

Sta*Ware

Komplettlösungen für KMUs



Anforderungen an die Software zur Unterstützung und Optimierung der Firmenkommunikation und -prozesse sind komplexer als meistens vermutet. „Oft werden für die einzelnen Unternehmensaufgaben verschiedene Lösungen eingesetzt“, weiß Christian Paucksch, Geschäftsführer des Starnberger Softwareherstellers Sta*Ware.

So seien KMUs oft mit einem historisch gewachsenen Wildwuchs aus CRM-Software, Dokumenten-Management-Systemen

(DMS), ERP-Software, Projekt-Management-Software (PMS) sowie Anwendungen für Business Process Management (BPM), Collaboration und Enterprise Content Management (ECM) konfrontiert. Nicht zu vergessen: e-Mail und Terminkalender als klassische Tools der Mitarbeiter. „Die Integration dieser Einzellösungen ist in der Praxis aufgrund mangelnder Kompatibilität kostenintensiv und zeitaufwändig“, sagt Christian Paucksch.

Erst die Integration aller Funktionen in einer Software mit durchgängigen Prozessen, wie das InfoCenter von Sta*Ware sie liefert, bringe die geforderte Transparenz und Effektivität. ■

Sta*Ware
www.staware.com

Orlando

Kosten sicher unter Kontrolle

Eine wirksame Kostenkontrolle kann das Tappen in die Kostenfalle verhindern. Der befürchtete Mehraufwand ist in der Buchhaltungssoftware Orlando FIBU gering, weil dort standardmäßig bereits eine Kostenrechnung enthalten ist, die mit optionalen Zusatzmodulen noch erweitert und zum mächtigen Controlling-Instrument ausgebaut werden kann. So können Kosten auf Kostenstellen oder Kostenträger gebucht werden, im Fall von Einzelkosten sogar auf Kostenstelle und Kostenträger gleichzeitig. Da die Buchung von Belegen in der Finanzbuchhaltung und in der Kostenrechnung gemeinsam in nur einem Arbeitsschritt erfolgt, wird der damit verbundene Arbeitsaufwand ebenso minimiert wie die Möglichkeiten der Fehleingabe. Auch Kostenrechnungs-

buchungen ohne FIBU-Buchung sind möglich, etwa im Bereich der kalkulatorischen Buchungen. Ebenso ist eine Budgeterstellung auf Kostenstellen und Kostenträgern nach Kostenart vorgesehen, sowohl mit Jahres- als auch mit Monatsbeträgen. Die Auswertungen erfolgen entweder in Form von Kontoblättern von Kostenstellen/Kostenträgern/Kostenarten oder pro Kostenstelle bzw. Kostenträger nach den G.u.V.-Gliederungen, die in beliebiger Anzahl frei definiert werden können. ■

Orlando
www.orlando.at

proALPHA-Kundentag in Linz

Gemeinsamer Aufbruch in die neue Software-Generation

Rund 100 Kunden waren dabei, als es beim proALPHA-Kundentag um die Möglichkeiten von proALPHA heute und in der Zukunft ging. Zunächst ging man auf die sehr positive Unternehmensentwicklung ein, dann bot Vorstandsmitglied Werner Ernst

Ausblicke auf die neue Software-Generation. Mit dieser wird sichergestellt, dass Anwender die hohe Komplexität der Infrastruktur beherrschen und zeitnah auf sich verändernde Geschäftsprozesse, die aus der Globalisierung der Märkte und steigenden Anforderungen staatlicher Stellen resultieren, reagieren können. Das Feedback der Teilnehmer auf den Kundentag war durchgehend positiv. Geschätzt wurde die kompetente und strukturierte Vermittlung von informativen Inhalten ebenso, wie die Möglichkeit, das proALPHA-Team kennen zu lernen und sich mit anderen Anwendern auszutauschen. ■



proALPHA-Vorstand
Werner Ernst blickt
positiv in die Zukunft

Werbung

proALPHA
www.proalpha.at

Capgemini

Die ERP-Projekte der Zukunft

Schneller, effizienter, kostengünstiger – was für die IT im Wandel der Zeit gilt, hat für ERP ganz besondere Bedeutung. Waren es doch die ERP Systeme, deren Implementierung viele Unternehmen oft jahrelang beschäftigte. Die Projekte waren gekennzeichnet von aufwändigen Design Phasen, hohen Customizing Aufwänden der nach Modulen spezialisierten Berater und langwierigen Roll Outs mit ausufernden Lokalisierungskosten. „Die Kunden erwarten von uns heute neue und innovative Liefermodelle für ERP Projekte“, erklärt Dieter Harreither aus der Geschäftsleitung von Capgemini, „wir haben die vertikalen ERP Industrielösungen der Hersteller weiterentwickelt und das Geschäfts- und Prozess-Know-how unserer Bera-

tungstätigkeit in vorkonfigurierten Lösungen abgebildet“, so Harreither. Das ermögliche radikal verkürzte Designphasen und bringe dem Geschäftsbereich schon frühzeitig Transparenz über die zukünftigen Prozesse. Harreither: „Dies führt zu höherer Ergebnisqualität bei kürzerer Durchlaufzeit.“ Auf die Frage, wie die Projektkosten reduziert werden können, lautet Harreithers Antwort: „Einerseits liefern wir zunehmend größere Werkstücke aus spezialisierten ERP-Centres in Osteuropa und Asien, andererseits binden wir ‚add-ons‘ von Nischenherstellern in unsere Lösungen ein. Hier ist wichtig, dass man den Markt kennt.“ ■

Capgemini
www.at.capgemini.com