

COSUS

IT BUSINESS LÖSUNGEN

i:mail

RAICO

Neues Potenzial
Mit Semiramis am Start

Seite 2



A. Maier Präzision
Optimierung – Höhere System-
verfügbarkeit durch IT-Konzept

Seite 6



BINDER
Gesamtpaket stimmt
Schrankhersteller bei COSUS

Seite 7



Ihr Erfolg. Unsere Motivation.

Glasklar

Semiramis schafft für RAICO neue Perspektiven



Beim Fenster- und Fassadenbauunternehmen Raico hat COSUS die ERP-II-Software Semiramis eingeführt. Die Vernetzung beschleunigt nicht nur die Geschäftsprozesse des Unternehmens. Das Internet lässt sich nun auch zur Kundengewinnung durch Web-Marketing und Onlinewerbung nutzen.

Glas als Baustoff spielt bei der Entwurfsplanung von Architekten und Bauherren zunehmend eine Rolle. Glasflächen lassen Tageslicht in das Gebäudeinnere und schaffen eine helle, freundliche Atmosphäre. Durch die Kombination mit Aluminium-, Stahl- oder Holzkonstruktionen eröffnen sie neue kreative Gestaltungskonzepte. Und auch in puncto Wirtschaftlichkeit sind sie vielen anderen Baustoffen überlegen.

Die in Pfaffenhausen ansässige RAICO GmbH entwickelt komplette Systeme, mit denen sich Glasfassaden, Glasdächer und -Fenster herstellen lassen. Eingesetzt werden sie bei größeren Objekten wie Geschäfts- und Bürohäusern, inzwischen stanno jedoch auch immer mehr private Bauherren ihre Häuser mit Glasflächen und Wintergärten aus.

Die technologische Entwicklung und der Siegeszug des Internets haben das Arbeitsumfeld des Unternehmens in den vergangenen Jahren stark verändert. Herr Zimmermann,

Leiter Gesamttendienst von RAICO: „In unserem Tagesgeschäft hat sich enorm viel getan. Die heute selbstverständlichen Durchlaufmengen und Lieferzeiten könnten wir ohne strukturierte Systematik und hohe Automatisierung nicht mehr realisieren.“

Den Verantwortlichen bei RAICO war bewusst, dass man sich in Sachen IT neu aufstellen musste. Das Office-Paket würde als Basisanwendung für den Geschäftsverkehr nicht mehr ausreichen.

Gefragt war eine vernetzte Softwarelösung, die das Unternehmen und seine Organisationseinheiten mit dem Internet verbindet. „Zum

zent und blockierte wertvolle Arbeitszeit der Mitarbeiter. Hinzu kommt: Die Geschäftsabläufe und die Schnittstellen in den Prozessen waren nicht klar geregelt. Wirksame Abhilfe sollte eine ERP-Lösung schaffen. Durch sie werden einzelne Unternehmensbereiche miteinander vernetzt, Arbeitsprozesse gestrafft und beschleunigt, mögliche Fehlerquellen minimiert. Wichtig für RAICO war auch, dass die Software einfach und übersichtlich gehandhabt werden kann und schnelle, aussagekräftige Auswertungsmöglichkeiten zulässt.

Man fragte bei verschiedenen ERP-Anbietern an. Von Semiramis wusste man zum damaligen Zeitpunkt nur soviel, dass es sich um eine ERP-Software handelt. Nach ersten Sondierungsgesprächen und der Software-

Das Projekt ist aus unserer Sicht rundum gelungen.



RAICO Bautechnik GmbH in Pfaffenhausen

damaligen Zeitpunkt waren die einzelnen Abteilungen wie Inseln ohne gegenseitige Verbindung“, erläutert Herr Zimmermann, „die Folgen waren ein hohes internes Telefonaufkommen und die Notwendigkeit zum kontinuierlichen verbalen Austausch.“

Dieser Informationsaustausch war ineffi-

vorstellung auf der Münchner IT-Messe wurde klar, dass Semiramis eine ernstzunehmende Alternative darstellte.

„Natürlich war COSUS nicht der einzige Anbieter, mit dem wir verhandelten. Wir interessierten uns auch für die SAP-Mittelstandslösung,“ so Herr Zimmermann. „Den

„Wir halten Semiramis für eine leistungsstarke ERP-Lösung und würden ein solches Projekt jederzeit wieder bei COSUS beauftragen.“

Guido Zimmermann, Leiter Gesamtinnendienst, RAICO Bautechnik GmbH



**Virtuelle Welt,
reale Ansprüche**



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

kürzlich, bei der Bestellung in einem Online-shop, fiel mir auf, woran wir uns als Kunden inzwischen gewöhnt haben: Online-Verfügbarkeitsprüfung, einfache Bestellabläufe, Statusverfolgung, Speicherung von Warenkörben und, und, und.

Wer in diesem Umfeld patzt, verliert rasch Kunden an seine Marktbegleiter. Das gilt für Business-Kunden noch stärker als bei privaten Nutzern. Umso wichtiger ist es, die Shop-Lösung in das ERP-System zu integrieren: die Aktualität der Inhalte ist garantiert, eine doppelte Dateneingabe - immer noch weit verbreitete Praxis - wird vermieden. Im Bereich ERP-Systeme und Shop-Lösungen ist COSUS gut aufgestellt. Gerne zeigen wir Ihnen unsere Lösungen. Sprechen Sie bitte meine Mitarbeiter darauf an!

Auch in anderen Bereichen schickt sich die IT derzeit an, die Servernutzung durch neue Technologien nachhaltig zu verändern – und sie effizienter zu machen. Mit Cloud Computing kann sich Ihr Unternehmen künftig Rechenleistung nach Bedarf kostengünstig mieten. Und einem weiteren Zukunftsthema begegnen Sie in diesem Heft: Die Anbindung mobiler Geräte und Anwendungen an die Unternehmens-IT bringt neue Herausforderungen mit sich, die es zu bewältigen gilt. Auch in diesem Punkt stehen wir Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite.

Ihnen, liebe Leser, eine gute Zeit, wo immer Sie sich gerade aufhalten!

Herzlichst Ihr

Claus Dietrich
Geschäftsführender Gesellschafter

Unternehmen

RAICO Bautechnik GmbH

Branche:	Bauindustrie
Gründung:	1992
Mitarbeiter:	170
Hauptsitz:	Pfaffenhausen bei Mindelheim
Standorte:	D-Hollsteitz, A-Wels, CH-Baden, F-Montargis, RUS-Moskau
Referenzprojekte:	Mercedes Benz Museum Stuttgart Opernturm Frankfurt Flughafen Berlin-Brandenburg

Ausschlag gab letztlich die Tatsache, dass wir COSUS durch die Vorgängersoftware Apertum bereits kannten. COSUS war deshalb mit den Prozessen und der Datenstruktur unseres Unternehmens bestens vertraut.“

Die Herausforderungen des Projekts hat man gemeinsam erfolgreich gelöst: Die historisch gewachsenen Unternehmensprozesse wurden an die Systematik von Semiramis angepasst. Dadurch ist eine IT-Lösung entstanden, die exakt auf die Anforderungen von RAICO zugeschnitten ist. An die Migration vorhandener Daten schloss sich eine Schulung der Mitarbeiter an. So wurde auch ihnen der Nutzen der Software transparent gemacht.

Das vorläufige Fazit nach dem erfolgreichen Projektabschluss: RAICO und COSUS haben lösungsorientiert und partnerschaftlich zusammengearbeitet. Betrachtet man die Anschaffungs- und Einführungskosten, hat das COSUS-Projekt im Vergleich zu Lösungen der Marktbegleiter deutlich weniger gekostet. Die laufenden Kosten für Wartung und Pflege bewegen sich auf marktüblichem Niveau.

Herr Zimmermann bringt die Erfahrungen auf den Punkt: „Das Projekt ist aus unserer Sicht rundum gelungen. Sämtliche für uns

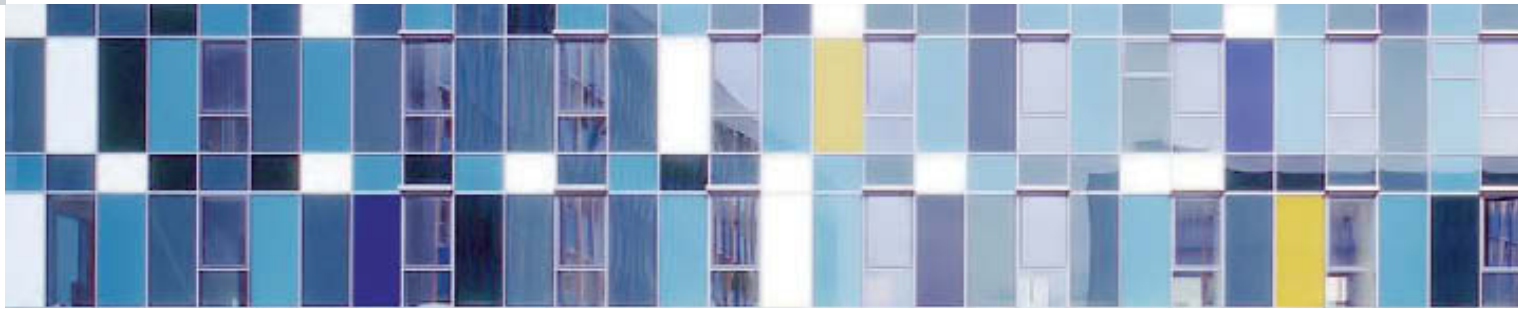
wichtigen Ziele wurden erreicht.“ In Zukunft wird man bei RAICO die Möglichkeiten des Internets verstärkt für sich nutzen können. Man recherchiert, tauscht Informationen über den Downloadbereich der Homepage aus und gewinnt durch gezieltes Web-Marketing neue Kunden.

Weitere Prozessoptimierungen, sowie die mittelfristige Einbindung von größeren Kunden und Lieferanten sind geplant. Herr Zimmermann: „Wir halten Semiramis für eine überaus leistungsstarke ERP-Lösung und würden ein solches Projekt jederzeit wieder bei COSUS beauftragen.“



Effizienzgewinn durch Unternehmenssoftware

Interview mit Guido Zimmermann, Leiter Gesamtinnendienst



Womit verdient RAICO sein Geld?

Zimmermann: Wir entwickeln und vertreiben Dach-, Fenster-, Tür- und Fassadensysteme für den Metallbau.

Wer sind Ihre Kunden?

Zimmermann: In erster Linie sind das gewerbliche Stahl-, Holz- und Metallbauunternehmen. Jedoch nehmen auch die Bauherren und Architekten Einfluss auf unseren Vertrieb, da häufig bereits in der Planungsphase die Entscheidung für einen bestimmten Glasfassadentyp fällt.

Welche Märkte oder Branchen sind für Sie besonders wichtig?

Zimmermann: Unsere Produkte vertreiben wir im gesamten europäischen Raum. Unsere Kunden sind vorwiegend Unternehmen aus der Bauindustrie. Bis vor wenigen Jahren stand der Bau von Geschäfts- und Bürohäusern eindeutig im Vordergrund. Innerhalb der letzten Jahren statten aber auch immer mehr private Bauherren ihre Häuser mit Glasflächen etwa für Wintergärten aus.

Können Sie uns einige wichtige Referenzprojekte nennen?

Zimmermann: Dazu gehören sicher das Mercedes Benz Museum in Stuttgart, der Opernturm in Frankfurt und der Flughafen Berlin-Brandenburg. Alle erfüllen höchste Ansprüche in architektonischer und technischer Hinsicht.

Seit der Gründung 1992 ist Ihr Unternehmen dynamisch gewachsen. Warum ist das so?



Guido Zimmermann, Leiter Gesamtinnendienst, RAICO Bautechnik GmbH

Zusammenfassend kann man sagen: COSUS arbeitet generell sehr gut, die Produkte und Dienstleistungen entsprechen unseren Anforderungen.

Zimmermann: Unser Markteinstieg erfolgte mit Hilfe innovativer Nischenprodukte gepaart mit intensiver Marketing- und Vertriebsstrategie. Danach haben wir unser Produktportfolio systematisch erweitert.

Wo liegen die Stärken Ihres Unternehmens?

Zimmermann: In der Qualität unserer Produkte und damit eng verknüpft in den Fähigkeiten unserer Mitarbeiter. Wir bieten unseren Kunden innovative Lösungen für aktuelle Architekturtrends. Dabei sind unsere Systeme sehr praxisorientiert und können

individuell auf Objektlösungen abgestimmt werden.

Welche Ziele hat sich Ihr Unternehmen für das nächste Jahr gesetzt?

Zimmermann: Der weitere Ausbau der Marktanteile ist unser vorrangiges Ziel. Wir möchten das kontinuierliche Unternehmenswachstum in den kommenden Jahren fortsetzen. Wir werden auf dem eingeschlagenen Weg weiter voran gehen, da er sich als sehr erfolgreich erwiesen hat.

Weshalb braucht RAICO eine leistungsfähige Unternehmens-IT?

Zimmermann: Unter anderem geht es um die Straffung und Beschleunigung der Arbeitsprozesse, damit wir wettbewerbsfähig bleiben. Software unterstützt uns dabei, die richtigen Entscheidungen zu treffen durch schnelle und aussagekräftige Auswertungsmöglichkeiten.

Worin liegt der Nutzen für RAICO bei der Verwendung Ihrer ERP-Lösung?

Zimmermann: Die Alltagsarbeit läuft wesentlich effektiver und übersichtlicher ab. Der notwendige Zeitaufwand für Vorgangs- und Materialsuche wurde deutlich reduziert. Durch die klar definierten Prozesse und die größere Transparenz wird nichts mehr „vergessen“. Aussagefähiges Datenmaterial zur Entscheidungsfindung und Steuerung steht permanent und aktuell ohne großen Aufwand zur Verfügung.

Wie sind Kunden und Lieferanten in die IT-Lösungen eingebunden?

Zimmermann: Bislang noch nicht, mittel-



fristig ist jedoch eine Erweiterung des Systems geplant.

Halten Sie in Zukunft weitere IT-Investitionen für sinnvoll? Wenn ja, welche haben Priorität?

Zimmermann: Man muss hier den zu erzielenden Effekt in Relation zu den erforderlichen Investitionen setzen. Priorität besteht für uns immer dann, wenn die Investition die Prozesse vereinfacht, beschleunigt und Kosten senkt.



Wie kam es zu einer Zusammenarbeit mit COSUS?

Zimmermann: Der Kontakt kam auf eine Empfehlung des Softwareherstellers zustande, bei dem wir unsere bislang verwendete Unternehmenssoftware (Aperium) bezogen haben. COSUS bot uns bereits damals eine umfassende Beratung und Betreuung an.

In welchen Bereichen ist COSUS für Sie tätig? Welche Dienstleistungen kaufen Sie von COSUS ein?

Zimmermann: Dazu gehören einige Felder. Die wichtigsten davon: Systemwartung sowie Beratung und Umsetzung von Systemmodifikationen.

Service, Qualität, Zuverlässigkeit, Preis-Leistung: Wie schätzen Sie COSUS in diesen Punkten ein?

Zimmermann: Sämtliche IT-Aufgaben werden zügig und in guter Qualität erledigt. Zusammenfassend kann man sagen: COSUS arbeitet generell sehr gut, die Produkte und Dienstleistungen entsprechen unseren Anforderungen und Wünschen.

Was kann COSUS tun, um in Zukunft noch besser zu werden?

Zimmermann: Schwierige Frage, da wir mit den Leistungen und dem Support sehr zufrieden sind.

Können Sie COSUS und Semiramis weiterempfehlen?

Zimmermann: Mit gutem Gewissen.

Herr Zimmermann, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.

Semiramis Frameworks

Die Meilensteine

- Start der Einführung: Mai 2009.
- Key-User-Schulungen durch COSUS und RAICO
- End-User-Schulungen durch RAICO
- Echtbetrieb: Mai 2010

Funktionsumfang der RAICO-Lösung:

- Lagerverwaltung: Hochregallager, Lagerplatzsteuerung mit mobilen Erfassungsgeräten
- E-Mail Agent: automat. Zuordnung und Ablage ein- und ausgehender E-Mails
- CRM: Verwaltung der Vertriebsaktivitäten
- Qualitätsmanagement: z.B. Wareneingangsprüfung, Lieferantenbewertung, Reklamationsverwaltung
- Fertigung: Steuerung von Veredelung, Fremdfertigung, Musterverwaltung
- Finanzmanagement: Buchhaltung, Controlling, Anlagenbuchhaltung,
- Projektverwaltung der Objekte
- Dokumentenmanagement: Mit Produktinformationen und Zeichnungsverwaltung
- Artikelverwaltung: Musterverwaltung, paralleler Lagereinheiten in Stück
- Workflowmanagement: automat. Benachrichtigung bei bestimmten Ereignissen (z. B. beim Statuswechsel eines Musters)
- Materialbedarfsplanung: automatischer Ermittlung von Beschaffungsvorschlägen.
- Vertriebssteuerung: zentrale Steuerung aller Vertriebsprozesse für die Niederlassungen und des Außenlagers
- Zentraler Einkauf: Steuerung des gesamten Einkaufs aller Niederlassungen
- Geschäftsführungsberichte: Statistiken und Geschäftsführungsberichte
- Anbindungen: Anbindung an externe Branchen und produktspezifische Kalkulationssoftware. Anbindung Außendienst: ortsunabhängiger Zugriff auf alle Prozesse

Ihre Fragen beantwortet:

Bernd Jäger
Tel. +49 7724 9386-942
bernd.jaeger@cosus.de
www.cosus.de

Beschleunigter Datenstrom

Lösungen von DELL und Citrix erhöhen Systemgeschwindigkeit



A. Maier Präzision

Durch die Optimierung ihrer Serversysteme möchte die A. Maier Präzision GmbH eine höhere Systemverfügbarkeit bei geringerem Administrationsaufwand erreichen. COSUS hat das dafür notwendige IT-Konzept entwickelt und erfolgreich umgesetzt.

Computersysteme sollen uns helfen, schneller, besser und effizienter zu arbeiten. Deshalb wurden sie erfunden. Manchmal erweisen sie sich jedoch auch als weniger produktiv als erwartet. Besonders dann, wenn sehr große Datenmengen bearbeitet werden müssen und sie an Kapazitätsgrenzen stoßen. Dann kommt es zu unproduktiven Wartezeiten: Mitarbeiter kostet das wertvolle Arbeitszeit, das Unternehmen Geld.



Die A. Maier Präzision, langjähriger COSUS Kunde, hat festgestellt, dass die Systemverfügbarkeit ihrer IT für die Geschäftsabläufe intern, aber auch für den Kontakt zu den Marktpartnern und Kunden weltweit, den aktuellen Anforderungen nicht mehr entspricht.

Man entschließt sich deshalb zu einem IT-Projekt, das die Leistungsfähigkeit der Serversysteme verbessern soll. COSUS wird beauftragt, ein neues und zukunftsweisendes Konzept zu entwickeln. Die wichtigsten Ziele des

Projekts sind eine höhere Systemverfügbarkeit zu erreichen und den administrativen Aufwand zu verringern.

Die A. Maier Präzision GmbH fertigt seit über 150 Jahren hochpräzise Komponenten, wie z.B. Lichtführungszeiger für Instrumente der Automobilindustrie und Kunststoffspritzteile, bzw. Kunststoff-Metallverbindungen für die Automobil-, Elektronik- und Sensortechnik. Den internationalen Kunden aus der Automobil-, Telekommunikations- und Elektronikbranche bietet das Schwarzwälder Unternehmen Systemlösungen aus einer Hand. Dank eines umfassenden Qualitätsmanagements erfüllen die Produkte höchste Qualitätsansprüche.

Um die Unternehmens-IT auf einen neuen Stand zu bringen, entscheiden sich die Projektverantwortlichen bei A. Maier für eine Hardwarelösung auf DELL-Basis, eine Virtualisierungsplattform von Citrix sowie den Einsatz aktueller Mail- und Backup-Lösungen.

Das von COSUS entwickelt Konzept sieht vor, dass das Active Directory auf die Plattform Windows Server 2008R2 aktualisiert und auf einen virtuellen Domänencontroller verteilt wird. Im Rahmen des Projektes wurde ein Upgrade auf Exchange 2010 durchgeführt, um die verbesserten Eigenschaften des Outlook Webaccess nutzen zu können. In Zukunft erreichen das Unternehmen ausschließlich saubere, spamfreie E-Mails an gültige Empfänger, was die Internetleitung deutlich entlastet. Dafür sorgt eine Vorfilterung durch Cloud-Antispam bei COSUS. Sämtliche Drucker sind auf einen separaten virtuellen Printserver aktualisiert worden, der nur Druckaufträge verwaltet und Treiber für 32- und 64-Bit liefert.

Unternehmen

A. Maier Präzision GmbH

Branche: Kunststoffverarbeitung
Gründung: 1852
Hauptsitz: 78112 St. Georgen

Hochpräzise Systemlösungen aus einer Hand:
- Lichtführungszeiger
- Kunststoffspritzteile
- Kunststoff-Metall-Verbindungen

Als Backup-Lösung wird nun ein Backup2Disk2Tape (B2D2T) der Symantec-Lösung BackupExec eingesetzt. Auf einem separaten Rackserver werden die gesamten Daten lokal auf große Festplatten kopiert und anschließend in einem einzigen Schreibvorgang auf LTO-Band geschrieben. Eine komplette Datenbank des Exchange-Servers wird tagesaktuell vorrätig gehalten.

Die implementierte Lösung hat mehrere Vorteile: Die gesicherten Server sind mit allen Daten lokal vorhanden und können rasch zurückgesichert werden. Das Sicherungsband muss dazu nicht verwendet werden. Der einmalige Schreibvorgang schont das Bandlaufwerk, da keine zusätzlichen Ein- und Ausschaltvorgänge durchgeführt werden, falls der Datenstrom über das Netzwerk einmal ausbleiben sollte.

Fazit: Die A. Maier GmbH verfügt über eine leistungsfähige Serverlösung, mit der sie für ihre internationale Geschäftstätigkeit und wachsende Anforderungen gut gerüstet ist.

Ihre Fragen beantwortet:

Daniel Strizeski
Tel. +49 7724 9386-930
daniel.strizeski@cosus.de
www.cosus.de

Partnerschaft unter Dach und Fach

BINDER GmbH setzt auf die IT-Erfahrung von COSUS



Die BINDER GmbH aus Tuttlingen, Hersteller von Simulations- und Klimaschränken, möchte sich enger an COSUS binden. Das Gesamtpaket – Hardware, Software, Dienstleistung aus einer Hand – hat überzeugt.

Im Tagesgeschäft der IT tauchen immer wieder Fragen und Probleme auf, die es zu lösen gilt. Zuverlässige und kompetente Antworten mit kurzer Reaktionszeit, unbürokratisch und einfach, diese grundsätzlichen Ansprüche hat die IT bei BINDER von einem professionellen IT-Partner.

Unter Abwägung der Leistungen sowie dem offenen Dialog entschied sich BINDER für eine Zusammenarbeit mit COSUS, dessen Zuverlässigkeit und Flexibilität BINDER bereits in einigen Projekten kennenlernen konnte.

Die BINDER GmbH ist seit über 25 Jahren weltweit der größte Spezialist für Simulations-, Brut- und Lagerungsschränke wissenschaftlicher und industrieller Anwendungen. Die Produkte mit dem Gütesiegel „Made in Germany“ bieten ein lückenloses Produktprogramm, das Routineanwendungen genauso abdeckt wie hochspezifische Arbeiten in Forschung und Entwicklung, Produktion und Qualitätssicherung. Das Familienunternehmen aus Tuttlingen, welches sich selbst als höchst professionell und innovativ bezeichnet, setzt in Zukunft verstärkt auf die Lösungen der COSUS.

Vom großen Server bis zur kleinen Tonerkartusche wird sich COSUS um den Hardwarebedarf des Klimaschrank-Herstellers kümmern. Die preislich oft weit gestreuten Angebote und unübersichtlichen Leistungsprofile ordnet das Systemhaus aus dem Schwarzwald mit praxisrelevanten Erfahrungen in jedem Bereich – und sorgt für die notwendige Transparenz für den Kunden.

Das macht die Einkaufsentscheidungen für BINDER einfacher und weniger zeitaufwändig. Ein gutes Beispiel dafür: die Entscheidung, zukünftig in allen PC- und Notebook-Systemen

SSDs (Festplatten) zu verwenden. Diese "Solid State Disks" bestehen nur aus Flashspeicher-Bausteinen und können im Gegensatz zu einer klassischen Festplatte auf mechanische Einzelteile wie Lesekopf, Schreibkopf oder Magnetscheibe verzichten. Sie bieten deutliche Verbesserungen in Sachen Geschwindigkeit, Leistungsaufnahme, Robustheit und Geräusentwicklung. Im Notebook-Bereich können dadurch Akku-Laufzeit und Erschütterungs-Empfindlichkeit verbessert werden.



Herr Kaufmann, CIO bei BINDER: „COSUS ist der richtige IT-Partner für BINDER. Die schnelle und zuverlässige Reaktion auf Anfragen hat uns voll überzeugt.“ Im Laufe des Jahres möchte man auf Windows 7, Microsoft Exchange 2010 und Office 2010 migrieren. Mit dem erweiterten Einsatz von Citrix sollen die Systeme plattformunabhängig werden.

COSUS ist der richtige IT-Partner für BINDER.

Wie so oft ist Server-Konsolidierung der Hauptgrund für die Server-Virtualisierung. Das Unternehmen erzielt dadurch jedoch noch weitere Vorteile, die über eine Reduzierung der Serveranzahl hinausgehen. Ein gutes Virtualisierungs-Management kann den Bedarf an physikalischen Servern auf ein Zehntel reduzieren. Die Konsolidierung von Servern in einem Rechenzentrum führt zu einer optimalen Auslastung und Verteilung der zur Verfügung stehenden Ressourcen. Desweiteren erhöht sich die Flexibilität, wodurch schneller auf Business-Anforderungen reagiert werden kann.



Mit der Einführung von SharePoint 2010 und der Migration des bestehenden Intranets auf Basis von Intrexx Xtreme wird BINDER Funktionalitäten für eine verbesserte Zusammenarbeit bereitstellen. Hierzu gehören automatisierte Workflows und Infopath-Formulare. Eine weitere Herausforderung für BITS (BINDER IT-Services), wie der IT-Bereich bei BINDER bezeichnet wird, ist die Einführung eines Monitoring-Systems, welches Ausfälle und Störungen präventiv überwacht. Dabei sollen nicht nur die grundlegenden Funktionen von Servern überwacht werden, sondern vor allem einzelne Services, wie ERP System, Intranet etc.

Die EDV-technische Anbindung der neuen Produktionshalle 11 bei BINDER, welche in Kürze fertiggestellt wird, ist bereits in vollem Gange: Neben einem Austausch des kompletten Core-Switch Bereichs umfasst dieses Projekt auch das Verlegen neuer Glasfaserleitungen für schnellere Verbindungen und zukünftiges Wachstum. Im Neubau ist die gesamte Endmontage unter einem Dach untergebracht. Damit ist die Basis für den weiteren Ausbau des Produktionssystems, welches auf dem Konzept der „Lean production“ beruht, einer schlanken Produktion in Fertigungszellen, geschaffen worden.

COSUS freut sich auf die künftige Zusammenarbeit und wird als flexibler und zuverlässiger IT-Partner an der Seite der BINDER GmbH agieren.

Ihre Fragen beantwortet:

Daniel Strizeski
Tel. +49 7724 9386-930
daniel.strizeski@cosus.de
www.cosus.de

Smarter Vertrieb

COSUS-Workshop zum Thema „iPhone-/Smartphone-Anbindung an ERP-Systeme



Bei der Deutschen Metrohm standen fortschrittliche Lösungsmöglichkeiten für aktuelle Vertriebsherausforderungen auf der Agenda.

Am 11. Mai traf man sich beim COSUS-Kunden in Filderstadt zu einer interessanten Veranstaltung. Herr Rückle, der Vertriebsleiter der Deutschen Metrohm, hatte die Tagungsräume in seinem Unternehmen zur Verfügung gestellt. Im Fokus stand dabei nicht die von der Deutschen Metrohm eingesetzte Softwarelösung Semiramis, sondern eine Ergänzung hierzu: die Integration von iPhones, Smartphones und Tablet-Rechnern in das ERP-System.

Das DV-Beratungsunternehmen Baumgart & Partner hatte sich bereit erklärt, den Besuchern eine von ihr entwickelte Lösung zu präsentieren. Der Geschäftsführer des Unterneh-



mens, Klaus Baumgart, erläuterte dem Publikum kenntnisreich, wie eine solche Anbindung realisiert werden kann. Anhand von zur Verfügung stehenden Endgeräten konnten sich Kunden und Interessenten einen ganz konkreten Eindruck vom Aufbau und Handhabung der Lösung verschaffen.

Interessant war für einige Teilnehmer, dass Klaus Baumgart im Anschluss auf die ebenfalls von ihm entwickelte Lösung „BIS-MDE“, zur Anbindung von Scannern an Semiramis einging. Auch hierzu hatte er ein passendes Gerät zur Hand, das die Besucher ausprobieren konnten.

Am Ende der Veranstaltung waren sich alle Teilnehmer einig, dass die Entwicklung bei der Anbindung von mobilen Endgeräten erst am Anfang steht, jedoch sehr schnell voranschreitet. Deshalb ist es eine Herausforderung für

Unternehmen, die Chancen rechtzeitig zu erkennen, zu nutzen und in Wertschöpfung umzusetzen. Moderiert wurde die Veranstaltung von Gregor Bonse, kaufmännischer Leiter bei COSUS. Er machte die besondere Rolle des Lösungspartners COSUS in diesem Umfeld deutlich. Als Spezialist für die Analyse und Verbesserung der Prozesse beim Kunden ist COSUS in der Lage, Chancen zur Prozessverbesserung zu erkennen und in einen Beitrag zur Erhöhung der Wertschöpfung umzusetzen.

Allen Besuchern herzlichen Dank für ihr Erscheinen, einen ganz besonderen Dank an den Referenten und an Herrn Rückle, der für das angenehme Veranstaltungsumfeld gesorgt hat!

Ihre Fragen beantwortet:

Alexander Jägers
Tel. +49 7724 9386-928
alexander.jaegers@cosus.de
www.cosus.de

Blitzstart

COSUS bildet erneut erfolgreich junge Menschen aus

Auch dieses Jahr wird COSUS seinem Ruf als guter Ausbildungsbetrieb gerecht. Drei Auszubildende haben ihre Ausbildung mit überdurchschnittlichen Ergebnissen beendet.

Die erste – und vielleicht wichtigste - Etappe ihres noch jungen Berufslebens liegt hinter ihnen: Sarah Klausmann als Bürokauffrau, Daniel Strizeski als IT-Informations- und Telekommunikationskaufmann und Ruben Falch als Fachinformatiker Systemintegration haben ihre Ausbildung bei COSUS abgeschlossen. Daniel Strizeski wird künftig den Technischen Vertrieb, unter der Leitung von Tobias Thiene unterstüt-

zen. Ruben Falch wird in der Technik unter der Leitung von Matthias Haas tätig sein. Sarah Klausmann hingegen möchte ihre beruflichen Qualifikationen erweitern und führt ihre Ausbildung an der Fachhochschule in Furtwangen weiter. Natürlich interessiert es uns, wie die Auszubildenden ihre Zeit bei COSUS erlebt haben. Daniel Strizeski: „Ich finde, dass COSUS sich mit der Ausbildung sehr viel Mühe gibt. Man merkt, dass es dem Unternehmen sehr wichtig ist, dass die Auszubildenden etwas lernen und in der Schule nicht nur gut mitkommen, sondern zu den Besten gehören. In meiner Ausbildungszeit habe ich wirklich viel gelernt.“ Ruben Falch

pflichtet ihm bei: „Das stimmt, das sehe ich auch so. Die Anforderungen bei COSUS sind wirklich hoch, aber dafür lernt man auch sehr viel. Und auch nach der Ausbildung hört das Lernen ja nicht auf, insbesondere in der Systemtechnik bei COSUS. Jedenfalls freue ich mich sehr, dass ich über die Ausbildungszeit hinaus an Bord bleiben darf!“ Und Sarah Klausmann ergänzt: „Die Ausbildung bei COSUS ist ein gutes Fundament für mein weiteres berufliches Fortkommen. Ich habe es keine Minute bereut, hier gelernt zu haben.“ Wir gratulieren den drei Auszubildenden zu ihrem Erfolg und wünschen ihnen viel Erfolg auf dem weiteren Berufsweg!

Ergiebige Rechnerwolke

Cloud Computing heißt der wichtigste IT-Trend 2011



Die IT schickt sich an, die Art der Serverleistungs-Nutzung durch neue Technologien zu verändern: Cloud Computing, mobile Anwendungen, IT-Sicherheit, Virtualisierung, Business Intelligence und Social Media werden dabei eine Rolle spielen.

In diesem Jahr ist alles anders: Unter den international führenden Beratungsunternehmen und Analysten herrscht seltene Einmütigkeit. Der herausragende IT-Trend 2011, auf den sich alle Fachleute einigen konnten, heißt Cloud Computing. Und so prognostizieren Gartner, IDC, Experton Group, Bitkom, dass dieses Thema binnen kürzester Zeit in der Realität der Unternehmen ankommen wird.

Cloud Computing ist eine neuartige Technologie, bei der man sich Rechenleistung nach Bedarf mieten kann. Diese wird dabei nicht durch einen lokalen Server bereitgestellt, sondern kommt in Echtzeit über Datennetze, in denen ein Verbund von Servern, eine Art Rechnerwolke, die benötigten Kapazitäten liefert. Vorteil: Der Nutzer zahlt nur die Rechenleistung, die er für einen bestimmten Zeitraum benötigt.

"Zahlreiche IT-Abteilungen müssen sich erst einmal damit anfreunden, dass die größte Chance des Cloud Computing in der Weiterentwicklung des eigenen Geschäftsmodells liegt", so Stefan Ried, Analyst bei Forrester. Ein wichtiges Thema ist die Anbindung mobiler Endgeräte und mobile Anwendungen. Denn Smartphones und Tablet-PCs setzen sich immer stärker durch und müssen in die Unternehmens-IT eingebunden werden. Das bringt sicherheitstechnische Herausforderungen mit sich, die es zu bewältigen gilt.

In Zusammenhang damit steht die Anpassung der Homepage an die neuen mobilen Endgeräte. Eine Aufgabe, die in zahlreichen Unternehmen bislang noch nicht gelöst wurde. Denn eine Webseite, die für Browserdar-

stellung konzipiert wurde, lässt sich nur bedingt auf den kleinformigen Displays von Smartphones darstellen. Schließlich sind die sozialen Medien in der Unternehmenswirklichkeit angekommen. Das beweist das außerordentlich große Interesse, das die „i:marketing“-Veranstaltungen der COSUS finden (siehe Bericht in dieser Ausgabe).

Die Entscheider zahlreicher Unternehmen erkennen in zunehmendem Maße, welche Chancen diese neuen Kommunikationswege beinhalten und dass es für das eigene Unternehmen sinnvoll sein kann, daran teilzunehmen und davon zu profitieren. Das gilt übrigens auch für die interne Kommunikation. Unter dem Stichwort „Enterprise 2.0“ beschäftigen sich Unternehmen mit internen Blogs, Wikis und anderen Möglichkeiten, sich untereinander auszutauschen und damit eine breitere Wissensbasis innerhalb des Unternehmens zu schaffen.

Virtualisierung nimmt auf der Agenda der Unternehmen weiterhin einen wichtigen Platz ein. Waren es in der Vergangenheit vor allem die Server, die im Fokus standen, gewinnt nun die Desktop-Virtualisierung an Bedeutung: Dadurch können abgespeckte Arbeitsplatzrechner nicht nur einzelne Anwendungen, sondern ihre komplette Arbeitsumgebung über einen zentralen Rechner beziehen. Der Vorteil: Jeder Mitarbeiter erhält jederzeit und überall Zugriff auf seine gesamten Daten und Anwendungen unabhängig vom verwendeten Endgerät.

Das Analyseunternehmen PAC widmet der Rolle der ERP-Systeme besondere Aufmerksamkeit. Dabei wird deutlich, dass Business Intelligence (BI) für Unternehmen immer bedeutsamer wird. Die Herausforderung für die IT-Abteilungen liegt darin, mehr Informationen in kürzester Zeit ortsunabhängig verfügbar zu machen, um Entscheidungen zu unterstützen.

Zu einem ähnlichen Schluss kommt der IDC-Analyst Spies: „erfolgreiche Unternehmen verdanken ihre Stellung in Zukunft auch einer besseren Nutzung der vorhandenen Daten.“

Je stärker Unternehmen auf moderne IT-Technologien zurückgreifen, desto mehr verändert sich die Rolle der IT-Abteilungen. Stand bisher die Sicherstellung der Verfügbarkeit von Systemen, Daten und Anwendungen im Vordergrund, erwartet man nun, dass die IT-Abteilung prozessorientiert denkt und handelt: Ein neuer Prozess wird vom Unternehmen gewünscht und es ist Aufgabe der IT, ihn so effizient und kostengünstig wie möglich in den datenverarbeitenden Systemen abzubilden.

Eine weitere strategische Aufgabe der IT-Spezialisten wird sein, neue Trends zu beobachten und kritisch zu durchleuchten, wie das eigene Geschäftsmodell davon profitieren kann. Die IT-Spezialisten sind folglich nicht mehr reine Administratoren, die Systeme am Laufen halten, sondern „Business Enabler“, also Fachleute, die aktiv die Geschäftsmöglichkeiten der Unternehmen verbessern helfen.

In Zukunft wird die reine Technikbetrachtung eine untergeordnete Rolle spielen, das Denken in Geschäftsprozessen und -modellen wird wichtiger werden. Dieser neuen Rolle der Unternehmens-IT entspricht die Denk- und Arbeitsweise der COSUS. Wir haben diese Entwicklung frühzeitig erkannt und uns entsprechend darauf ausgerichtet. Ein gutes Beispiel dafür ist das Thema „i:strategy“, über das wir in der vorigen Ausgabe ausführlich berichtet haben.

Ihre Fragen beantwortet:

Tobias Thriene
Tel. +49 7724 9386-963
tobias.thriene@cosus.de
www.cosus.de

Was Internet-Kunden wollen

COSUS i:marketing-Workshop gibt Orientierungshilfe



Für den 19. April hatte COSUS zum zweiten i:marketing-Workshop ins Hotel Öschberghof eingeladen. Auch diese Veranstaltung erfreute sich wiederum regen Zuspruchs.

Einmal mehr war der Veranstaltungsraum im Donaueschinger Tagungshotel bis auf den letzten Platz belegt. Völlig klar: Denn mit dem Thema „i:marketing“ trifft man

Teilnehmern einen guten Einstieg ins Thema zu ermöglichen. Daraus leitete er Schlussfolgerungen für eine optimale Gestaltung einer wirkungsvollen Kommunikationsstrategie ab. Sehr eindrücklich beschrieb er mögliche Fehler im Umgang mit diesem Medium. Schließlich leitete er über zu den neuen sozialen Medien („Social Media“), erläutere Begriffe wie „Web 2.0“ und beschrieb die Chancen und Gefahren, die sich für Unternehmen daraus ergeben.

Dass dieses Thema für Unternehmen wichtiger wird, belegt eine Umfrage des Verbandes Bitkom, zu den IT-Trends für 2011: Immerhin 23 % aller Befragten CEOs sehen in Social Media“ einen für sie bedeut-

samen Trend. Ergänzend ging Oliver Wedel auf konkrete Herausforderungen ein, die sich im Rahmen des Internetauftritts für Unternehmen ergeben.

Die Feedbackbögen, die von den Teilnehmern nach dem Ende des Vortrags zurückgegeben wurden, sprachen eine deutliche Sprache: Gute und sehr gute Noten gab es nicht nur für den Referenten, sondern für die Veranstaltung insgesamt. Besonders hervorgehoben wurde der hohe Praxisbezug des Vortrags, der die Entwicklungen im

Internet verständlich und nachvollziehbar machte.

Am Ende des Tages stand ein attraktives Angebot, das COSUS und Oliver Wedel allen Teilnehmern der Veranstaltung machten: Sie boten an, die Internetauftritte der Teilnehmer, sowie die damit verbundenen Prozesse einen Tag lang zu analysieren und konkrete Maßnahmen für die Unternehmen daraus abzuleiten. Und das Ganze zu einem Festpreis in Höhe von 800 Euro. Sollten die Teilnehmer mit der geleisteten Arbeit nicht zufrieden sein, so würden COSUS und Oliver Wedel auf eine Rechnungsstellung verzichten. Ein interessantes Angebot!

Krönender Abschluss der Veranstaltung: ein ausgezeichnetes Buffet, das dem exzellenten Ruf des Öschberghofs voll gerecht wurde und bei strahlendem Sonnenschein auf der Terrasse eingenommen werden konnte. Einer der Teilnehmer brachte den Gesamteindruck auf den Punkt, indem er das aussprach, was vermutlich viele dachten: „Das war eine sehr interessante Veranstaltung. Ich habe gemerkt, dass wir etwas tun müssen. Den Workshop werden wir auf jeden Fall machen, denn ein Risiko besteht ja nicht, und der Preis ist absolut angemessen!“

Danke für diesen netten Kommentar!



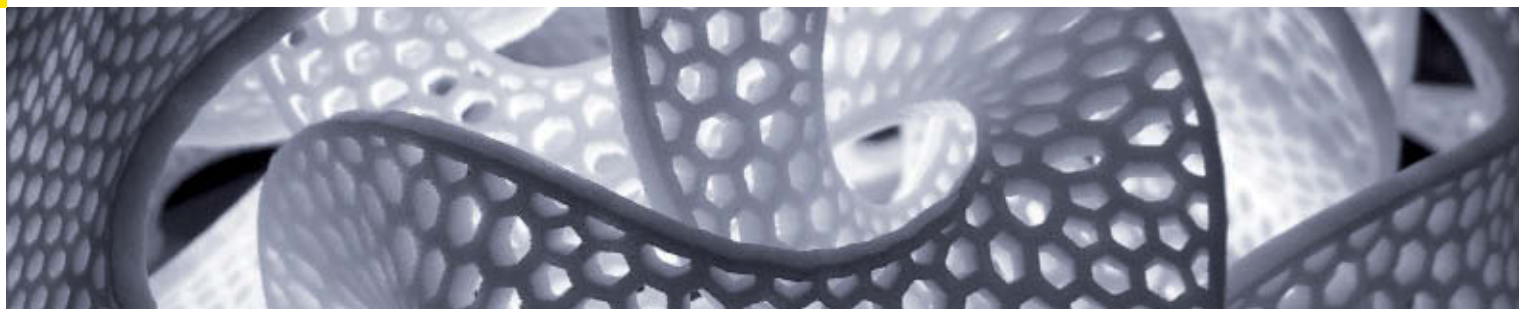
den Puls der Zeit. „Aus Suchenden Kunden machen“, bereits das Motto der Veranstaltung versprach einen spannenden Verlauf. Ihr Referent: Oliver Wedel, Geschäftsführer einer Internetagentur aus der Nähe von Nürnberg, die zugleich Lösungspartner von COSUS rund um das Thema Internet ist.

Oliver Wedel veranschaulichte sehr deutlich, worin die Fallstricke in der Kundenkommunikation über das Internet liegen. Zuerst beschrieb er die Entwicklung des Internets, um auch weniger informierten

i Ihre Fragen beantwortet:
Alexander Jägers
Tel. +49 7724 9386-928
alexander.jaegers@cosus.de
www.cosus.de

Build it up

3D-Druck – der Beginn einer neuen Ära



Im CAD-Umfeld werden 3D-Drucker schon länger eingesetzt. Mit ihrer Hilfe lassen sich komplexe Kunststoff-Formen und -Objekte relativ einfach erzeugen. Diese Technik wird allmählich auch für Privatleute erschwinglich.

Im industriellen Einsatz bieten 3D-Drucker entscheidende Vorteile, was sicher zu ihrer raschen Verbreitung geführt hat. Zum Beispiel können Ingenieure und Designer ihre neu entworfenen Bauteile nicht mehr nur auf einer Zeichnung oder am Bildschirm betrachten. Stattdessen halten sie diese als reales Objekt in den Händen.

Vorstellen muss man sich einen solchen Drucker auch „Digital Fabricator“ genannt, nicht wie einen Laser- oder Tintenstrahl-Drucker, wie man ihn aus dem Büro kennt. Ein 3D-Drucker ähnelt vielmehr einem Industrie-Automaten. Im Druckprozess kommen – je nach Gerätetyp - verschiedene Verfahren zum Einsatz. Ein gängiges Vorgehen etwa ist das schichtweise Herstellen eines Modells aus flüssigem, thermoplastischem Kunststoff. Der Druckkopf erinnert an eine Heißklebepistole, wobei das Material nicht in Stangen, sondern in Form eines Kunststoffdrahtes zugeführt bzw. das Materialpulver durch einen Druckkopf mit einem Lösungsmittel oder mit Klebstoff besprüht wird.

Neue Technologien haben ihren Preis

Wer mit einem 3D-Profigerät liebäugelt, muss heute noch tief in die Tasche greifen. Die Preise liegen ohne weiteres im fünf- oder sechsstelligen Bereich. Obwohl man auch in diesem Segment beobachten kann, dass die Preise in den vergangenen Jahren rückläufig sind.

Unser Tipp: Es gibt Bastelanleitungen im Internet, vornehmlich aus der Open-Source-Community (siehe beispielsweise <http://grff.de>). Wer handwerklich geschickt ist und auf ein stylisches Design verzichten kann, erhält einen 3D-

Drucker im Selbstbau bereits für weniger als 500 Euro. Auch die Verbrauchsmaterialien für den Druck sind durchaus erschwinglich: Je nach Material fallen zwischen 10 und 50 Cent je Kubikzentimeter an. Zusätzlicher Vorteil: Wenn der Drucker erst einmal läuft, gibt es keine Probleme mit seiner Ersatzteilversorgung – jedes benötigte Kunststoffbauteil kann man selbst „nachdrucken“!

Für wen kommt 3D-Druck in Frage

Zunächst einmal gilt: auch der 3D-Druck will gelernt sein, bevor man brauchbare Ergebnisse damit erzielt. Hinzu kommt, daß CAD kein Fremdwort sein sollte. Denn ohne Computer-Daten nützt der beste 3D-Drucker nichts. Eine andere, einfachere Möglichkeit besteht in der Verwendung eines Handscanners zur Erfassung des Ausgangsmaterials: dann nämlich, wenn man bereits Gegenstände hat, die man nur vervielfältigen möchte. Fazit: Wer technisch orientiert ist und gerne herumexperimentiert, wer kreativ arbeiten und Gegenstände nach Herzenslust designen möchte, der findet im 3D-Druck ein spannendes Betätigungsfeld.

Ihre Fragen beantwortet:

Gregor Bonse
Tel. +49 7724 9386-929
gregor.bonse@cosus.de
www.cosus.de

Ein Blick in die Zukunft

Momentan steckt die Technik zwar nicht mehr in den Kinderschuhen, jedoch steht die Technologie noch am Anfang. Es ist eine Frage der Zeit, bis die Geräte auch für Nicht-Techniker einfach zu bedienen sein werden und für den Massenmarkt tauglich sind. Dann ist es sehr komfortabel, wenn man irgendein fehlendes Haushaltsteil „mal eben schnell“ produzieren kann. Es müssen dafür nicht einmal CAD-Kenntnisse erforderlich sein. Einfach per Handscanner ein bereits bestehendes Objekt einscannen oder eine bestehende CAD-Vorlage aus dem Internet herunterladen, an den Drucker übertragen – fertig. Und auch in puncto Druckgeschwindigkeit wird sich in Zukunft sicher noch einiges tun. Denn bei der 3D-Herstellung eines Bauteils muss man zurzeit – je nach Komplexität der Form – noch mehrere Stunden warten.

Bälle für Kids

Fußbälle für Schulen und Kindergärten

Im Fachbereich Wirtschaftsinformatik der Fachhochschule Furtwangen hatten Studierende einen Imagefilm für den Facebook-Auftritt ihres Fachbereichs gedreht. Einige wichtige Requisiten dieses Films wurden einem gemeinnützigen Zweck zugeführt: Rund 150 Fußbälle sowie 9000 rote Fun-Bälle wurden rd. 13 Schulen und 6 Kindergärten aus dem Schwarzwald-Baar-Kreis zur Verfügung gestellt. Zu dieser Spendenaktion hatte auch COSUS beigetragen: Die Spiel- und Sportausrüstung hatte man gemeinsam mit der Fa. UhlSport in Balingen gesponsert.

www.facebook.com

Herausgeber: COSUS
Computersysteme und Software GmbH
V.i.S.d.P.: Claus Dietrich
Redaktion: Claus Dietrich, Gregor Bonse, Bernd Jäger,
Nadja Dietrich, Tobias Thriene,
Alexander Jägers, Daniel Strizeski
Auflage: 3500 Stück

Trotz aller Sorgfalt können wir für die Richtigkeit der Inhalte keine Gewähr übernehmen.

COSUS
IT BUSINESS LÖSUNGEN

COSUS Computersysteme und Software GmbH

Leopoldstraße 1 Tel. +49 7724 9386-0
78112 St. Georgen Fax +49 7724 9386-777
www.cosus.de info@cosus.de

COSUS Mitarbeiter-Portrait

Roland Türk

Sein Hobby zum Beruf gemacht hat der gebürtige Karlsruher, der seit dem 01. April das Technik-Team der COSUS in den Bereichen Citrix, Microsoft und VMware verstärkt. Nach der Ausbildung zum Industriekaufmann in einer Großdruckerei begann er mit seiner Berufslaufbahn in der EDV-Abteilung als Sachbearbeiter im Support, für ihn der erste Kontakt zu Software-Produkten wie Citrix, Microsoft und VMware. Im Jahr 2000 dann der Wechsel zu einem Consultingunternehmen; fortan war Roland Türk bei namhaften Unternehmen deutschlandweit im Einsatz. Er lernte das Handwerk von der Pike auf. Inzwischen verfügt der erfahrene Consultant über eine Reihe technischer Zertifizierungen, darunter der Citrix Certified Integration Architect (CCIA), VMware Certi-

fied Professional (VCP) und ITIL Foundation V3. Seit 2006 wohnt Roland Türk in Geisingen, wo es ihn der Liebe wegen hinzog. Mit seiner Familie unternimmt er gerne Ausflüge und Reisen. Wenn der berufliche Einsatzort und der Spielplan seines Lieblingsvereins zusammenpassen, zieht es den Fußballbegeisterten auch ins Stadion. Dazwischen holt er – sofern es die Zeit erlaubt – seine wunderschöne Vespa aus der Garage. Für eine kurze Spritztour oder zum samstäglichen Brötchenholen. Warum sich Roland



Türk für die COSUS entschieden hat? Ganz einfach: „Nach mehr als zehn Jahren des Lebens aus dem Koffer wollte ich mich beruflich verändern und mehr Zeit für die Familie haben. Zudem genießt COSUS unter IT-Fachleuten einen sehr guten Ruf, gerade auch im Citrix-Umfeld, einem meiner Schwerpunkte“, so Roland Türk. „Klein aber fein – so könnte man COSUS beschreiben, wobei 36 Mitarbeiter doch schon relativ viel für ein Systemhaus sind“. Willkommen an Bord: Roland Türk!

ben, wobei 36 Mitarbeiter doch schon relativ viel für ein Systemhaus sind“. Willkommen an Bord: Roland Türk!

COSUS feiert Dragi Stevic

10 Jahre an Bord der COSUS

Für alle möglichen und unmöglichen (Not-) Fälle gerüstet zu sein, und in der verfügbaren Zeit eine lauffähige Lösung zu finden, das macht den besonderen Reiz an der Arbeit eines IT-Spezialisten aus. Im September sind es gut zehn Jahre, in denen Dragi Stevic als IT-Professional bei der COSUS arbeitet. Während dieser Zeit war er oft der Trouble-Shooter, der durch einen nächtlichen Notfalleinsatz mit dem Ersatzteil untern Arm manchen Kunden vor größerem Schaden bewahrt hat. Ab dem ersten Tag bei COSUS war es eines gewiss nicht: langweilig. Ein Grund, warum Herr Stevic die Arbeit im St.-Georgener-Systemhaus besonders schätzt. Jeden Tag gibt es neue Herausforderungen, oft auch knifflige Dinge, welche die Kunden umgesetzt haben möchten. In seiner früheren Tätigkeit als IT-Projektleiter reiste er quer durch Deutschland und hat viel



gesehen und erlebt. Dagegen geht es bei COSUS familiärer zu. Und die Zusammenarbeit mit den Kolleginnen und Kollegen über die Abteilungen hinweg macht einfach großen Spaß. Speziell in der Systemtechnik hat sich bei COSUS einiges verändert. Mit DELL wurde ein starker Partner im Hardwareumfeld gefunden, der mit seinem Supportcenter eine exzellente Garantieabwicklung bietet. Ist der Server beim Kun-



den eingebaut, am Strom angeschlossen und das Netzkabel eingesteckt, kann Herr Stevic die meisten Arbeiten komplett per Fernwartung vom Bildschirm in St. Georgen erledigen. Kein Vergleich zu früher, wo zusätzlich viele Fahrzeiten anfielen. Im Schwarzwald fühlt er sich mit seiner jungen Familie und seinen kleinen Kindern rundum wohl. Dass er IT-mäßig immer

auf dem neuesten Stand bleibt, dafür sorgen die regelmäßigen Fortbildungen, auf die COSUS großen Wert legt. So gesehen, kann es für Herrn Stevic gerne noch ein paar Jahre so weitergehen.