

Weiterbildung bitte!

Gratis-Messe-Referate sind gefragt.

Von Martina Dalla Vecchia

Die ERP-Messe topsoft vom 9. März 06 in Bern bot ein vielseitiges Referatsprogramm. Von ERP über CRM bis hin zu Google-Adwords konnten sich die Messebesucher gratis weiterbilden. Experten aus der Praxis haben in 30 Minuten wesentliche Punkte zusammengefasst und standen auch im Anschluss an das Referat für Fragen bereit. Zusammengesellt und präsentiert wurde das Tagesprogramm vom Fachverlag BPX.

280 Messebesucher haben die Gelegenheit zur konzentrierten Weiterbildung genutzt. Die Feedbacks zu den Inhalten waren durchwegs positiv. Optimierungspotential liegt noch in der Raumtechnik und Akustik. Denn bei einer Messe herrscht ein rechter Geräuschpegel, der hier unglücklicherweise auch im Referatsraum zu vernehmen war. Aber nichts desto trotz konnten die Teilnehmer viele wichtige Informationen und Praxistipps mit nach Hause nehmen.

Impressionen aus dem Referatsprogramm

Marcel Siegenthaler www.fhnw.ch, www.topsoft.ch

Trends in der Software-Auswahl

ERP-Systeme haben klare länderspezifische Besonderheiten. Aus diesem Grund ist es auch nicht ratsam ein System im Ausland zu erstehen. Der Trend geht eindeutig zu bewährten ERP-Systemen, um möglichst wenig Anpassungsbedarf zu generieren. Da der Markt an ERP-Systemen recht unübersichtlich ist, ist es wichtig, sich für die Grobauswahl genügend Zeit zu lassen. Die hier investierte Zeit kann sich mehrfach lohnen, wenn dadurch aufwendige Anpassungen später unterbleiben. Aktuelle Schlagwörter im ERP-Umfeld sind RTE Realtime Enterprise, ASP Application Service Providing und OSS Open Source Software. Besonders RTE macht von sich reden. Ziel ist es, einen aktuellen Überblick über die Geschäftsprozesse zu erlangen. Bevor man sich in diese Richtung wagt, sollte eine klare Abwägung des Nutzens erfolgen, denn dieser Service hat seinen Preis.

Bruno Neeser www.i2sconsulting.ch

Tipps und Tricks für den ERP-Projektleiter

Vielsagend war bereits das Einstiegsbild: Der Projektleiter (als Puppe) wird von vielen Zahnstochern gepiekt. Und das ist die Realität. Als Verantwortlicher für ein ERP-Projekt werden von vielen Seiten Erwartungen gestellt. Zentral sind die Sachziele (laufende Software), das Budget und der Zeitrahmen. Aus Erfahrung propagiert Bruno Neeser ein Vorgehen, das sich strikt an Meilensteinen orientiert. So werden für jede Projektphase messbare Ergebnisse definiert, die am gesetzten Meilenstein abgearbeitet sein müssen. Das Verschleppen von diesen Tätigkeiten wird zu einem späteren Zeitpunkt im Projekt zum Bumerang. Darüber hinaus gibt es immer eine Reihe von Budgetposten, die gerne bei der Planung vergessen gehen, wie Schulung, temporäre Doppelpflege von Systemen, die Datenaufbereitung etc. Allein schon aus diesem Grund ist es sinnvoll, einen erfahrenen Berater in die Planungsphase mit einzubeziehen.

Marc Fischer www.fsdz.ch

Rechtsaspekte bei elektronischem Dokumenten Management und Archivierung

Dokumente erstellen ist einer der Prozesse, die täglich tausendfach in Unternehmen ablaufen. Aber: Kaum jemand macht sich Gedanken, was mit diesen Dokumenten geschieht, wie sie zu klassifizieren sind und was später von ihrem Inhalt wieder wichtig sein könnte. Häufig hört man den Hinweis, dass es hierfür ja auch noch keine rechtlichen Grundlagen gibt. Dies ist falsch! Es gibt gesetzliche Vorschriften zum Umgang mit elektronischen Dokumenten. Und diese werden die Führungskräfte in Zukunft noch sehr beschäftigen.

Zum Fachkongress [telematiktage 2006](#) ist ein [Praxisleitfaden „Records Management“](#) erschienen, der die Sorgfaltspflicht für Führungskräfte detailliert darstellt.

Martin Dalla Vecchia www.dallavecchia.com, www.bpx.ch

Neukundengewinnung mit Google-Anzeigen (Google-AdWords)

Sie wollen eine Reise buchen? Sie wollen Geld anlegen? Sie wollen ein Buch kaufen? Der erste Schritt führt Sie zu Google, die meist genutzte Suchmaschine im Internet. Um als Unternehmen mit Produkten oder Dienstleistungen gefunden zu werden, gibt es zwei Wege: 1. Die Website erscheint im Suchergebnis (Organisches Listing) von Google oder 2. Es erscheint eine Text-Anzeige mit dem Link zum Unternehmen (AdWords).

Im ersten Fall ist es wichtig, die eigenen Website auf mögliche Suchbegriffe hin zu optimieren. Zentral sind hier der Seitentitel, Meta-Tags, Text und Links. Wichtig: Nur im von Google erlaubten Rahmen!

Die Anzeigen können über Website Google-AdWords realisiert werden. Die Einrichtung ist einfach und mit 7,50 Franken kostengünstig. Kniffliger wird es beim „Feintuning“ der Anzeigen. Hier ist es wichtig, regelmässig die Berichte anzuschauen oder mit Experten zusammen zu arbeiten. Fachleute erkennt man u.a. am Google-Zertifikat (Certified Google Advertising Professional).

Ulrich Moser www.apis-security.com

Richtiger Ansatz für IT-Sourcing

Kaufen oder selber machen? Das ist hier die Frage. Gerade für Unternehmen, die sich sehr auf ihr Kerngeschäft fokussieren ist das Outsourcen von IT-Diensten ein interessantes Feld. Basis einer jeden Überlegung zum Auslagern von Geschäftstätigkeiten ist die Prozessanalyse. Aus dieser Analyse wird ersichtlich, ob man etwas outsourcen (einfaches, strategisches und selektives Sourcing) oder selber betreiben sollte.

Das einfache Sourcing bezieht sich hierbei auf standardisierte Basisprozesse wie zum Beispiel Netzwerk, Telefonie und Arbeitsplatzumgebungen. Das strategische Sourcing bezieht sich in der Regel auf Support-Prozesse wie Rechnungswesen oder den Betrieb eines Rechenzentrums. Beim selektiven Sourcing bewegt man sich bereits in Richtung Kunde und lagert Dienste, die eine hohe Verfügbarkeit bedingen (z.B. Web-Shop, B2B-Dienste) aus. Worauf man im Detail bei einem IT-Sourcing-Projekt achten sollte hat der Referent in einem [BPX-Booklet „IT-Sourcing“](#) zusammengefasst.

Gerd Frera www.geraconsult.com

Mobile Business

Mobile Business ist bereits seit längerem immer wieder in den Schlagzeilen, doch jetzt ist die Zeit reif! Die technischen Voraussetzungen in der Schweiz sind ideal, um die mobile Anbindung zu realisieren. Im Fokus stehen hier vor allem Dienste, die die mobile Anbindung von Mitarbeitern (B2E) ermöglichen. Andere Business-Modelle (B2B oder B2C) sind zwar möglich, haben sich aber noch nicht im grossen Stil durchgesetzt. Beim B2E geht es in erster Linie um Personal Information Management, das es den Mitarbeitern ermöglicht, von überall auf Daten und Applikationen zuzugreifen. Grösstes Manko in diesem Bereich ist die User-Security. Hier wartet man noch auf „dubbeli-sichere“ Konzepte. Bis dahin hilft permanente Aufmerksamkeit und der Einsatz von PIN-Nummern.

Andreas von Gunten www.andreasvongunten.com

Business Applikationen On Demand (ERP, CRM)

Das neue Stichwort, wenn es um Business Applikationen on Demand geht, heisst „Software as a Service“ kurz SaaS. Inhaltlich ist es eine Weiterführung des ASP-Gedankens (Application Service Providing) bei dem es um Software aus der Steckdose geht. Dieser Ansatz kann besonders für kleinere Unternehmen sehr interessant sein, da man Software genau so einkaufen kann, wie man sie braucht. Gleichzeitig profitieren die Kunden vom hohen Serviceangebot der Dienstleister. Beispiele aus Sicht von Andreas von Gunten sind www.salesforce.com und www.writely.com. In beiden Fällen kann die Software als Gratisdemo getestet werden.

Carlos Rageth www.bebridge.ch

CRM = Software x Kultur im Quadrat

Hinter dem Wechsel von einem alten zu einem neuen CRM System steht mehr als nur die Installation auf der Hardware und die Realisierung der Datenmigration. Eine CRM-Applikation ist die klassische Anwendung für Grossgruppen. Die verschiedensten Abteilungen greifen hier zu: Verkauf, Backoffice, Call Center, Kundendienst, Marketing etc. Studien haben gezeigt, dass 85-95% der Mitarbeiter eine solche Umstellung gut aufnehmen, wenn man sie richtig heranzuführt. Lediglich bei 5-10% der Mitarbeiter handelt es sich - im Durchschnitt - um Querdenker. Damit die Umstellung erfolgreich über die Bühne geht und das neue System auf breite Akzeptanz stösst ist somit eine rechtzeitige Einbindung aller Beteiligten – vor allem der Querdenker - essentiell. Darüber hinaus sollte die CRM-Lösung immer wieder im Focus stehen und deren Vorteil für alle klar kommuniziert werden.

Was genau unter CRM zu verstehen ist, wie man ein CRM-System evaluiert und sicher einführt wird im [BPX-Booklet „CRM für KMU“](#) von Fachexperten übersichtlich dargestellt.

Alle Referate können von der Website www.topsoft.ch angefordert werden. Die BPX Booklets findet man direkt unter www.bpx.ch/shop.

Zeichen: 7379