

# SAP für 2 User

*Die felix martin Hi-Fi und Video-studios hat ihre 15 Jahre alte und fehleranfällige Branchenlösung durch ein modernes, SAP-basiertes, ERP-System ersetzt. Mit diesem Schritt konnten Umsatz und Gewinn stark gesteigert werden und dank geringerem administrativem Zeitaufwand bleibt dem Geschäftsinhaber mehr Zeit für die Beratung seiner Kunden.*

VON RAOUL SCHNEIDER

Die felix martin Hi-Fi und Videostudios ist ein im Kanton Schwyz ansässiges Handelsunternehmen, das sich auf den Vertrieb von hochklassiger Unterhaltungselektronik an Privatkunden spezialisiert hat. Im Mittelpunkt des Unternehmens steht der Kunde. Die Informatik soll dabei helfen, diesen rascher, einfacher und besser zu bedienen. Dem Einsatz von Informatik steht die Firma zurückhaltend gegenüber. Ziel ist nicht, die Möglichkeiten der Informatik voll auszuschöpfen, sondern sie gezielt dort einzusetzen, wo es sinnvoll ist.

Die bis zum Jahr 2002 verwendete Branchenlösung wies einige Mängel auf. So waren Updates oft fehlerbehaftet und das System erlaubte keine Fehlerkorrektur von Daten, nachdem diese einmal gespeichert waren. Zudem war es nicht anwenderfreundlich, da es keine Vorlagen anbot, die die Eingabe von Daten vereinfacht hätten. Offerten und Rechnungen wurden in Excel ausgerechnet, in Word verfasst und die Rechnungen schliesslich in das betriebswirtschaftliche System eingegeben. Der Arbeitsaufwand durch diese Dreiteilung und die Redundanz der Arbeit waren gross. Den entscheidenden Ausschlag für die Einführung einer neuen Software gab aber, dass die alte Lösung Buchhaltungsfehler produzierte, deren Ursache man nicht feststellen konnte und die vom Entwickler auch nicht behoben werden konnten.

Die Unternehmensführung beschloss deshalb, das alte System zu ersetzen und auf eine zukunftssträchtigere Lösung zu setzen. Dabei wurde beabsichtigt

- die Abhängigkeit von einem kleinen Softwareanbieter zu vermeiden,
- den administrativen Aufwand zu verringern, indem Offerten bis Rechnungen im ERP-System erfasst und gedruckt werden können,



- sowie eine Lösung zu haben, die technologisch und betriebswirtschaftlich aktuell ist.

Investitionsschutz sollte dadurch erreicht werden, dass eine Lösung gewählt wird, die weit verbreitet ist, für die ein breites Netz von geschulten Experten verfügbar ist und von der angenommen werden kann, dass sie auch in mehreren Jahren noch weiterentwickelt werden wird. Ausserdem mussten die Projektkosten für einen KMU-Betrieb finanziell verkraftbar sein.

**ZUGRIFF ÜBER DAS INTERNET**

Auf Grund dieser Vorgaben entschied man sich für das für KMU vorkonfigurierte, SAP-basierende «smart-Hi-Fi» der atlantis it-solutions gmbh. Innerhalb von 3 Monaten wurde die neue Lösung an die Bedürfnisse der Firma angepasst, die Benutzer darauf geschult und die bisherigen Daten ins neue System migriert. Interessant an der Lösung ist, dass sie beim Treuhänder der Firma gehostet wird, der auch für das Backup und die Sicherstellung des Betriebs zuständig ist. Dadurch konnte das Unternehmen darauf verzichten, eine eigene IT-Kompetenz aufzubauen. Die Anwender bei der Firma felix martin greifen per SAP-Client über das Internet auf das SAP-System zu. Der Treuhänder greift im Rahmen seines Mandates ebenfalls mit einem SAP-Client auf den Server und die aktuellen Daten zu, wobei für ihn der Umweg über das Internet entfällt.

Durch den Systemwechsel konnten unter anderen folgende Punkte verbessert werden:

- Geschätzte Zeitersparnis im administrativen Bereich von ca. 20 % bis 30 %, da im Gegensatz zur alten Lösung aus dem System heraus Offerten bis Rechnungen erstellt und

gedruckt werden können. Bei der Erfassung von Material kann auf schon im System erfasste Daten zurückgegriffen werden.

- Übersicht über die Lieferantenbeziehungen. Es besteht nun die Kontrolle darüber, bei welchen Lieferanten welche Materialien wann und zu welchen Preisen bezogen wurden. Ausserdem lässt sich leicht die Preisentwicklung der Materialien beobachten und überprüfen, welcher Lieferant ein bestimmtes Produkt am günstigsten anbietet. Aufgrund dieser Informationen lässt sich der Einkauf optimieren.
- Konsistente Daten, die auch buchhalterisch korrekt sind.
- Investitionsschutz durch die Möglichkeit, auf ein selbst oder von einem anderen Partner betriebenes SAP-System zu migrieren.

**FAZIT**

Das ERP-System ermöglicht es dem Kleinunternehmen, seine Geschäftsabläufe durch den Einsatz einer ausgereiften Business Software zu optimieren und sich ganz auf die Kundenbetreuung zu konzentrieren. Diese Fokussierung auf die Kernkompetenzen ermöglichte einen steigenden Umsatz und Gewinn des Unternehmens. Das Beispiel der Firma felix martin Hi-Fi und Videostudios zeigt, dass auch ein mächtiges ERP-System von KMUs erfolgreich eingesetzt werden kann. Durch den geringen Zeitaufwand für die Implementierung und das Outsourcing der Lösung ist sie auch vom Aufwand her für kleine Anwender tragbar.

Lesen Sie die gesamte Fallstudie online unter [www.experience-online.ch](http://www.experience-online.ch) und erfahren Sie mehr über SAP im Kleinunternehmen felix martin HiFi- und Videostudios.

**SAP AUS DER STECKDOSE**

So kennt man SAP bisher nicht: als Lösung auch für Kleinunternehmen – bei felix martin ganze 2 Anwender. KMU bräuchten ein einfaches System, der Marktleader SAP mit Kunden traditionell bei den Grossunternehmen kann das wohl nicht sein, würde man meinen.

Die Fallstudie felix martin belehrt uns eines anderen: Ansprüche an Geschäftsprozesse und Business Software sind bei einem Unternehmen nicht einfach nur deshalb geringer, weil es klein ist. Auch ein KMU braucht durchgängige, stabile, effiziente und transparente Geschäftsabläufe.

Das zu erfüllen ist nicht trivial – und hat komplexe Lösungen wie die ERP-Systeme von SAP hervorgebracht. Das Kunststück in diesem Fall vollbringt ein anderer: Der IT-Dienstleister atlantis-it-solutions hat es sich zur Aufgabe gemacht, komplexe SAP-Systeme für ausgewählte Branchen so vorzukonfigurieren, dass sie diese einfach auf sich übertragen können. Und die Kunden, die das System nicht selbst betreiben wollen, die ihre Ressourcen nicht mit Datensicherung und all diesen Nebenaufgaben blockieren wollen, können es ganz einfach – und sicher – über das Internet nutzen.

Ralf Wölfle

**EXPERIENCE**

eXperience-online.ch ist die führende deutschsprachige Wissensdatenbank für IT-Management und E-Business. Sie wurde im Herbst 2002 durch das Staatssekretariat für Wirtschaft (seco) lanciert. Hier finden Berufsleute umfassendes Know-how aus über 280 erfolgreich realisierten Projekten. Fachleute geben Einblick in ihre Lösungen und Erfahrungen. Reichen Sie Ihr Fallbeispiel kostenfrei ein unter:

[www.experience-online.ch](http://www.experience-online.ch)

**FELIX MARTIN  
HI-FI UND VIDEOSTUDIOS**

Die Firma felix martin Hi-Fi und Videostudios, mit Sitz in Lachen im Kanton Schwyz, wurde im Jahr 1975 gegründet. Sie ist ein Einzelunternehmen, das sich auf den Verkauf und Service von qualitativ und preislich hochwertiger Unterhaltungselektronik spezialisiert hat. Sie beschäftigt 11 Mitarbeitende, darunter drei Familienangehörige des Geschäftsinhabers Felix Martin

[www.felixmartin.ch](http://www.felixmartin.ch)

**RAOUL SCHNEIDER**



Raoul Schneider, dipl. ing. Informatik FH, ist Assistent am Institut für angewandte Betriebsökonomie der Fachhochschule Nordwestschweiz, Hochschule für Wirtschaft, und zuständig für die Redaktion der Fallstudien-Datenbank eXperience-online.

[raoul.schneider@fhnw.ch](mailto:raoul.schneider@fhnw.ch)

**RALF WÖLFLE**



Ralf Wölfle ist Leiter des Competence Center E-Business Basel an der Hochschule für Wirtschaft der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW. Er ist Mitherausgeber von sechs Büchern und Autor zahlreicher Artikel und Broschüren zu E-Business. Als Initiator trägt er die Verantwortung für die vom seco unterstützte Best-Practice Fallstudien-Datenbank eXperience-online. Ralf Wölfle ist Vorstandsmitglied im Branchenverband simsa und Jury-Präsident der Kategorie «Business Efficiency» beim Wettbewerb «Best of Swiss».

[ralf.woelfle@fhnw.ch](mailto:ralf.woelfle@fhnw.ch)





## Kundenbindung in der Maschinen- und Metallindustrie

*Kunden lassen sich nicht gerne binden. Sie wollen immer aufs Neue das für sie beste Angebot nutzen. Anbieter erreichen Kundenbindung demnach nur mit einem Angebot, das Kunden aus freien Stücken immer wieder aus gleicher Hand beziehen wollen. Dabei spielen Geschäftsprozesse eine wichtige Rolle. Zwei Kundenbindungsinstrumente sollen hier vorgestellt werden: die Verknüpfung von Geschäftsprozessen und Know-how-basierte Serviceleistungen.*

VON RALF WÖLFLE

Das Potenzial aus der Verknüpfung regelmässig vorkommender operativer Prozesse erwächst aus der zunehmenden Arbeitsteilung und Spezialisierung der Unternehmen einerseits und aus den Möglichkeiten der vernetzten Informationstechnologien andererseits. Mit der Verknüpfung ist gemeint, dass ein Unternehmen bei einem anderen nicht nur Vormaterialien für die eigene Wertschöpfung beschafft. Vielmehr überträgt das auftraggebende Unternehmen dem Liefere-

ranten die verantwortliche Durchführung von Teilprozessen aus der eigenen Wertschöpfung. Damit wachsen Kunde und Lieferant zu einer Wertschöpfungsgemeinschaft zusammen. Diese hat Erfolg, wenn die Teilleistungen in der Summe den Leistungen der Wettbewerber überlegen sind. Dazu müssen die Partner die gemeinsame Leistung kontinuierlich optimieren, was mit einem intensiven Dialog und dem Einblick in interne Angelegenheiten des Kunden verbunden ist. So entsteht auf der Lieferantenseite mit der Zeit ein hervorragendes Wissen über den Kunden. Es ist nicht kurzfristig durch einen Wettbewerber beschaffbar und schafft deshalb Kundenbindung.

**PROZESSE VERKNÜPFEN**

Wie dies konkret aussehen kann zeigt die Fallstudie der Serto AG aus Aadorf, die am eXperience Event am 19. September in Basel vorgestellt wird. Serto ist ein Nischenanbieter für Hochdruck-Rohrleitungssysteme. Serto erleichtert ihren Kunden die Materialbewirtschaftung mit Hilfe des Kanban-Verfahrens. Dabei achtet Serto selbst darauf, dass der Kunde immer einen kleinen, aber genügenden Vorrat an seinen gelieferten Artikeln hat. Die Kunden profitieren, weil Serto ihnen ganze Arbeitsgänge im Zusammenhang mit der Beschaffung erspart und dabei Versorgungssicherheit ohne grosse Lagerbestände sicherstellt. Serto selbst profitiert neben der Effizienzsteigerung durch eine hohe Kundenbindung und einen stetigen Kundenkontakt. Weil die Mitarbeitenden wöchentlich Zugang zur Kundenfabrikation haben, sehen sie genau, was dort läuft. So konnten schon einige zusätzliche Vorschläge eingebracht und schliesslich Aufträge gewonnen werden. Hier gelingt es einem KMU aus dem Hochlohnland Schweiz, seine Kundenbeziehungen im Zeitalter des globalen Wettbewerbs auszubauen und zu festigen. Interessant ist der pragmatische Umgang mit Informatik. Obwohl der Kanban-Prozess selbst ohne IT-Unterstützung auskommt, haben Kunde und Lieferant dafür gesorgt, dass die Kanban-Lieferungen für eine vollständige Abbildung der Material- und Werteflüsse in ihrem jeweiligen Warenwirtschaftssystem erfasst werden.

Die Fallstudie Serto zeigt, dass Prozessverknüpfung nicht zwingend über die Informatik erfolgen muss. Wo allerdings Informatik eingesetzt werden kann, ist ein höherer Automatisierungsgrad erreichbar und damit eine höhere Effizienz bei kürzeren Durchlaufzeiten. Wir sprechen im Fall der Prozessintegration zwischen Unternehmen auch von Business-to-Business-Integration (B2B-Integration) – auch zu diesem Thema werden zwei Fallstudien am eXperience Event präsentiert.

**KNOW-HOW VERBINDET**

Know-how ist das Band, das einen Anbieter mit seinen Kunden beim Betrieb und Unterhalt seiner Infrastruktur verbinden kann. Meistens geht es um Maschinen, Anlagen, Gebäude oder anderweitig komplexe Ressourcen, die ein Unternehmen zwar braucht, deren Unterhalt aber nicht seinen Kernkompetenzen zählt. Im Lebenszyklus dieser Anlagen gibt es diverse Stadien und Ereignisse, die teils planbare, teils unplanbare Material- und Servicebedarfe nach sich ziehen. Diese Serviceprozesse sind zwar anspruchsvoll zu führen, haben aber einen regelmässigen Charakter und können recht einträglich sein.

In der Fallstudie zur Aebi & Co, AG aus Burgdorf wird am eXperience Event eine Kundenbindung beschrieben, die durch zur-Verfügung-Stellen von Know-how bewirkt wird. Die etwa 600 Händler als weltweite Vertriebspartner und Servicestellen von Aebi können ihren Kunden die Einsatzbereitschaft der Spezialfahrzeuge nur erhalten, wenn Aebi ihnen das notwendige Handlungsvermögen vermittelt. In diesem Fall geschieht dies durch eine Wissensdatenbank, die von den Händlern selbst mitgepflegt wird. So erfährt auch Aebi laufend von den Erfahrungen, Problemen und Lösungen ihrer Handelspartner und kann seine eigenen Leistungen gezielt weiterentwickeln.

Da im Service und bei Know-how-intensiven Anlagen meist sehr unterschiedliche Geschäftsvorfälle durch unterschiedliche Personen abgedeckt werden müssen, sind rollenbasierte Browserapplikationen das Mittel der Wahl. Dabei spiegeln die Rollen in erster Linie die Berechtigungen des Nutzers wider, während Personalisierungsprofile dem Nutzer einen leichteren und

auf seine Bedürfnisse zugeschnittenen Zugang zu den Informationen und Services ermöglichen sollen. Im Idealfall ermöglicht eine Internetanwendung den Kunden, über Customer Self Services zeit- und ortsunabhängig kompetente Auskünfte in der richtigen Sprache genau zu ihrer Maschine/Anlage zu erhalten. Der Prozess wird dann durchgängig unterstützt, wenn der Interessent z.B. nach einer Lösungsrecherche gleich eine Bestellmöglichkeit für die vorgeschlagenen Angebote erhält und so seinen Prozess ohne Unterbruch fortsetzen kann.

**RALF WÖLFLE**



Ralf Wölfle ist Leiter des Competence Center E-Business Basel der Hochschule für Wirtschaft, Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW. Er ist Mitherausgeber von sieben Büchern und Autor zahlreicher Artikel und Broschüren zu E-Business.

Als Initiator trägt er die Verantwortung für die Best-Practice Fallstudien-Datenbank [www.eXperience-online.ch](http://www.eXperience-online.ch). Ralf Wölfle ist Vorstandsmitglied im Branchenverband simsa und Jury-Präsident der Kategorie «Business Efficiency» beim Wettbewerb «Best of Swiss».

[ralf.woelfle@fhnw.ch](mailto:ralf.woelfle@fhnw.ch)

**Gratistickets für KMU-Manager Leser**

eXperience Event 2006

Jetzt buchen und sich eines von sechs Gratistickets **im Wert von CHF 350.-** sichern – gesponsert vom KMU Manager.

Online buchen unter **[www.experience-event.ch](http://www.experience-event.ch)** und mit dem Code KM1129999 anmelden!



# Beschleunigte Auftragsabwicklung und niedrige Kosten

*Die Auftragsabwicklung und die dadurch angestossenen Logistikprozesse sind zunehmenden Optimierungsansprüchen unterworfen. Es gilt, die vielen Einzel-tätigkeiten im Unternehmen so zu organisieren, dass die geforderten Produkte zur richtigen Zeit am richtigen Ort sind. Das Ganze muss blitzschnell gehen und darf nicht viel kosten! Dazu beitragen kann ein annähernd papierloser Warenfluss, der durch den integrierten Einsatz von ERP-Systemen und mobilen Erfassungsgeräten erreicht werden kann.*

VON RAPHAEL HÜGLI

Die Leistungsfähigkeit eines Prozesses lässt sich relativ einfach in Zeiten und Mengen messen. Schwieriger ist die Messung von Prozesskosten. Prozesskosten dienen zwar oft als Anstoss für eine Prozessoptimierung, auf Grund von häufigen Prozessabweichungen, Abgrenzungsproblemen und der aufwändigen Implementierung wird eine prozessorientierte Nachkalkulation aber selten durchgeführt. Auch ohne Prozesskostenrechnung lässt sich eine Ursache von ineffizienten Prozessen in der Anzahl an Schnittstellen in einem Prozess identifizieren. An diesen Koppelungspunkten entsteht durch den möglichen Informationsverlust zusätzlicher Koordinationsaufwand, der unnötige Zeit beansprucht und fehleranfällig ist. Lassen sich in der Auftragsabwicklung Schnittstellen reduzieren oder automatisieren, sind effizientere Prozesse zu erwarten.

## LÖSUNGSANSATZ

Bei vollständiger Verfügbarkeit aller relevanten Informationen könnten Planungs- und Steuerungssysteme theoretisch ohne Eingriff eines Menschen arbeiten. Doch wegen der vielen Schnittstellen stossen auch leistungsfähige Computersysteme an ihre Grenzen. Um die Planung und Steuerung zu optimieren, genügt es daher nicht, nur effizientere IT-Systeme zu installieren. Untersuchungen haben gezeigt, dass in kom-

plexen Situationen der Mensch am besten entscheidet. Seine Entscheidungen sind umso vorteilhafter, je besser das entsprechende IT-System die Problemerkennung unterstützt. Hier spielen Transparenz und autonomer Handlungsspielraum eine wichtige Rolle.

Um in arbeitsteiligen Organisationen ausreichend Informationen zur Planung und Steuerung des Auftragsprozesses zu erhalten, benötigt man Mittel, um die Situation an den Schnittpunkten von Waren- und Informationsfluss schnell und sicher erfassen zu können. Vermehrt werden dazu Barcodescanner und mobile Datenerfassungsgeräte eingesetzt. Die Optimierung des Auftrags-erfüllungsprozesses erfordert nämlich zweierlei: Auf der einen Seite ist die Entscheidungskompetenz der Menschen zu erhöhen, auf der anderen ist die Automatisierung der Identifikation im Waren- und Informationsfluss entscheidend. Der richtige Mix wird gefragt.

## AUS ERFAHRUNGEN ANDERER LERNEN

Wie der richtige Mix aussehen kann, zeigen die folgenden Beispiele aus der Praxis.

Die Otto Fischer AG vertreibt elektronische Produkte an professionelle Elektroinstallateure. Sie konnte die Effizienz der Arbeitsleistung eines jeden einzelnen Mitarbeitenden in der Logistik mit dem Einsatz von mobilen Datenerfassungs-

geräten steigern. Nebeneffekte waren eine erhöhte Flexibilität und eine Reduktion von Fehlern. Der Kommissionierungsprozess wird heute in einer Interaktion zwischen Mensch und Maschine effizienter abgewickelt, als es mit einem vollautomatischen Lagersystem möglich wäre.

Die Neoperl-Gruppe fertigt und vertreibt Sanitärzubehör weltweit. Die Internationalität erfordert eine Anpassung des Angebots an regional unterschiedliche Verhältnisse. Die im gruppenweit eingesetzten IT-System abgebildeten Grundprozesse in Vertrieb und Logistik laufen in allen Ländern gleich ab. Prozessdetails lassen sich regional anpassen. Die Auslösung und Steuerung von Vertriebs- und Logistikprozessen kann nach Bedarf zentral oder in den Länderniederlassungen erfolgen. Eine solche mandantenfähige Lösung bewirkt, dass die dezentral eingesetzten Prozesse stark standardisiert sind.

Auch bei der Auftragsabwicklung sind Schnittstellen die kritischen Punkte. Im Mittelpunkt der Lösungssuche stehen daher Verfahren, um diese effizienter zu gestalten. Am eXperience Event 2006 am 19. September in Basel werden diese beiden Firmenbeispiele als Fallstudien in einer Session zum Thema «Auftragsabwicklung in der Sanitär- und Elektrobranche» eingehend beleuchtet. Der Fokus ist dabei auf die internen Logistikprozesse gerichtet.



RAPHAEL HÜGLI



Raphael Hügli ist Forschungsassistent am Competence Center E Business Basel der Hochschule für Wirtschaft, Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW. Schwerpunkte seiner Forschung bilden Projekte in den Themenbereichen Billing und eHealth, in denen er seine Dissertation schreibt. Darüber hinaus leitet er die Redaktion der Best-Practice Fallstudienbank [www.eXperience-online.ch](http://www.eXperience-online.ch).

[raphael.huegli@fhnw.ch](mailto:raphael.huegli@fhnw.ch)



Fachhochschule Nordwestschweiz  
Hochschule für Wirtschaft



## Der Schweizer Networking- und Weiterbildungs-Event in Basel zum Thema

Informationen und Anmeldung unter [www.experience-event.ch](http://www.experience-event.ch)

# Prozessexzellenz mit Business Software 19. September 2006 in Basel

**09.30 Uhr Keynote «Prozessexzellenz mit Business Software»**  
Dr. Ing. Heinrich Klaus Zetlmayer, IBM Schweiz, Leader Commercial Sector Switzerland

### 10.15 Uhr Session 1

#### B2B-Integration im serviceorientierten Handel

Geschäftsprozesse unternehmensübergreifend verbinden

##### Einführungsreferat

Peter Herzog, Bison Schweiz AG

##### Wyser AG/ABACUS Research AG

Als Servicepartner für Reparaturen und Geräteelieferungen kann Wyser AG über unterschiedliche Netzwerke mit einer Immobilienverwaltung automatisiert Dokumente austauschen.

##### MTF Micomp AG/io-market AG

Durch die Nutzung einer E-Commerce-Plattform kann MTF Micomp AG sowohl Lieferanten als auch Kunden effizient integrieren und viele Aufträge vollautomatisch abwickeln.

### 10.15 Uhr Session 2

#### Kundenbindung in der Maschinen- und Metallindustrie

Prozessexzellenz als Wettbewerbsvorteil

##### Einführungsreferat

Thomas Rogler, Lawson Software

##### Serto AG/SAP (Schweiz) AG

Durch IT-unterstütztes Kunden-Kanban kann der Hersteller von Hochdruckrohrleitungen Prozesse optimieren, Lagerbestände reduzieren und seine Kunden an sich binden.

##### Aebi & Co. AG/Actricity AG

Kunden, Händler und die Mitarbeitenden des international tätigen Herstellers von Spezialfahrzeugen verwenden in Pre- und Aftersales-Prozessen das gleiche webbasierte CRM-Portal.

### 12:00 Uhr Networking Lunch

### 13.15 Uhr Session 3

#### Auftragsabwicklung in der Sanitär- und Elektrobranche

Prozessoptimierung und niedrige Kosten

##### Einführungsreferat

Prof. Dr. Herbert Ruile, Institut für Business Engineering, FHNW

##### Neoperl AG/Opacc Software AG

Die Auftragsabwicklungs- und Logistikprozesse zwischen den internationalen Standorten der Neoperl AG können über das ERP-System zentral oder dezentral gesteuert werden.

##### Otto Fischer AG/Polynorm Software AG

Das Rüsten von Elektroartikellieferungen an Installateure und die Lagerlogistik werden durch den Einsatz mobiler Datenerfassungsgeräte optimal unterstützt.

### 13.15 Uhr Session 4

#### Logistikketten für Lebensmittel

Nachweisbare Qualität ohne Verlust

##### Einführungsreferat

Dipl. Ing. Philippe Matter, Geschäftsführer OTB

##### Hero AG/Ramco Systems Ltd.

Ein webbasierter Inter Company Supply Chain Hub erlaubt es Hero, ein Frischprodukt mit kurzer Haltbarkeit an einem Standort zu produzieren und von dort aus international zu verteilen.

##### Lagerhäuser Aarau/GUS Schweiz AG

Als Kontraktlogistik-Dienstleister für Lebensmittel erfüllt Lagerhäuser Aarau die Anforderungen von Herstellern und Handelsunternehmen mit durchgängiger Chargenrückverfolgung.

### 15.30 Uhr Podiumsdiskussion «Does Business Software Matter?»

Beat Bussmann CEO Opacc Software AG • Lars Frutig CMO Ramco Systems Ltd.  
Claudio Hintermann CEO Abacus Research AG • Volker Merk CEO SAP (Schweiz) AG  
Moderation Prof. Dr. Walter Dettling, Direktionsmitglied der Hochschule für Wirtschaft, FHNW

HASLERSTIFTUNG

