

GIAZETTE_1_06

Das Magazin für die Kunden von GIA GRAPHA-Informatik AG



- ▶ **CRM als Philosophie** – wie GIA die Dienstleistung am Kunden versteht.
- ▶ **FOODsprint** – SAP Lösung für Schweizer Food-Produzenten.
- ▶ **Sicherheitsassessment** – Risiken abschätzen, Schwachstellen erkennen.



Geschätzte Leserinnen
Geschätzte Leser

Kundennähe – welches Unternehmen wünscht sich das nicht? Auch wir bemühen uns, nahe bei unseren Kunden zu sein.

Dabei sprechen wir in der Regel von einer zeitlichen, einer räumlichen und von einer emotionalen Nähe. Die geografische Nähe decken wir bei GIA durch unseren Standort ab: Unsere Ressourcen sind lokal während 24 Stunden für Sie verfügbar.

Die dritte, die emotionale Ebene der Kundennähe ist weniger fassbar. Diese versucht man heute häufig mit einem Customer Relationship Management (CRM) Tool in den Griff zu bekommen. Als IT-Dienstleister kennen wir dafür die richtige Softwarelösung. Mit Software alleine ist es aber bei weitem nicht getan. CRM ist eine Philosophie. Wir setzen diese mit Hilfe eines selbst erarbeiteten Dienstleistungsverständnisses um. Wie gut uns dies gelingen wird, entscheiden Sie. Für die Zusammenarbeit in den letzten Jahren durften wir durchwegs positives Feedback entgegennehmen. Wir setzen uns täglich dafür ein, dass dies so bleibt.

Freundliche Grüsse

Peter Merz
Geschäftsführer GIA

CRM als Philosophie – wie GIA die Dienstleistung am Kunden versteht.

«Der Kunde steht für uns im Zentrum», so oder ähnlich lautet der Satz, den viele Unternehmen für sich in Anspruch nehmen und in ihren Leitbildern verankern. Die Realität macht deutlich, dass es immer wieder zu Abweichungen kommt und die hochgepriesene Kundennähe nur virtuell existiert.

Was macht denn diese Kundennähe aus? Diese Frage ist schwierig zu beantworten. Wir glauben, dass es eine Kombination der räumlichen, der zeitlichen und emotionalen Ebene ist. Die räumliche und die zeitliche Nähe sind vor allem geografisch abgrenzbar. Ein Callcenter in Irland und ein Rechenzen-

trumsbetrieb in Indien bieten mit Sicherheit gewisse Vorteile und Standardprozesse werden effizient und kostengünstig erbracht. Wie es dabei um die Kundennähe steht, ist allerdings eher fraglich. Und dies kommt meistens in den Ausnahmefällen zum Tragen. Auch ein umfassendes Kundeninformationssystem-



tem ist lediglich ein Tool, das hilft, die Beziehung zum Kunden abzubilden. Aber echte Kundennähe erfolgt nicht automatisch mit der Tool-Implementierung, sondern ist das Ergebnis einer sorgsam gelebten und gepflegten Kundenbeziehung. Der perfekt funktionierende Helpdesk, die unkomplizierte Hilfe am Wochenende, die Karte zum Geburtstag, das Dankeschön für eine Empfehlung oder das Weiterleiten eines informativen Newsletters: dies alles sind kleine Bausteine, die eine Beziehung vertiefen. Edgar Geoffroy, ein Vordenker in dieser Thematik, sagt:

«Wir werden in wenigen Jahren keinen klassischen Verkäufer und keinen Käufer mehr haben, sondern Partner.»

Als Dienstleistungsunternehmen differenzieren wir uns neben unseren Lö-

sungskonzepten vor allem über das Verhalten unseren Kunden und Interessenten gegenüber. Wir wollen vor allem an dieser emotionalen Kundennähe arbeiten. Aus diesem Grund haben wir uns die Frage gestellt, was es denn eigentlich dazu braucht. Entstanden ist dabei unser Dienstleistungsverständnis. Wir haben in einer Mindmap zusammengetragen, wie wir unsere Kunden sehen, wie wir ihnen begegnen, wie wir sie verstehen wollen, wie wir sie bedienen, begleiten und schlussendlich überzeugen, sodass wir gemeinsam erfolgreich sind. Dabei wollen wir uns immer wieder vor Augen halten, dass auch wir in unzähligen Situationen Kunde sind und dabei Erwartungen an unsere Lieferanten haben.

Wir stellen Ihnen heute einen zentralen Ast unseres Leitbildes etwas näher vor.

Die Art und Weise, wie wir unseren Kunden begegnen wollen:

«Unsere Begegnungen gestalten wir bewusst in spontan positiver, freundlicher Stimmung, mit spürbarer Begeisterung für die Sache.»

So schaffen wir beste Voraussetzungen für echte Zusammenarbeit und offenen, ehrlichen Informationsaustausch, insbesondere in anspruchsvollen Situationen.

«Jede Begegnung soll eine lohnende und angenehme Erfahrung für unsere Kunden und uns sein.»

«Unsere aufmerksame und verbindliche Haltung den Kunden gegenüber zeigt sich in unserer Pünktlichkeit bei vereinbarten Terminen und Lieferungen und der von uns angebotenen GIArantie.»

In verschiedenen internen Workshops erarbeiten wir diese Vorstellungen auf die Ebene der täglichen Arbeit jedes Einzelnen. Wir wissen, dass wir uns hier auf der Ebene von Soft-Faktoren bewegen, die schlussendlich unser Verhalten beeinflussen. Aber, der deutsche Motivationscoach Jens Corssen hat treffend bemerkt:

«Am Anfang ist die Einstellung; sie produziert Gedanken und diese führen zu Gefühlen und Verhaltensweisen.»

Sie, liebe Kunden, werden der Masstab sein und uns sagen, ob wir unseren eigenen Ansprüchen gerecht werden!

Mehr Informationen zum GIA Dienstleistungsverständnis erhalten Sie unter info@gia.ch.



IT-Infrastruktur setzt Meilenstein für Wachstum – Expansion in Mitteleuropa.

Die organisch gewachsene IT-Infrastruktur bei Pneumatex genügte den hohen Ansprüchen des Managements nicht mehr. Aufgrund einer ausführlichen Analyse wurden die Ziele für eine zukunftsgerichtete IT-Infrastruktur formuliert. Zentrale Speicherlösung für das gesamte Unternehmen, zentrale Überwachung aller Server, einfache Handhabung der Backups und nicht zuletzt die Fähigkeit zum schnellen Handeln bei Störungen.

Kernkompetenz der Pneumatex in Füllinsdorf ist das Wassermanagement von Heizungs- und Sanitäreanlagen. Durch optimale Druckhaltung, Entgasung und Wasserqualität sorgen die Spezialprodukte für eine hohe Lebensdauer und Zuverlässigkeit der Anlagen. An den Fertigungsstandorten Füllinsdorf (Schweiz) und Vieux-Ferrette (Frankreich) werden Schweizer Qualität, Präzision und Zuver-

lässigkeit aus Tradition gepflegt. Pneumatex beschäftigt insgesamt rund 250 Personen, davon etwa ein Drittel in der Produktion. Das fast 100-jährige Unternehmen hiess früher Stücklin & Cie. AG; und der Begriff Pneumatex stand für die Produktnamen. Mit dem Management-Buy-out 2002 wurde das Unternehmen in Pneumatex AG umfirmiert und noch stärker auf modernes Wassermanagement ausgerichtet.

Projekt

Komplette Erneuerung der IT-Infrastruktur mit neuer Hardware, neuen Betriebssystemen und Applikationen.

Ziele

- Zentrale Speicherlösung für das gesamte Unternehmen
- Zentrale Überwachung sämtlicher Server
- Zentrale Softwareverteilung für alle Clients
- Einfachere Handhabung der Backups
- Schnelle Handlungsfähigkeit bei Störungen, Sicherheitswarnungen und Virenbefall

Neustart auf der grünen Wiese

Die bisherige IT-Infrastruktur der Pneumatex war über Jahre organisch gewachsen. Die Windows-Plattform NT 4.0 unterstützte wohl das tägliche Geschäft, konnte jedoch den hohen Ansprüchen des Managements im Rahmen der Neuausrichtung in keiner Weise mehr genügen. Pneumatex hat dann mit Unterstützung einer Consultingfirma ein ausführliches Pflichtenheft für eine zukunftsgerichtete IT-Infrastruktur erstellt. Die Experten prüften sämtliche Installationen nach den Richtlinien des Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI). Claude Häusermann, Leiter Finanzen und Informatik bei der Pneumatex AG: «Wir haben aus der Analyse heraus ambitionöse Zielsetzungen



«GIA hat sich insbesondere durch einen äusserst kompetenten Projektleiter profiliert. Man hat uns jederzeit ernst genommen und Pneumatex als wesentlichen Kunden betrachtet. Wir sind mit der Gesamtleistung sehr zufrieden!»

Claude Häusermann
Leiter Finanzen und Informatik
Pneumatex AG

Die Pneumatex AG in Füllinsdorf ist ein führender Hersteller von Systemen für das Wassermanagement und beschäftigt rund 250 Personen, davon ein Drittel in der Produktion. Pneumatex hat Tochtergesellschaften in Deutschland, Frankreich, Belgien, Luxemburg, den Niederlanden, England, Polen sowie Repräsentanzen in Österreich und Italien.

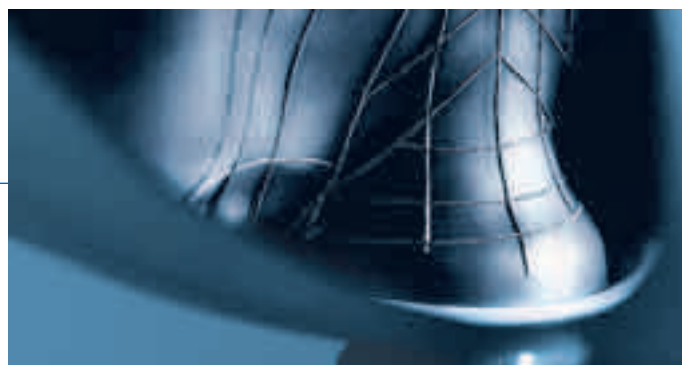
www.pneumatex.ch



formuliert: zentrale Speicherlösung für das gesamte Unternehmen, zentrale Überwachung aller Server und Dienste im gesamten Netzwerk, einfachere Handhabung der Backups und die Fähigkeit zum schnellen Handeln bei Störungen, Sicherheitswarnungen und Virenbefall.»

Aufwändige Evaluation

Nach Abschluss der Phase Pflichtenheft ging es an die Auswahl eines qualifizierten Partners für die Realisierung. Die Pro-



jektleitung bei Pneumatex machte sich diese Aufgabe nicht leicht und forderte sieben Anbieter zur Offertstellung auf. GIA GRAPHIA-Informatik AG in Oftringen gelangte schnell in die engere Auswahl und gewann schlussendlich die Ausschreibung. Claude Häusermann:

«Die GIA-Offerte war in allen Aspekten ausgesprochen lösungsorientiert. Zudem verstand es GIA, sämtliche angefragten Leistungen von A bis Z aus einer Hand anzubieten – Full Service also.»

Pneumatex legte ferner grossen Wert auf die Definition eines Kostendachs für die notwendige Hardware und die damit verbundenen Beratungs- und Serviceleistungen sowie auf die Fixierung eines sehr engen Terminplans. Auch in diesen Punkten vermochte GIA zu überzeugen.

Rasche Realisierung

Die alte Umgebung unter Windows NT 4.0 wurde komplett auf Windows 2003 migriert und parallel dazu eine neue Domänenstruktur aufgebaut. Eine weitere Migration erfolgte von Exchange 5.5 auf Exchange 2003. Die neue Hardware-Architektur mit HP-BL20-Blade-Servern, einem HP MSA 1000 SAN (Storage Area Network), 1TB und der zentralen Backuplösung mit der HP Library MSL 5060 zeigt auf, wie durch Zentralisierung flexible und skalierbare IT-Landschaften aufgebaut werden können. Aus Sicherheitsgründen wurde die Backup Library in einer separaten Brandschutzzone platziert. Durch die Wahl dieser Library und das damit verbundene automatische Backup, entfällt das manuelle Tapehandling. Die neue Lösung ist für zukünftige Anforderungen optimal ausgelegt, erweiterbar und bietet somit einen sehr hohen Investitionsschutz. Mit dem Einsatz einer professionellen Firewall kann eine grösstmögliche Sicherheit im Datenverkehr gewährleistet werden.

Innerhalb von nur vier Monaten wurden sämtliche Arbeiten durchgezogen. Claude Häusermann:

«Die GIA-Berater zeigten ihre wahre Stärke gerade in hektischen Zeiten. Es standen uns immer genügend Ressourcen zur Verfügung – oft waren fünf oder sechs Techniker und Berater im Hause.»

Server-Systeme besser managen

Mit dem bei Pneumatex installierten Microsoft® Operations Manager (MOM) 2005 kommt eine offene und skalierbare Unternehmenslösung zum Einsatz. Sie erlaubt eine Ereignis-, Leistungs- und Service-Level-Verwaltung der gesamten Windows-Server-Systeme. Es können dank zentraler Steuerung mehr Server mit weniger Administrationsaufwand verwaltet werden. MOM 2005 stellt die Tools zur Verfügung, welche dem IT-Team der Pneumatex bei der Identifizierung und Lösung von Problemen helfen, wertvolle Zeit zu sparen. Der Administrator kann an einer einzigen Konsole alle Server überwachen. MOM überprüft dabei nicht nur, ob die Server laufen, sondern ob die auf den Servern installierten Dienste einwandfrei funktionieren. Weiter überprüft MOM, ob bei den überwachten Servern Unregelmässigkeiten in der Hardware und in den Treibern auftauchen.

Mit SMS 2003 (Systems Management Server) erfolgen die zentrale Client-Softwareverteilung, das Security-Patch-Management und die Inventarisierung von Hard- und Software an derzeit rund 90 PCs bei Pneumatex.

Claude Häusermann:

«Die Produktivität unserer IT-Infrastruktur, aber auch der Systemverwaltung sowie der Anwender wurde durch eine effiziente Steuerung, ein optimiertes Management und eine gesteigerte Systemleistung deutlich erhöht. Zudem kann sich unser kleines IT-Team wieder mit mehr zukunftsgerichteten Aufgaben beschäftigen und weniger mit der Bearbeitung von Problemen.»

Grundlage für weiteres Wachstum

Die Pneumatex will weiter wachsen und zur Internationalisierung expandieren. Die heute sieben Tochtergesellschaften in Deutschland, Frankreich, Belgien, Luxemburg, den Niederlanden, England, Polen und die Repräsentanzen Österreich und Italien sollen demnächst mit dem Mutterhaus in Füllinsdorf vernetzt werden. Die mittelfristige Expansion sieht vor, dass in weiteren Zielmärkten eigene Niederlassungen etabliert und am zentralen IT-System angebunden werden können. Claude Häusermann:

«Ich bin überzeugt, dass wir mit der neuen IT-Infrastruktur diese Herausforderung packen werden. Kürzere Vorlaufzeiten für neue Anwendungen und Technologien wie beispielsweise CRM sowie ein verbessertes Systemmanagement sorgen für eine grössere Flexibilität. So kann in Zukunft die IT-Landschaft jederzeit schneller und einfacher an neue Anforderungen angepasst werden.»

Erfolgreicher Projektabschluss

Das gesamte Projekt konnte termin- und kostengerecht abgeschlossen werden.



FOODsprint – SAP Lösung für Schweizer Food-Produzenten.

An der CeBIT 2006 haben GIA GRAPHA-Informatik AG und der deutsche SAP Business Partner cormeta ag eine strategische Partnerschaft beschlossen. Ab sofort vertreibt und implementiert GIA die mySAP All-in-One-Lösung FOODsprint der badischen cormeta ag in der Schweiz.



Bringen die SAP-Branchenlösung FOODsprint auf den Schweizer Markt:
Holger Behrens, Vorstand der cormeta ag (links im Bild), und André Affolter, Geschäftsleitungsmitglied von GIA und für den Geschäftsbereich SAP verantwortlich.

Die SAP-Branchenlösung für Nahrungsmittelproduzenten

Der Vorteil: Die Software ist bereits auf die typischen Branchenprozesse der Lebensmittelindustrie voreingestellt. FOODsprint deckt als ERP-Software (Enterprise Resource Planning) bis zu 80 Prozent der Unternehmensprozesse in Warenwirtschaft, Produktion und Buchhaltung im Standard ab. Das garantiert kurze Einführungszeiten zu überschaubaren Kosten.

Mit FOODsprint wird sich GIA neue Märkte erschliessen. André Affolter, Geschäftsleitungsmitglied bei GIA:

«Die FOODsprint-Lösung von cormeta ag hat uns auf Anhieb überzeugt. Referenzen wie Griesson – de Beukelaer, der Waffelhersteller Loacker oder Ditsch, eine der grossen Brezelbäckereien in Deutschland, sprachen für sich.»

«Wir als SAP Spezialisten sind erfahren im Umgang mit voreingestellten Lösungen. Wir verfügen über grosse Erfahrungen aus der Prozessindustrie, die viele Ähnlichkeiten mit der Food-Branche hat.»

Seit einigen Jahren installiert GIA erfolgreich eine SAP Branchenlösung für die diskrete Fertigung bei Schweizer Fertigungsunternehmen.

GIA hat unter anderem SAP Projekte bei jura cement (Aarau) oder Swissmetal (Dornach) umgesetzt. Auch mit der Anbindung von Subsystemen wie beispielsweise Wäge- und Schüttguteinrichtungen an die SAP Software ist man vertraut.





Das Leistungsspektrum von FOODsprint:

- Durchgehende und integrierte Chargenrückverfolgung bis zum Lieferanten
- Abbildung der Kundenhierarchien und Abrechnungsebenen im Einzelhandel
- Preis- und Konditionsfindung für Einzelhandel voreingestellt
- Rechnungslisten für die Zentralen des Einzelhandels voreingestellt
- Automatische Chargenfindung im Vertrieb, z. B. nach Verfall oder FIFO
- Dokumentation nach HACCP- und GMP-Richtlinien
- Verwaltung von Prüfplänen
- Proben- und Rückstellmustersverwaltung
- Versionsverwaltung von Rezepturen
- Einfache Verwaltung von 2.-Wahl-Artikeln
- Abbildung von Verkaufsaktionen, Promotionen
- Möglichkeit zur Anbindung eines LIMS (Laborinformationssystem)

Das Anwender-Leistungsspektrum von FOODsprint:

- Einfache Organisationsstrukturen
- Vereinfachte Stammdatenpflege
- Lieferantenbeurteilung voreingestellt
- Einkaufsinformationssystem
- Unterstützung der Presales-Phase u. a. durch Kontaktbearbeitung und Mailing
- Dynamische Kreditlimitprüfung
- Bestandsinformationssystem (Auswertung z. B. nach Chargen, Materialgruppen)
- Berichtswesen auf allen Ebenen der Kundenhierarchien
- Maschinelles Zahlwesen
- Auftragschnellerfassung/Internet



«Bereits in den ersten Gesprächen mit der Geschäftsleitung der cormeta ag und später auch zwischen den Beratern der beiden Firmen haben wir auf Anhieb gespürt, dass wir als Partner hervorragend zusammenpassen. Dadurch sind für die Zertifizierung von FOODsprint in der Schweiz durch SAP im Sommer 2006 beste Voraussetzungen gegeben. Die Vorbereitungsarbeiten dazu laufen bei GIA auf vollen Touren.»

André Affolter
Mitglied der Geschäftsleitung
GIA GRAPHA-Informatik AG

Die cormeta ag ist ein SAP Business Partner der ersten Stunde und beweist täglich ihre Führungsrolle in Kompetenz und Professionalität für den Mittelstand. cormeta verfolgt auf der Basis der SAP Software eine konsequente Branchenausrichtung. Ergebnis sind Branchenlösungen und Services mit den speziellen Ausprägungen für

- den technischen Handel
- den Autoteile- und Reifenhandel
- die Nahrungsmittelindustrie
- die pharmazeutische Industrie
- die Kosmetikindustrie und den Kosmetikhandel

cormeta 
ideen mit perspektive

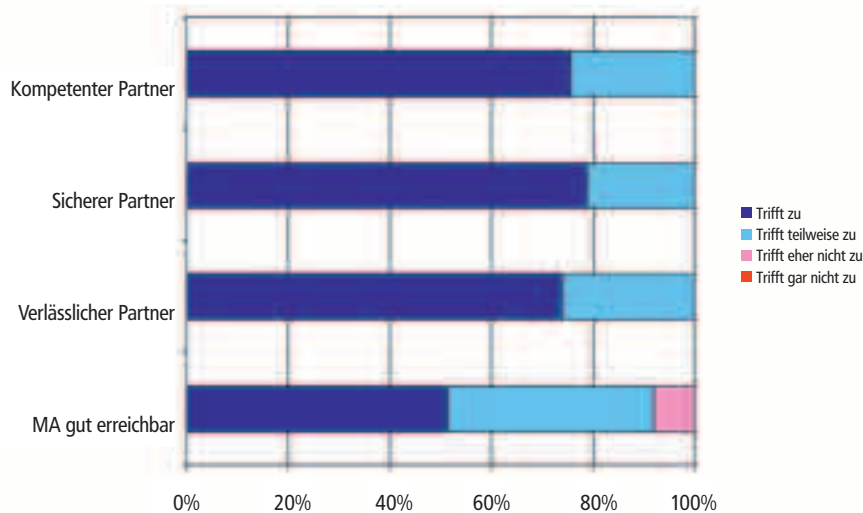
www.cormeta.de



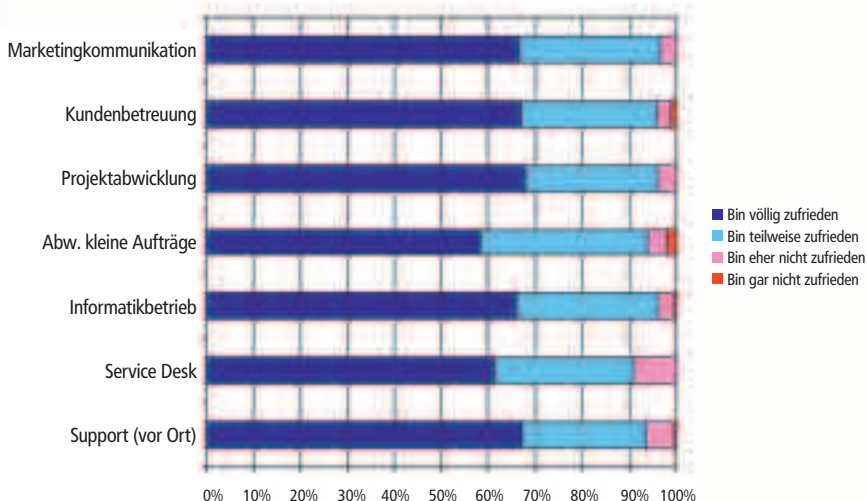
Wenn Kunden reden – laufende Verbesserung bringt Zufriedenheit.

Professionalität, Zuverlässigkeit und Partnerschaft sind die Eckpfeiler unserer Firmenphilosophie. Damit wir die Stärken unserer drei Säulen messen können, führen wir jährlich eine Kundenumfrage durch. Mit einem direkten Feedback haben unsere Kunden dabei die Gelegenheit, uns auf Schwachstellen aufmerksam zu machen.

GIA als Unternehmen



Alle Ergebnisse in der Übersicht



«Sämtliche Befragten können GIA weiterempfehlen – darauf sind wir ganz besonders stolz!»

Silvan Wyser
Leiter Marketing
GIA GRAPHIA-Informatik AG

Mit einem Rücklauf von 34 Prozent war die Resonanz der Online-Befragung sehr gross (deutlich höher als in der Vergangenheit). Und das Ergebnis war für uns sehr erfreulich. Der Gesamtzufriedenheitsindex liegt bei 3,62 Punkten (max. 4 Punkte). Und ganz speziell gefreut hat uns, dass in den persönlichen Kommentaren explizit auf die angenehme und unkomplizierte Art der Zusammenarbeit hingewiesen wurde.

Zu den Key Findings:

- Die Zufriedenheit der Kunden bleibt unverändert auf dem hohen Vorjahresniveau.
- Die Imagewahrnehmung von GIA hat sich gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessert.
- Sämtliche Befragten können GIA weiterempfehlen.
- Verbesserungspotenzial besteht in den Bereichen «Abwicklung von kleineren Aufträgen» und «Erreichbarkeit der Mitarbeitenden».

«Nach dem Spiel ist vor dem Spiel»

Wir sind zwar stolz auf die guten Resultate, ruhen uns aber nicht auf den Lorbeeren aus. Die Befragung hat uns gezeigt, wo Handlungsbedarf besteht. Massnahmen, die der Verbesserung dienen, sind definiert und werden bereits umgesetzt. Ob sie die erhoffte Wirkung erzielen, wird uns die nächste Befragung zeigen.

Referenzkunde – Dublettencheck in den Kundenstammdaten.

Die Erfahrung bestätigt das Rationalisierungspotenzial. GIA hat bereits bei mehreren Kunden den Dublettencheck erfolgreich realisiert. Überall konnte das Rationalisierungspotenzial nach erfolgter Dublettenbereinigung voll ausgeschöpft werden.

Das Eliminieren von Dubletten führte in jedem Fall zur Steigerung der Servicequalität. Es hat sich herausgestellt, dass sich in den Kundenstammdaten 2 bis 10 Prozent Dubletten befanden. Dubletten behinderten die Prozesse, und das Customer Relationship Management (CRM) wurde zusätzlich erschwert.

Ein Beispiel aus der Praxis bestätigt die Vorteile dieser Lösung.

Das Redaktionsteam der GIAZETTE unterhielt sich mit Reto Morger und durfte einige Fragen stellen.

Was veranlasste Netstal, die Dublettenbereinigung im Bereich der Debitoren in Angriff zu nehmen?

«Die Debitoren bzw. die Kundenadressen sind für uns wichtiger Bestandteil der Marketingaktivitäten.

Wir arbeiten weltweit mit der gleichen Datenbank auf SAP. Deshalb müssen wir laufend die Qualität der Daten prüfen, dazu gehört auch die Bereinigung redundanter Datensätze.»

Warum hat sich Netstal für die GIA Lösung entschieden?

«Das Add-On für SAP schien uns einfach installierbar und, wichtiger, einfach handhabbar. Es waren keine aufwändigen Schulungen nötig, um den Umgang mit dem Tool zu beherrschen.»

Vorteile auf einen Blick

- Reduktion des Aufwandes bei der Partnersuche in Vertrieb und Service
- Sämtliche Informationen sind auf einen Partner konzentriert
- Erfolgreiches CRM dank zuverlässig bereinigten Partnerstammdaten
- Massiv gesteigerte Servicequalität
- Zuverlässige Angaben zum Partner in Vertrieb und Service

Wodurch zeichnet sich für Netstal die GIA Lösung für den Dublettencheck aus?

«Die Lösung ist einfach zu implementieren, der Implementierungsaufwand beläuft sich auf einen halben Tag, es sind sofort Resultate ersichtlich, die Bedienung des Add-Ons ist einfach.»

«Der Output in Tabellenform ist einfach und für jedermann verständlich. Jede Person, die mit dem Debitorenstamm zu tun hat, kann damit schnell einen Entscheid für weitere Massnahmen treffen.»

Wo sieht Netstal den Nutzen eines redundanzfreien Debitorenstammes?



«Die Lösung von GIA für den Dublettencheck ist bestechend einfach und wirkungsvoll.»

Reto Morger
Marketing Manager
Netstal-Maschinen AG

Als Schweizer Traditionsunternehmen gehört Netstal seit 60 Jahren weltweit zu den führenden Anbietern hochpräziser, schnell laufender Kunststoff-Spritzgiessmaschinen mit Schliesskräften von 500 bis 8000 kN. Netstal-Maschinen erfüllen höchste Anforderungen hinsichtlich Prozessführung, Qualität der Formteile sowie Produktionsleistung und werden vorwiegend zur Herstellung besonders anspruchsvoller technischer sowie dünnwandiger Kunststoff-Formteile eingesetzt.

Netstal-Maschinen AG – ein Mitglied der MPM-Gruppe.

www.netstal.com



«Wie erwähnt, wir benötigen die Debitoren für unsere Marketingaktivitäten. Da versteht es sich von selbst, dass die Adressdaten top gepflegt sein müssen.»

Herr Morger, wir bedanken uns herzlich für das Gespräch.

Sicherheitsassessment – Risiken abschätzen, Schwachstellen erkennen.

Mit der Durchdringung fast aller Kernprozesse durch die Informatik ist die Abhängigkeit enorm gestiegen: Ohne gut funktionierende Informatik kann nicht mehr effizient produziert werden und bei einem Totalausfall stehen die meisten Firmen heute nach kurzer Zeit still.

Mit entsprechenden Massnahmen können die Risiken einer Störung auf ein tragbares Mass reduziert werden. Dabei braucht es neben den «üblichen» technischen Massnahmen, wie Virenschutz, Antispam und Firewall sowie den physischen Sicherheitsmassnahmen wie Brandschutz, vor allem auch organisatorische Massnahmen, Führungsaufgaben sowie ein entsprechendes Sicherheitsbewusstsein der ganzen Belegschaft. Sind wirklich alle zumutbaren Massnahmen getroffen worden? Sind sie auch heute noch adäquat? Kennen

alle Mitarbeitenden ihre Aufgaben zur Gewährleistung der Sicherheit und richten sie sich tatsächlich danach?

Themen

Mit einem Assessment kann Ihnen GIA helfen, einen Überblick über den Stand Ihrer Sicherheitsmassnahmen zu erhalten. Folgende Themen werden behandelt:

- Sicherheitsorganisation
- Mitarbeitende
- Sicherheitsinventar
- Infrastruktur
- Zugang
- Beschaffung/Einführung
- IT-Betrieb
- Überwachung
- Notfall-/Katastrophenkonzept
- Gesetzliche Vorgaben

Vorgehen

Unsere Methodik ist abgestützt auf die aktuelle Norm ISO/IEC 17799:2005, angepasst an Ihre Bedürfnisse und die Firmengrösse. Je nach Umfang des Assessments werden die einzelnen Punkte detaillierter unter den Aspekten Vertraulichkeit, Verfügbarkeit, Integrität und Verbindlichkeit analysiert.

Zitat

«Informationssicherheit muss in der Chefetage angesiedelt werden – dieser Sachverhalt lässt sich nicht nur aus der geltenden Gesetzgebung (OR Art. 716a, 716b, 717) herleiten, sondern auch aus den ureigensten Interessen einer Unternehmung, die vorhandenen Vermögenswerte nicht unverhältnismässigen Risiken aussetzen und damit die Fortführung der Firma zu gefährden.»

© Ernst & Young, «Beyond» May 2005

Wir offerieren drei Varianten

- **Basis**-Assessment
- **Standard**-Assessment
- **Detail**-Assessment

Ein Assessment wird in drei Schritten durchgeführt

Schritt 1: Vorbereitung

Wir stellen Ihnen einen kurzen Fragebogen zu (Kennzahlen, Anwendungen, Anforderungen). Abgestützt auf Ihre Antworten, stellen wir die Fragen zusammen.

Schritt 2: Assessment vor Ort

Ein Sicherheitsspezialist der GIA besucht Sie und untersucht die Organisation des Betriebs. Das Interview wird basierend auf dem Fragenkatalog durchgeführt und dauert ca. 4 bis 6 Std. Bei einem detaillierten Assessment werden noch ausgewählte Stellen im Betrieb besichtigt und einzelne Mitarbeitende befragt.

Schritt 3: Bericht

Der schriftliche Bericht ist abhängig von der Variante

- **Basis**-Assessment: Aufzeigen von Schwachstellen und Verbesserungspotenzial
- **Standard**-Assessment: Schwerpunkt Massnahmenkatalog
- **Detail**-Assessment: Zusätzlich detaillierter Massnahmenkatalog und Besprechung vor Ort

Nutzen

Das Assessment zeigt Ihnen, ob Ihre bereits getroffenen Massnahmen Ihren Ansprüchen gerecht werden, und deckt allfälligen Handlungsbedarf auf.

Assessment oder Audit?

Ein Assessment ist eine aktuelle Bestandaufnahme, die Zielvorgaben basieren auf den durch GIA angepassten ISO-Normen und Best Practices. Während des Assessments greifen wir nicht auf Ihre Systeme und Anwendungen zu und prüfen keine Unterlagen. Ein Audit geht tiefer und setzt klare Vorgaben der Firma voraus. Vorbereitung, Interviews und Inspektion werden detaillierter durchgeführt, mit den Vorgaben verglichen und die Abweichungen werden protokolliert.



Schützen Sie Ihre Daten – ein Datenverlust kann Ihre Existenz bedrohen.

Man denkt zwar hin und wieder daran, vertreibt den Gedanken aber am liebsten gleich wieder: Was wäre, wenn Daten verloren gingen oder gestohlen würden? Und – noch schlimmer – was wäre, wenn Daten unwiederbringlich zerstört würden?

Im digitalen Zeitalter ist das Risiko von Datenverlust stets gegenwärtig. Die Menge an elektronisch gespeicherten Daten wächst kontinuierlich Jahr für Jahr. Digitale Daten sind daher von entscheidender Bedeutung: Sie sind das wirtschaftlich höchste Gut eines jeden Unternehmens. Dennoch spielt das Thema Datensicherheit bei den meisten Benutzern immer noch eine untergeordnete Rolle. Kaum ein Unternehmen ist sich des Wertes seiner Daten bewusst. Erst, wenn der Ernstfall – ein unvorhergesehener Datenverlust – eingetreten ist, wird darüber nachgedacht! Umfragen haben ergeben, dass nahezu 90 Prozent aller Daten digital erstellt werden und nur ein Bruchteil davon jemals ausgedruckt wird. Was aber, wenn genau diese Daten nicht mehr verfügbar sind?

Schlafen Sie ruhig

Für einen reibungslosen und sorgenfreien Betrieb ist ein sicheres und leistungs-

Redundanzen bei GIA

Redundanzen der Infrastruktur-Elemente: Alle wichtigen Komponenten (Switches, Routers, Firewalls, DNS-Server, Jumpstations, Communication Gateways, Backup-Server, usw.) sind redundant ausgelegt und damit hochverfügbar. Getrennte In-house-Verbindungen zu den Backbones garantieren eine permanente Verfügbarkeit.

fähiges Rechenzentrum unabdingbar. Mit unseren örtlich getrennten Rechenzentren bieten wir Ihnen die ideale Plattform für Ihre geschäftskritischen IT-Systeme an, damit Sie ruhig schlafen können. Die durch eine hochleistungsfähige Glasfaserleitung verbundenen Rechenzentren erfüllen alle Grundvoraussetzungen für effiziente, ausfallsichere und skalierbare Hosting- und Outsourcing-Lösungen. Sie erfüllen höchste Sicherheitsstandards.

Verschiedene Zutrittsmechanismen stellen sicher, dass nur autorisierten Personen Zutritt gewährt wird. Modernste Brandschutz-, Klima- und USV-Anlagen

garantieren Zuverlässigkeit und Verfügbarkeit. Redundante Netzwerk- und Internetverbindungen zu den Backbones der wichtigsten Provider ermöglichen eine schnelle und permanente Erreichbarkeit. Zu guter Letzt sorgt eine umfangreiche Backup-Infrastruktur dafür, dass auch bei einem Systemausfall keine Daten verloren gehen.

Dank all diesen Vorzügen sind unsere Rechenzentren die optimale Umgebung für Ihre Systeme. Im Bedarfsfall stehen innert Kürze Arbeitsplätze inklusive Netzwerk für Ihre Mitarbeiter bereit, damit ohne grosse Wartezeiten sofort in sicherer Umgebung weitergearbeitet werden kann.

«68 Prozent aller Unternehmen, die einen Computerausfall von mehr als sieben Tagen erlitten, haben ihren Betrieb nie wieder aufgenommen.»»

James Lee Witt
CEO, James Lee Witt Associates

Sichern Sie Ihr Unternehmen vor der IT-Katastrophe: Security Assessment von GIA (siehe Seite 10 oder www.gia.ch).



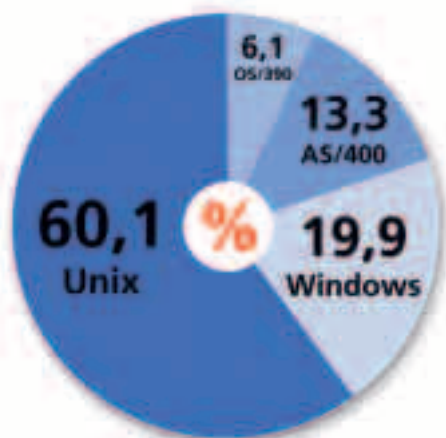
SAP auf Linux – Kompetenzen direkt auf Linux übertragen.

Schon seit über sechs Jahren unterstützt SAP die Linux-Welt; die Nachfrage migrationswilliger IT-Leiter nach der Open-Source-Alternative ist inzwischen grösser als nach jedem anderen Betriebssystem. Zum heutigen Zeitpunkt werden seitens SAP SUSE, Red Hat und Red Flag unterstützt. Andere Linux-Derivate sind nicht zertifiziert.

Bester Ausgangspunkt: Unix

Vor allem bei Anwendern der Unix-Umgebungen bringt die Migration auf Linux mit Intel-basierender Hardware einen wesentlichen Vorteil mit sich, denn in diesen Fällen lässt sich die Unix-Kompetenz der IT-Spezialisten direkt auf Linux übertragen. Das neue System unterscheidet sich aus der Sicht der Administration kaum von den traditionellen Unix-Derivaten (z.B. HP Tru64).

Nur gerade 20 Prozent wechseln aus der Windows-Welt zu Linux. Der Grund dafür ist sicherlich der Wechsel zwischen diesen zwei Welten, der Lern- und Ausbildungsaufwand mit sich bringt.



Unter den SAP-Linux-Migrationen zählt Unix zum häufigsten Ausgangs-Betriebssystem.

Diese Erfahrung hat auch GIA gemacht, denn bei sämtlichen Kundeninstallationen mit Linux war das Quellsystem eine Unix-Umgebung.

Branchen und SAP-Applikationen

Das offene Betriebssystem wird in keiner Branche bevorzugt eingesetzt – laut Angaben von SAP. Es gibt auch keine Anwendung, welche die Kunden bevorzugt auf Linux laufen lassen. Vielmehr ist eine breite Streuung über alle SAP-Applikationen und -Branchenlösungen zu verzeichnen. Viele Kunden haben mit R/3 angefangen und setzen aufgrund der positiven Erfahrungen auch weitere Produkte wie BW (Business Warehouse) und CRM auf Linux ein.

GIA und Linux

GIA GRAPHA-Informatik AG setzt Linux bei folgenden Kunden (insgesamt über 1800 User) erfolgreich ein:

- Müller Martini Schweiz (HP, SUSE Linux, Oracle)
- Müller Martini Deutschland (HP, SUSE Linux, MaxDB)
- GIS AG (HP, SUSE Linux, MaxDB)
- Maag Pump Systems Textron AG (HP, SUSE Linux, Oracle)
- Maag Gear AG (HP, SUSE Linux, Oracle)
- Vereinigte Schweizerische Rheinsalinen AG (IBM, SUSE Linux, MaxDB)
- Habasit AG (HP, SUSE Linux, Oracle)

Doch weshalb entscheiden sich unsere Kunden für den Einsatz von Linux? Nebst der Senkung der Betriebskosten, einer verbesserten Performance, höherer Stabilität und Skalierbarkeit des quell-



Bruno Hafner
Leiter SAP Technology Services GIA
bruno.hafner@gia.ch

offenen Betriebssystems haben zusätzlich folgende Gründe zu einem Wechsel zu Linux geführt:

- Vorhandene Unix-Erfahrung weiter nutzen (der Unix-Kunde tendiert zu Linux)
- Kleine Schnittstellenanpassungen (Unix/Linux)
- Technische Qualität von Linux
- Schlankes, wartungsfreundliches Betriebssystem
- Linux ist durch SAP zertifiziert; die Unterstützung durch den Distributor (SUSE, Red Hat, Red Flag) ist gewährleistet
- Das Betriebssystem gilt bei den Anwendern als zukunftssicher, weil es Open Source und damit unabhängig von der Politik einzelner Anbieter ist

Fazit

GIA baut neben Windows auch weiterhin auf Linux, da die Erfahrungen bezüglich Performance und Stabilität sehr positiv sind und wir den Kunden mit Linux eine Alternative zu Windows anbieten können.

Linux bietet sich vor allem an

- bei Plattform-Migrationen
- bei Neuinstallationen



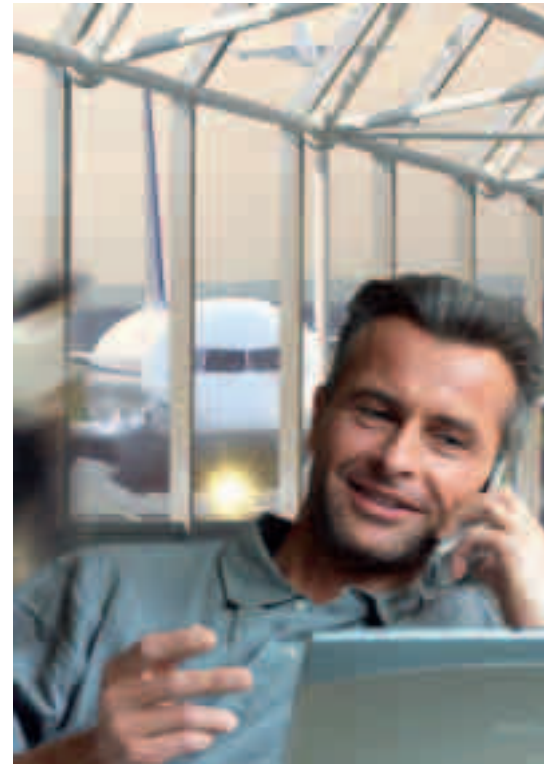
CRM – das Tool zur Philosophie – die GIA CRM-light-Lösung.

Wie Peter Merz im Editorial dieser GIAZETTE geschrieben hat, ist CRM eine Philosophie. Obwohl sich Kundenbeziehungen nicht «technisieren» lassen, ist die Unterstützung durch ein leistungsfähiges Software-Tool unerlässlich!

Was muss ein CRM-Tool können?

Die folgenden Punkte werden von Interessenten immer wieder genannt:

- Zentrale Partnerverwaltung für Interessenten, Kunden, Mitbewerber mit ihren Ansprechpartnern
 - Dublettenprüfung beim Anlegen von Partnerstammdaten
 - Klassifizierung der Partner mit unterschiedlichen Merkmalen
 - Planung und Pflege von Kontakten und Aktivitäten
 - Einfacher Adressimport aus verschiedenen Datenquellen für Marketingaktionen
 - Adressselektionsmöglichkeiten nach beliebigen Merkmalen als Basis für Folgeverarbeitungen
 - Planung und Durchführung von Marketingmassnahmen
- (z.B. Mailingaktion mit Planung der telefonischen Nachfassung)
 - Ermittlung von KPI-Werten (Key Performance Indicator) für Marketingkampagnen (Kampagnenkosten/resultierte Auftragssumme)
 - Terminkalender-Integration und Synchronisation mit MS Outlook
 - Grafische Analyse der Angebotspipeline mit gewichtetem zu erwartendem Auftragsseingang nach Marktleistung
 - Übersichtliche Kontakthistorie
 - Kundenstamblatt mit sämtlichen relevanten Beziehungsinformationen
 - Zugriffsmöglichkeit auf die CRM-Funktionen via Internet

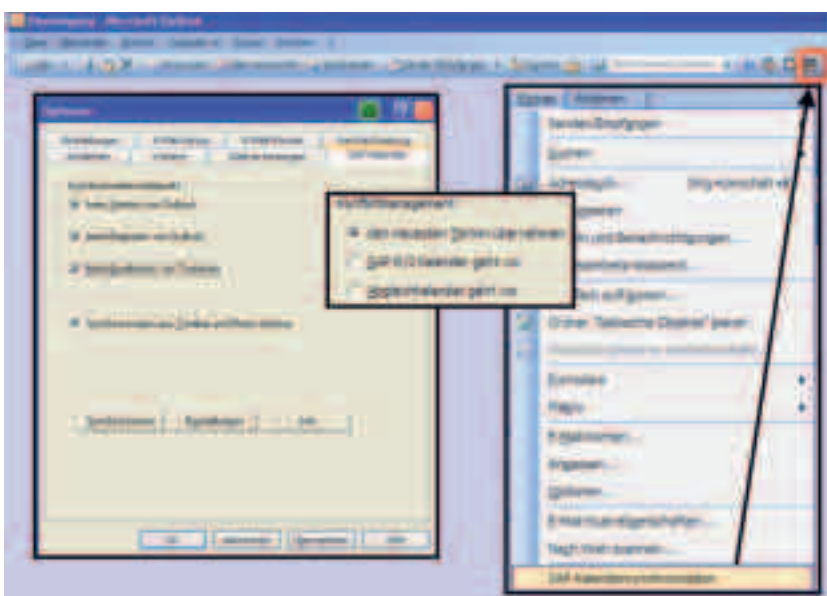


Was bietet die CRM-light-Lösung von GIA?

Mit CRM-light haben wir zusammen mit unseren Kunden ein abgerundetes und für KMU geeignetes CRM-Tool entwickelt, welches einerseits auf den Vertriebsunterstützungsfunktionen von mySAP ERP und andererseits auf von GIA entwickelten Zusatzkomponenten basiert.

Wo liegt der Nutzen dieser Lösung?

- Sämtliche Informationen auf einen Blick
- Intuitiv bedienbar
- Volle Integration ins vorhandene SAP System
- Keine Zusatzsoftware und somit auch keine Schnittstellen notwendig
- Terminsynchronisation mit MS Outlook
- Wirkungsvolle Systemunterstützung der CRM-Philosophie
- Einsteigerpaket – bei wachsenden CRM-Anforderungen steht dem Einsatz der SAP CRM-Lösung nichts im Wege



Kalendersynchronisation mit MS Outlook

Effiziente Datenhaltung – optimale Verwaltung und Speicherung der Daten.

Kennen Sie das? Die Menge an neu erzeugten Daten nimmt jährlich exponentiell zu und es wird immer schwieriger und kostenintensiver, die Daten zu verwalten. Es wird Zeit, sich mit dem Thema der effizienten Datenhaltung auseinanderzusetzen.

Es gibt drei Hauptgründe, die dafür sprechen, sich mit dem Thema der effizienten Datenhaltung zu befassen:

- Zunahme der strategischen Wichtigkeit der Daten und deren Verfügbarkeit.
- Der im IT-Budget wachsende Kostenblock für den Betrieb der Speichersysteme.
- Missverhältnis von «aktiven» (geschäftrelevanten) und «inaktiven» (geschäftneutralen) Daten. Untersuchungen zeigen, dass bereits nach einem Monat auf 80 Prozent der erzeugten Daten nicht mehr zugegriffen wird.

Das Information Lifecycle Management (ILM) beschäftigt sich mit den bereits erwähnten Punkten und verfolgt die Vision «optimale Verwaltung und Speicherung der Daten entsprechend ihrem Wert für das Unternehmen». Die aus dieser Vision abgeleiteten Zielsetzungen können erreicht werden, indem die Bereiche Mensch, Prozess, und Technik betrachtet werden.

Alle Mitarbeitenden müssen bei der Erzeugung von Daten für die Wichtigkeit der Informationen sensibilisiert werden. Es sind Prozesse zu definieren, über welche die Klassifizierung und die Aufbewahrung der gespeicherten Daten



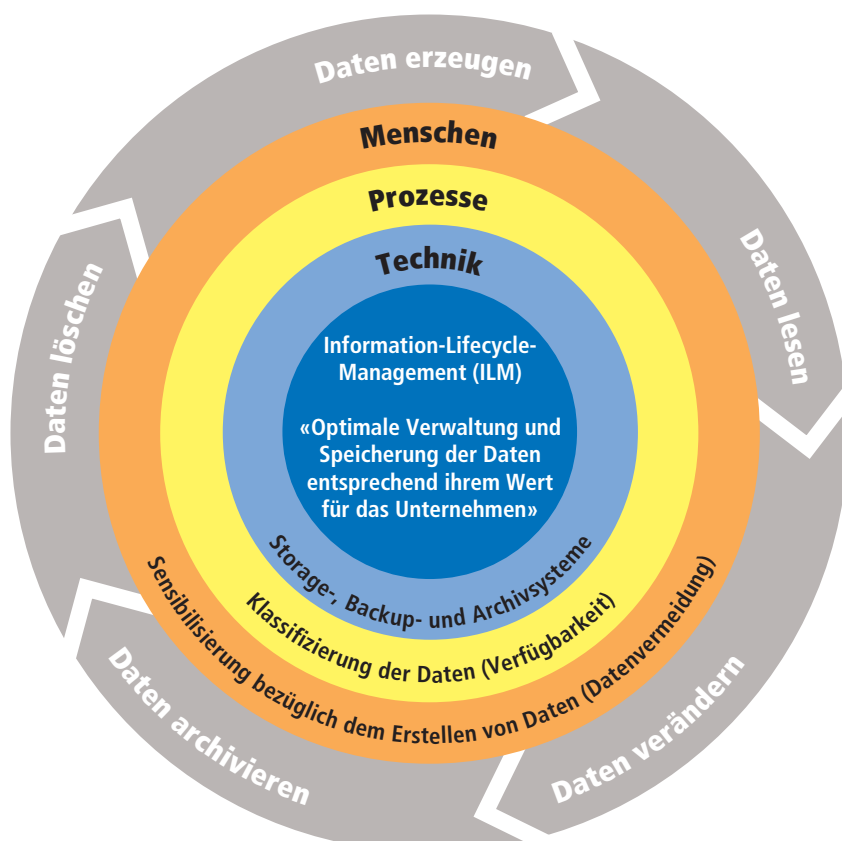
geregelt werden. Immer wichtiger werden dabei auch die gesetzlichen Aufbewahrungspflichten für elektronische Daten. Und als Letztes sind intelligente Speicherumgebungen einzusetzen (Technik), welche die Daten entsprechend ihrem Wert für das Unternehmen automatisch auf die optimalen Speichermedien auslagern.

Es gibt keine allgemein gültige und umsetzbare Lösung für das effiziente Datenhandling. Zwischen der einmaligen «Datenaufräumaktion» und dem komplexen Datenarchivierungssystem liegen zahlreiche Facetten. Eines aber haben alle Lösungen gemeinsam – die Implementierung einer optimalen Speicherarchitektur beginnt mit der genauen Analyse Ihrer Datenbestände. Hierbei unterstützt Sie GIA mit adäquaten Tools, und aufgrund der Resultate wird mit Ihnen die für Sie optimale Speicherarchitektur erarbeitet.

Zitat

«**Electronic archives are the memory of the information society.**»

Erkki Liikanen
Ehemaliger EU-Kommissar
für die Informationsgesellschaft



E-Procurement – elektronische Plattform vereinfacht die Kommunikation.

Müller Martini ist einer der weltweit führenden Anbieter von Maschinen und Anlagen für die grafische Druck- und Weiterverarbeitungsindustrie. Das Familienunternehmen beschäftigt insgesamt 4'000 Mitarbeiter.

E-Procurement, die elektronische Umsetzung des Bestellabwicklungs- und Rechnungsprozesses. Es gibt drei Integrationsstufen: Mailbestellung aus SAP, Nutzung einer ASP-Lösung (Application Service Provider), vollintegrierte B2B-Lösung. Bei der ASP- und der B2B-Lösung erfolgt der Austausch von Bestellung, Auftragsbestätigung und Rechnung in elektronischer Form.

Umsetzung / Ausbau der Lösung

Seit der ersten Anbindung eines Lieferanten im ersten Quartal 2001 folgten noch 15 weitere, die vollintegriert, und 12, die ASP-angebunden sind. Diese Anbindungen auf Müller Martini Seite wurden alle durch GIA realisiert; weitere sind geplant.

Besonderheiten der Lösung

Konsequente Umsetzung der E-Procurement-Strategie, kontinuierlicher Ausbau der Anzahl vollintegrierter Lieferanten über mehrere Jahre hinweg.

Ziele

Ausschöpfen des Rationalisierungspotenzials durch die «Elektrifizierung» der operativen Bestellprozesse durch Reduktion der Material- und Bestellabwicklungskosten, Reduktion der Durchlaufzeit, Erhöhung der Prozesssicherheit, Lieferantenkonzentration.

Umsetzung

Anzahl elektronische Bestellungen: 40'000 pro Jahr, Anteil elektronische Bestellungen: 30 Prozent des externen Beschaffungsvolumen, 95 Prozent des

Müller Martini internen Beschaffungsvolumens.

Interview

Warum entschied sich Müller Martini für diese Lösung?



«Diese strategische Umsetzung vereinfacht die Kommunikation zwischen uns und unseren Lieferanten. Unabhängig davon, welche ERP-Lösung der Lieferant hat, die Anbindung ist dank der elektronischen Transaktionsplattform Conextrade (Swisscom IT Services) immer gewährleistet.»

Dieter Bracher
Leiter Konzernbeschaffung
Müller Martini

Wie sieht es aus mit der konkreten Kosteneinsparung?

«Die Kosteneinsparung beträgt mindestens CHF 15.– pro Bestellvorgang. Die Initialinvestitionen waren in weniger als 24 Monaten amortisiert. Je mehr Lieferanten an dieses System angebunden sind, desto höher fallen die Einsparungen aus.»

Sind Sie mit der Umsetzung dieser Strategie (Kontinuität) zufrieden?

«Mit dem ersten Partner hatten wir die grössten Hürden zu überwinden (bedingt durch das nicht handelsübliche ERP-System des Partners), danach lief die Umsetzung reibungslos.»

Wie sieht es aus mit der Wirtschaftlichkeit und der Materialwirtschaft?

«Die Wirtschaftlichkeit war zu jedem Zeitpunkt oberstes Gebot. Es werden nur Lieferanten angebunden, die ausreichend Bestellungen haben. Bei den heutigen schmalen Ressourcen ist es wichtig, nicht wertschöpfende Tätigkeiten so gut wie möglich zu automatisieren.»

«Bei unserer Strategie konzentrieren wir uns auf direktes Material (Maschinenteile, Antriebe) und nicht auf indirektes Material wie beispielsweise das Büromaterial, worin wir tendenziell weniger Potenzial sehen.»

Würden Sie diese Strategie wieder einführen?

«Ja, diese Strategie würde Müller Martini sofort wieder einführen.»

Wie wichtig ist es für Müller Martini, dass Lieferanten an diese Plattform angebunden sind?

«Heute betrachten wir dies als ein wichtiges Entscheidungskriterium in der Zusammenarbeit mit Lieferanten.»

Besten Dank für das Gespräch.

Pro/ENGINEER Wildfire 3.0 – schnell, effizient, intuitiv und absolut zuverlässig.

Schnell und effizient beim Modellieren und Zeichnen. **Leicht** und intuitiv zu erlernen. **Stark** und absolut zuverlässig.

GIA ist der grösste Schulungspartner von PTC in der Schweiz. Über die letzten sechs Jahre hinweg wurden jährlich zwischen 100 und 400 Kursteilnehmer ausgebildet. Mit den zertifizierten Trainern, die neben breiter Trainingserfahrung verfügen, bietet GIA in dem zentral gelegenen CTP-Schulungszentrum eine qualitativ hochwertige und praxisorientierte Ausbildung an. Mit der 3D-Produktentwicklungslösung Pro/ENGINEER bringen Konstrukteure

und Ingenieure Spitzenprodukte schneller zur Marktreife. Durch die Bereitstellung einer Plattform, welche die Entwicklung innovativerer und attraktiverer Produkte ermöglicht, flexible und konfigurierbare Produkte generiert und die unternehmensweite Konstruktionszusammenarbeit fördert, verschafft Pro/ENGINEER echte Wettbewerbsvorteile.

Sie konstruieren bereits auf einem 2D-beziehungsweise 3D-CAD-System und haben Interesse an der neuen Version

Pro/ENGINEER Wildfire 3.0? Dann überzeugen Sie sich selbst an einem unserer kostenlosen Workshops.

Nach nur einem Nachmittag modellieren und zeichnen Sie selbstständig mit Pro/ENGINEER Wildfire 3.0.

5 gute Gründe für Wildfire 3.0

- Noch schnellerer Skizzierer mit Skizzenpalette
- Neuartige Muster und Musteroptionen
- Noch schnellerer, intuitiver Baugruppenmodus
- Schattierte Ansichten und Zeichnungsvorlagen
- Erweiterte dynamische Blechteilmodellierung

Wir sind überzeugt, dass sich diese kostenlose «Probefahrt» für Sie auszahlt, und freuen uns auf Ihre Anmeldung. Melden Sie sich noch heute an und sichern Sie sich Ihren Platz.

Anmeldung: www.gia.ch/cad

CHF 11'000.– sparen beim Kauf von Pro/ENGINEER mit kostenlosem Zusatzmodul* – www.gia.ch/cad



Mit Vollgas durchstarten

10 GRÜNDE
warum Sie mit
Pro/ENGINEER
schneller ans Ziel
kommen

Mit Pro/ENGINEER Wildfire kommen Sie 3-mal schneller** ans Ziel als mit anderen CAD-Systemen – und das zum gleichen Preis. Hier der Beweis: www.gia.ch/cad



* Angebot für Neukunden gültig bis 30. September 2006. Weitere attraktive Angebote für Bestandskunden unter www.gia.ch/cad

** Basierend auf unabhängigem Vergleichstest – siehe www.ptc.com • Parametric Technology GmbH • +49 (89) 32106-0 • Information@ptc.com

Dokumentendruck – effizienteres Drucken aus SAP bei HOWAG.

Dokumente werden mit unterschiedlichen Werkzeugen und Programmen erzeugt und bearbeitet. Ihre Herkunft sind zum Beispiel Textverarbeitung, Tabellenkalkulation oder CAD-Systeme. Beim Druck von SAP-Belegen (Bestellung, Fertigungsauftrag) sollen auch die mit dem Material verknüpften Dokumente (Zeichnungen) gedruckt werden. Die SAP Lösung «Dokumenten-Management-System» macht dies möglich.

HOWAG Kabel AG bestätigt den erfolgreichen Einsatz für die Dokumentenbestellung, für die Fertigungsaufträge sowie für die Bestellungen.

Was veranlasste HOWAG Kabel dazu, nach einer Lösung zu suchen, die es erlaubt, gemeinsam mit den SAP Belegen, auch nicht SAP Dokumente auszu-drucken?

«Im Zuge der Qualitätssicherung und der Rückverfolgbarkeit von mitgeltenden Informationen zu Beschaffung und Fertigung müssen wir in Zukunft den direkten Link von SAP Beleg zur Information (Dokumente) gewährleisten. Weiter müssen wir alle Dokumente digitalisieren, die anschließend nach Bedarf automatisch verarbeitet werden.»

Worin liegt der entscheidende Vorteil der GIA Dokumentendruck-Lösung?

«Weder für die Dokumentenverwaltung noch für das Druckmanagement ist eine Zusatzsoftware notwendig und somit fallen auch keine zusätzlichen Lizenzkosten an. Die Daten werden auf dem internen Server abgelegt und verwaltet.»

Wie kommt die GIA Dokumentendruck-Lösung zur Anwendung?



«Automatisches Drucken von geltenden Dokumenten in der Beschaffung, für die Bestellung und in der Fertigung und die Produktionsunterlagen zum Fertigungsauftrag. Da diese Dokumente mit dem Materialstamm verknüpft und somit für alle User einsehbar sind, kann jeder User zu jeder Zeit die entsprechenden Informationen zum Artikel einsehen und darüber Auskunft geben.»

Martin Wernli
Leiter AVOR & Logistik
HOWAG Kabel AG

Worin sieht HOWAG den konkreten Nutzen?



«Es ist kein manuelles Bereitstellen von Dokumenten mehr notwendig. Fehler beim Bereitstellen der Dokumente werden eliminiert.»

Rolf Lüscher
Geschäftsführer
HOWAG Kabel AG

Um wie viel konnte der Aufwand für die Dokumentenbereitstellung reduziert werden?

«Um ca. 40 Prozent in der Arbeitsvorbereitung und im Einkauf.»

Vorteile und Nutzen

- Die manuellen Tätigkeiten – Aufrufen und Drucken der Dokumente über Objektverknüpfungen (Material) oder Dokumenteninfosätze können auf ein Minimum reduziert werden
- Minimierung der Fehlerquote bei der Zusammenstellung der Dokumente und Belege
- Es ist keine Anbindung eines Plotsystems erforderlich
- Keine zusätzlichen Lizenzkosten. Die Bearbeitung und der Druck der verwendeten Dokumente (Dateitypen) erfolgen mit der zur Verfügung stehenden Software

www.patchkabel.ch

Ganzheitlicher Ansatz – Raum geben mit Pro/ENGINEER.

Produkte von der Idee bis zur Marktreife als Dienstleistung zu entwickeln, ist vielleicht keine ganz neue Idee. Doch die Art und Weise, wie Sedax AG in Uster diese Aufgabe angeht, ist unkonventionell, durchdacht und sehr erfolgreich. Der ganzheitliche Ansatz von Pro/ENGINEER hat das Team von Beginn an auf seinem Weg begleitet.

Die Tätigkeiten von Sedax AG reichen von der Vorstudie über Projektdefinition, Entwicklung, Herstellung/Produktion bis Marketing- und Servicesupport. Ingenieurdienstleistungen werden vorwiegend für die Maschinen-, die Elektro- und die Metallindustrie erbracht. Die entwickelten Produkte sind vielfältig: von der Strukturanalyse für Schleifmaschinen über Druckflaschenprüfanlagen, medizintechnische Geräte, Unterwasserreinigungsgeräte und Bedienpanel für Reinigungsgeräte sowie Haustechnikkomponenten inklusive Industriedesign bis hin zu Vorrichtungen und Prüflehren.

Mensch – Technik – Organisation

In der Kette Mensch – Technik – Organisation sind alle drei Glieder gleichwertig: Weil aussergewöhnliche Leistungen nur entstehen, wenn das Potenzial aus Know-how, Kreativität und Intuition in gleichem Masse gefördert wird, gibt man den Menschen Platz und Zeit, nicht nur ihr Fachwissen zu erweitern, sondern auch ihre Persönlichkeit zu entwickeln. Die Unternehmensorganisation mit flacher Hierarchie, projektweise wechselnden Teams, Satellitenteams in Kundennähe und offenen Türen trägt dazu bei, dass sich dynamische Arbeitsprozesse entwickeln und unkonventionelle, unerwartete und sehr wirksame Lösungen entstehen. Alle Arbeitsplätze sind mit modernster Kommunikationstechnik ausgestattet. Für die Produkt-

entwicklung nutzt man seit der Unternehmensgründung Pro/ENGINEER von Parametric Technology Corp. Heute sind bei Sedax acht Lizenzen für Pro/ENGINEER in verschiedenen Versionen im Einsatz. Zusätzlich arbeitet man mit der Projektverwaltung Intralink und dem Modul ISDX 2 (Interactive Surface Design Extension), mit dessen Hilfe man auch komplexe Kurven und Freiformflächen dynamisch erzeugen kann – ganz einfach innerhalb von Pro/ENGINEER. Dabei kann man Beziehungen zwischen mehreren Elementen festlegen und auf diese Weise fast intuitiv das Aussehen von Objekten bestimmen.

Zeitgewinn durch Variantenkonstruktion

«Ich habe schon vorher mit dieser Software gearbeitet, deshalb fiel die Entscheidung leicht.»

Auch den Betreuer Sergio Spangaro von GIA GRAPHIA-Informatik AG kennt Herbert Wetzel schon seit vielen Jahren.

«Hier spielt nicht nur die Leistungsfähigkeit des CAD, sondern auch die gute persönliche Beziehung eine wichtige Rolle. Insofern hat die Arbeit eines Systemhauses viel mit unserem Business gemeinsam.»

Sagt Herbert Wetzel und verweist auf die Zuverlässigkeit der Hotline, die effi-



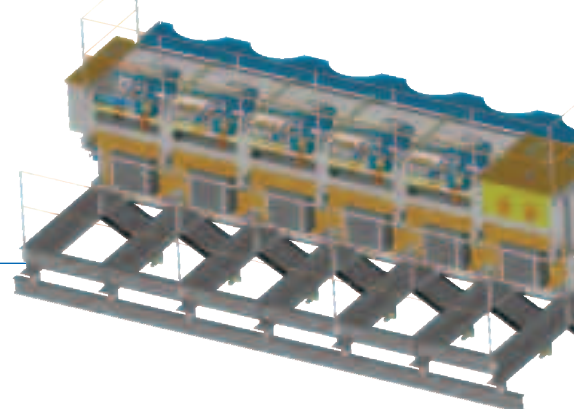
«Wir arbeiten kontinuierlich daran, unsere vielfältigen Kompetenzen weiter zu entwickeln. In diesem Sinne sind uns die Entwickler von Pro/ENGINEER sehr ähnlich. Als Systemhaus hat GIA GRAPHIA-Informatik AG die Aufgabe, uns immer wieder aufzuzeigen, wo PTC steht und wie wir profitieren können. Das klappt hervorragend und hilft uns, unsere ehrgeizigen Ziele zu erreichen.»

Herbert Wetzel
CEO
Sedax AG

Sedax bedeutet: «S» Solution, «E» Engineering, «D» Dienst, «A» am, und «X» steht für Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter und für alle Menschen im Umfeld des Unternehmens. Das 18-respektive 25-köpfige Team (18 Mitarbeiter, 7 mit Mandat) erbringt Ingenieurdienstleistungen für Firmen in der Maschinen-, der Elektro- und der Metallindustrie. Dabei setzt man auf ganzheitliches Vorgehen: Die Faszination für Technik wird gelebt, das Wissen um die Bedeutung von Design wird gefördert und das tiefe Verständnis für die Kraft der Intuition wird kultiviert. Pro/ENGINEER ist als Werkzeug und Methode von Anfang an dabei.

www.sedax.ch

s e d a x
systemhaus engineering ag



zienten Schulungen und die kompetente Betreuung bei der Installation von Updates durch Sergio Spangaro und sein Team. Ein Projekt von Sedax AG ist in den meisten Fällen nicht ein einzelnes Produkt, sondern eine ganze Produktreihe. Herbert Wetzler:

«Da ist es besonders wichtig, dass sich die Entwicklungszeit bei jeder neuen Variante rapide verkürzt. Das motiviert den Konstrukteur und das ganze Team. Wir dokumentieren diese Zeitgewinne sehr sorgfältig.»

Ein gutes Beispiel für diese Einsparung ist ein grosses Projekt für Wärtsilä, einen führenden finnischen Maschinenbaukonzern mit den Schwerpunkten Marine, Kraftwerk und Service. Für die Zweitakt-Schiffsdieselmotoren waren externe Schutzkomponenten für die Direkteinspritzung zu entwickeln. Kraftstoff und Servoöl gelangen durch ein «Common Rail System» unter hohem Druck in den Motor, und die von Sedax AG entwickelten Komponenten schirmen die Kraftstoff- und Servoölleitungen ab, um die Umgebung des Motors bei eventuellen Leckagen zu schützen. Wärtsilä benötigt solche Komponenten (von 8'000 kg bis 20'000 kg schwer) für verschiedene Motorentypen. Hier half Pro/ENGINEER, die Entwicklungszeit pro Variante drastisch zu verkürzen, die Software bietet die Möglichkeit, verschiedene Grössen in einer Konstruktion zu parametrisieren sowie Abhängigkeiten und Hierarchien zwischen Bauteilen zu definieren. Bei einer Projektlaufzeit von 3 bis 4 Mannjahren ergeben sich erhebliche Einsparungen. Um dem Kunden alles aus einer Hand liefern zu können, ist Pro/ENGINEER nicht nur ein Werkzeug, sondern eine der Arbeitsmethoden, um auch solch umfangreiche Projekte anzugehen. Die Ingenieure werden von der ersten Skizze über die Konstruktion verschiedener Varianten bis hin zur Simulation von Abläufen und zur Erzeugung von Fertigungs- und Präsentationsunterlagen unterstützt.

ERP-Einführung – fixe Kosten, fixer Termin, ein Beispiel aus der Praxis.

Wie wird eine ERP-Lösung evaluiert? Wie wird ein ERP-Projekt erfolgreich auf Termin und zu fixen Kosten eingeführt? Wie sind die Erfahrungen nach einem Jahr Betrieb?

Am 5. April 2006 zeigte jura cement in Wildegg ihr Praxisbeispiel zusammen mit ihrem Partner GIA GRAPH-Infomatik AG und demonstrierte, wie ein KMU erfolgreich seine ERP-Struktur auflösen kann.

Die zahlreich angereisten Teilnehmer waren zufrieden, wie die Aussagen belegen:

«Aus diesem Praxisbeispiel konnte ich mir von der ganzen ERP-Einführung einen guten Überblick erwerben und viele Informationen und Erfahrungswerte mitnehmen.»

Ruedi Furrer
Leiter Finanz- und Rechnungswesen
HASTAG



«Dieser Anlass war sehr informativ und hat mir gut gefallen. Eindrücklich war, dass innert kurzer Zeit ein solch enormes Projekt durchgeführt werden konnte und dabei Termin wie auch Kosten eingehalten wurden. Die Projektorganisation von jura cement zusammen mit GIA hat mich überzeugt.»

Peter Siegenthaler
Betriebsleiter und Vizedirektor
SEEWER AG

«Aus den Erfahrungswerten von Herrn Gyr, Projektleiter bei jura cement, konnte ich viel profitieren. An einem Praxisbeispiel mitzuerleben, wie es in Wirklichkeit aussieht, das war für mich sehr eindrücklich und spannend. Er hat den eingesetzten Arbeitsaufwand, die finanziellen Mittel bis zu den zwischenmenschlichen Problemen in einem Projekt sehr transparent aufgezeigt.»

Stephan Zeltner
Betriebsleitungsassistent
SEEWER AG

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.gia.ch

AGENDA

KMU-Dialog 2006

Fachhochschule
Nordwestschweiz
Riggenbachstrasse 16
4600 Olten

- 13. September 2006
Barcode und RFID
- 15. November 2006
Wissens- und
Dokumentenmanagement

Anmeldung und Informationen:
www.kmu-dialog.ch

CAD-Event

GIA GRAPHA-Informatik AG
Peyermattstrasse 3
4665 Oftringen

- 21. Juni 2006
PDM für KMU

Impressum

Herausgeber

GIA GRAPHA-Informatik AG
4665 Oftringen

Redaktion

Silvan Wyser
silvan.wyser@gia.ch
Tanja Fulginiti
tanja.fulginiti@gia.ch

Redaktionsadresse

GIAZETTE
GIA GRAPHA-Informatik AG
Peyermattstrasse 3
4665 Oftringen
info@gia.ch
www.gia.ch

Gestaltung

Gamper-Werbung
www.gamper-werbung.ch
5745 Safenwil

Druck

Multicolor Print AG
www.multicolorprint.ch
6341 Baar

Copyright

GIA GRAPHA-Informatik AG
Nachdruck auf Anfrage und
mit Quellenangabe

Das Kundenmagazin von
GIA GRAPHA-Informatik AG
erscheint in deutscher
Sprache in einer Gesamtauflage
von 2'500 Exemplaren.