtschaftlichen Systemlösung stets im Vordergrund steht.

„Qualität für die Zukunft“ ist das Motto von Rahmann. Damit

dieser Vorsatz auch weiterhin Bestand behält, hat sich der Wuppertaler Betrieb für den Einsatz des modularen ERP-/PPS-Systems WINLine® von MESONIC entschieden. Mit diesem werden zukünftig alle Bereiche von Verwaltung und Planung im Unternehmen abgedeckt.

Die System Einführung erfolgt Schritt für Schritt. Im ersten Step ist die Implementierung der Warenwirtschaft, der Produktionsplanung sowie der Finanzbuchhaltung von WINLine® geplant. Zu einem späteren Zeitpunkt soll auch das WINLine® CRM-Modul bei Rahmann eingesetzt werden.

Wesentliche Knackpunkte bei der Entscheidung zu Gunsten der MESONIC Business Lösungen waren u.a. die flexiblen

Artikelstammverwaltung und die lückenlosen Artikelrückverfolgung, die der EU-Verordnung 178/2002 entspricht. Auch die einfache Verwaltung von Fertigungsstücklisten hat die Firma Rahmann begeistert.

Nicht zuletzt spielten aber noch einige weitere Punkte bei der

Entscheidung eine Rolle: die umfassenden Statistiken, die optimalen Suchfunktionen, die einfache und logische Bedienung des Systems und das gute Preis-/Leistungsverhältnis. Die langjährige Markterfahrung von MESONIC stellte das I-Tüpfelchen dar, gibt diese dem Unternehmen Rahmann doch die Sicherheit vieler erfolgreich abgeschlossener ERP-Projekte.

[ch]



Dieser Kunde wird betreut von:



Freiheitstraße 189
42853 Remscheid
info@sielmann.info
www.sielmann.com

Yorma's – Stets gut versorgt unterwegs

Die Yorma's Convenience Stores versorgen mobile Kunden mit allem, was sie unterwegs brauchen: Verschiedene kalte und warme Getränke, eine große Auswahl an Snacks für Zwischendurch und gut ausgestattete Internetcafes.

1985 gegründet, gehört Yorma's heute zu den 11 erfolgreichsten Unternehmen in der Verkehrsgastronomie. Über 85.000 Kunden besuchen täglich die 44 bundesweit angesiedelten Stores. 900 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sorgen dafür, dass sie sich auch unterwegs wie zu Hause fühlen.

2010 hat sich Yorma's für den Einsatz einer neuen ERP-Software entschieden, welches die bisher verwendeten Insellösungen für die einzelnen Bereiche



ablösen wird. Ein Fokus liegt dabei auf der Neustrukturierung des gesamten Einkaufsprozesses.

Die Bestellungen werden per Barcode-Scanner erfasst und voll automatisch per EDI von der Filiale über die Zentrale an die Lieferanten übertragen.

Dadurch wird die Transparenz in die Lieferantenbeziehungen erhöht und aufwändige manuelle Korrekturingriffe reduziert.

Ziel der weitgehenden Automatisierung und Standardisierung der Geschäftsprozesse bei Yorma's ist die Erhöhung der Produktivität bei gleichem Personaleinsatz sowie die Fehlerminimierung durch die Verringerung der manuellen Dateneingabe.

Zukünftig ist es geplant, auch die Finanz- und Lohnbuchhaltung sowie die Archivierung von WINLine® einzusetzen. Da sich die Geschäftsprozesse stetig dynamisch verändern können, soll das neue ERP-System zukünftige

strukturierte Abläufe flexibel abbilden können.

[ch]

Dieser Kunde wird betreut von:



Meraner Straße 43
86165 Augsburg
info@smc-it.de
www.smc-it.de

Impressum

MESONIC
Datenverarbeitung GmbH
Herzog Friedrich-Platz 1
A-3001 Mauerbach/Wien
Tel. +43-1-970 30-0
Fax +43-1-970 30-75

Geschäftsführung
Dr. Georg Kaes
Karl G. Aller
Gabriele Antony

Handelsgericht Wien, FN
103141 d
UID-Nr.: ATU 151 04 508
Kammerzugehörigkeit:
Wirtschaftskammer Nieder-
österreich; Fachgruppe
Unternehmensberatung und
Informationstechnologie

MESONIC
Software GmbH
Hirschberger Straße 18
D-27383 Scheeßel
Tel. +49-4263-93900
Fax +49-4263-8626

Geschäftsführung
Hans-Walter Siegmund
Dr. Georg Kaes

Handelsregister Walsrode
HRB 2 000 39
UID-Nr. DE 129 414 276
Kammerzugehörigkeit:
IHK Stade
Identnummer 00694410

© MESONIC GmbH, 2010

WINLine® und Corporate
WINLine® sind eingetragene
Markennamen und urheber-
rechtlich geschützt.


seminar · hotel · restaurant
SCHLOSSPARK MAUERBACH



Der richtige Ort, um erfolgreich zu sein!

zentrale Lage - nur 4 km von Wien mitten im Grünen

genussgarantierte Seminarpauschalen - Speisen & Getränke in à la carte Qualität

modernste Seminartechnik inklusive

mitten im Grünen mit 5 Hektar eigenem Parkgelände

SCHLOSSPARK MAUERBACH - MESONIC Services GmbH
Herzog-Friedrich-Platz 1 - A-3001 Mauerbach
Tel: +43 1 970 30 100 Fax: +43 1 970 30 75
www.schlosspark-mauerbach.at - info@imschlosspark.at