

## Zu Ende gedacht



SOA out of the box

Seite 1-3

## In sicheren Händen



SoftM übernimmt Semiramis und Entwicklungsmannschaft

Seite 4-5

## Hart im Nehmen



Maßgeschneiderte Business-Hardware von MAXDATA

Seite 6-7

# Integration zweier Welten

## SOA out of the box

Was hindert zahlreiche mittelständische Unternehmen eigentlich daran, nach SOA-Richtlinien (SOA = Serviceorientierte Architektur) eine durchgängige Kette bis zur systemtechnischen Infrastruktur zu realisieren? Bei COSUS jedenfalls wachsen die Tätigkeitsbereiche des geschäftsorientierten SOA und des systemtechnikgetriebenen SOA als Dienstleistungen seit geraumer Zeit zur „Middleware“ zusammen.

Ihr Erfolg. Unsere Motivation.



## Semiramis wieder auf Kurs

Die Meldung von der Insolvenz der Semiramis-Software hatte Ende vergangenen Jahres für einige Unruhe innerhalb der mittelständischen Unternehmenslandschaft gesorgt. Und nicht nur das. Auch für COSUS, als wichtiger Semiramis-Partner, stellte sich die bange Frage nach der Zukunft des bis dato so erfolgreich agierenden ERP-Software-Entwicklers. Glücklicherweise wurde die Krise rasch zu einem guten Ende geführt. Nachdem im Dezember die Übernahmeverträge durch die SoftM AG unterzeichnet waren, konnten die Verantwortlichen der betroffenen Firmen aufatmen.

Die Entwicklung von Semiramis verläuft nun wieder in geordneten Bahnen. Denn mit der SoftM AG wurde ein zuverlässiger Käufer gefunden, der schon mehr als 30 Jahre am Markt ist. Zusammen mit den Softwarerechten hat die SoftM die komplette Entwicklungsmannschaft übernommen. Auch die Kunden halten an den laufenden Projekten fest. Der Semiramis-Erfolgsgeschichte kann nun ein weiteres Kapitel hinzugefügt werden.

Für COSUS verlief das Jahr 2006 erfolgreich. An dieser Stelle herzlichen Dank an unsere Kunden und Partner, die uns ein 12-prozentiges Wachstum ermöglicht haben. Die klare Mittelstands-Fokussierung hat sich als richtig erwiesen. Auch 2007 soll erfolgreich werden. Das heißt: Wachstum aus eigener Kraft und kontinuierliche (Weiter-)Entwicklung unserer Produkte und Leistungen.

Herzlichst, Ihr

Claus Dietrich  
Geschäftsführender Gesellschafter

Während die prozessorientierte Denkweise auf betriebswirtschaftlicher Ebene Realität und heute Bestandteil eines jeden ERP-Systems ist, beginnen dieselben Prozesse spätestens dann, wenn sie in die systemtechnische Infrastruktur abtauchen, irgendwie schwammig, unmessbar oder uneinsehbar zu werden. Dann nämlich unterliegen sie dem Ermessen oder schlimmer noch: dem Gutdünken der IT-Leitung und finden Eingang ins monatliche Reporting an die Geschäftsleitung, sofern es diese Vorgehensweise überhaupt gibt.



Martin Lehmann, Leiter COSUS Systemtechnik

Diese „Qualität der Informationstechnik“ reicht für die Zukunftssicherung eines mittelständischen Unternehmen keinesfalls aus. Stattdessen sollten die Verantwortlichen alles daransetzen, die informationstechnischen Infrastrukturprozesse vollständig in das Geschäftsprozessmanagement einzubeziehen.

Wo also liegen die Gründe für eine doch eher gleichgültige Haltung zahlreicher Unternehmen? Einer davon ist sicher die Schnelllebigkeit systemtechnischer IT: Warum sollte man heute Konzepte entwickeln, die sich in SOA abbilden lassen, wenn morgen die Realität eine Andere ist? Hinzu kommt: Den Infrastrukturbetreibern fällt es schwer, die betreffenden Parameter zu messen und zu organisieren, zumal es keine Software gibt, die Durchgängigkeit in allen Geschäftsebenen bietet. Also

bleibt alles beim Alten. Wenn sich Manager und Informationstechniker treffen, bleiben sie, was exakte Prozessdaten betrifft, im Ungewissen.

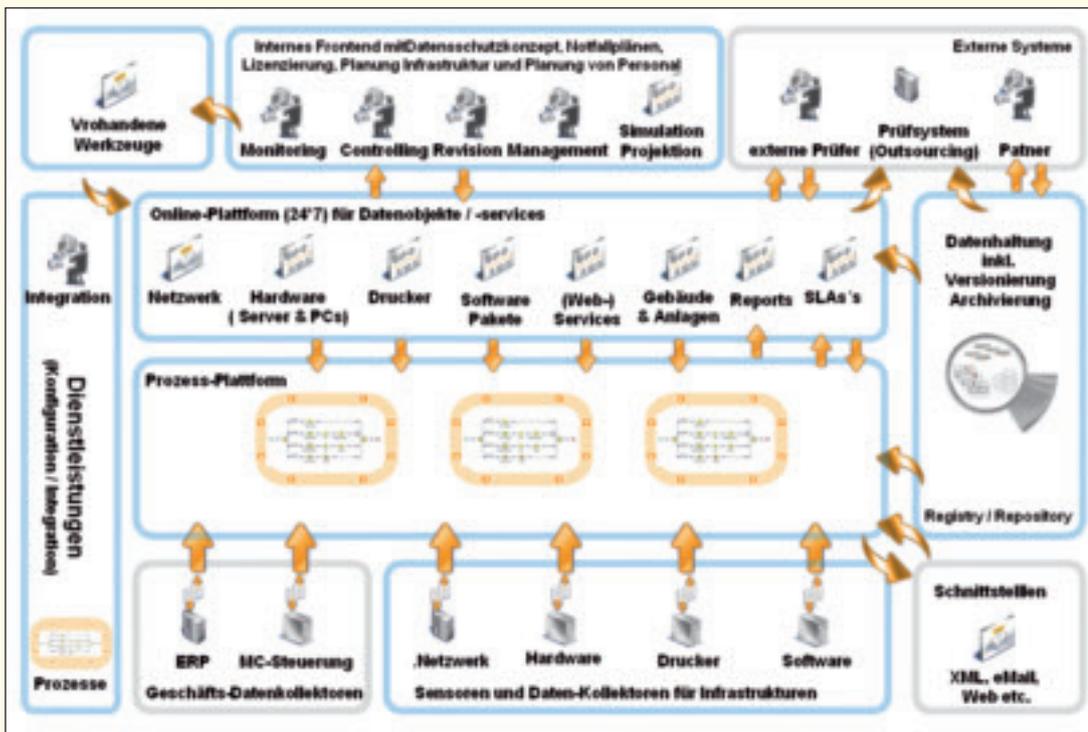
Dennoch gibt es am Markt heutzutage Firmen, die, jede für sich genommen, einzelne „SOA-Bausteine“ liefern können. Eine komplett fertig gestellte, umfassende und nach allen Seiten offene Toolbox fehlt jedoch. Mit diesem Problem, dem Traum des voll umfassenden automatisierten SOA, sprach COSUS kürzlich bei einem großen Software-Haus in Deutschland vor.

Und siehe da: Man traf auf Gleichgesinnte. Die „SOA-Würfel-Software“ dieser Firma war bereits sehr ausgeklügelt, was fehlte, war eine leistungsfähige Systemarchitektur. Auch die wurde gefunden. Am Ende stand ein **Z u s a m m e n -**schluss von drei

Unternehmen: einer der größten Systemplattformhersteller Deutschlands, einer der größten Softwarehersteller Deutschlands und COSUS als Denkfabrik mit dem passenden Werkzeugkoffer.

Die eingesetzten Produkte mussten nicht erst entwickelt werden, aber deren Kombination zu einer „SOA-Gesamtlösung“ ist völlig neu. Unternehmen, die versuchen, SOA-Projekte umzusetzen, erhalten so ein effizientes Werkzeug an die Hand, das auf dem Weltmarkt seinesgleichen suchen dürfte. Die neue Gesamtlösung besitzt Marktreife, derzeit findet im Labor die „Größenbestimmung“ und die „Paketschnürung“ statt.

COSUS Kunden werden demnächst also ein „vollautomatisches SOA aus der Box“ bei COSUS beziehen können. Dieses kann



SOA Systemüberblick

einfach installiert werden und liefert auf Knopfdruck prüfungsrelevante Parameter und entscheidungskritische Basisdaten, die zudem jederzeit tagesaktuell sind. Ein moderner und effizienter Weg, um die IT-Mannschaft zu entlasten und rasch fundierte Management-Entscheidungen treffen zu können.

## Woran das SOA-Team der drei Unternehmen derzeit arbeitet

### > Systemplattform:

Die Appliance wird in Art und Größe genau abgestimmt. Über den Hersteller wird der Vertriebskanal der Gesamtlösung aufgestellt.

### > Zentrale Prozessarchitektur:

Die Architektur der Prozess- und Datenverwaltung wird bezüglich Schnittstellen parametrisiert. Schnittstellen zu unterschiedlichen Geschäftsprozess-Managementssystemen stehen auf Basis offener Formate zur Verfügung.

### > Datenhaltung und Versionisierung:

Die revisions-sichere Datenhaltungs-Engine ist fertig gestellt, um Versionisierungen zur „Gesamtsituation von Ereignissen“ und deren Änderungen organisatorisch abwickeln zu können. Reports liefern kommentierte Erklärungen zur SOA-relevanten Entscheidung nach Organisationshierarchie abgebildet.

### > Werkzeugset:

Eine Basis-Ausstattung an Schnittstellen zum systemtechnischen Monitoring, Inventarisierung und Change-Management von SOA-relevanten Objekten ist zusammengestellt (Implementierte Systeme sollen nahezu unbeeinträchtigt bleiben, eine Softwareinstallation auf den Systemen und Anlagen nicht erfolgen).

### > Simulation:

Fallszenarien verschiedener Geschäfts- oder Infrastruktur-Ereignisse werden simuliert und in die Infrastrukturobjekte eingegliedert. Damit lassen sich Wachstum, Katastrophen oder Dienstleisterereignisse darstellen.

### > Prozess-Design:

Die entworfenen SOA-Prozesse werden in der Plattform abgerundet, bieten aber die notwendige Offenheit, um bereits vorhandene Prozesse der Unternehmen einzubinden.

### > Wissensmanagement:

Wiederkehrende SOA-relevante Ereignisse und deren Entscheidungsabläufe werden durch das selbst lernende System berücksichtigt und teilautomatisiert.

### > Consulting:

Ein Consulting-Basis-Set wird in die Lösung eingebettet, die an vorhandene Systemarchitekturen und

ERP-Systeme andockt. So wird es für Anwender des neuen Produktes möglich sein, in wenigen Wochen eine vollautomatische SOA-Engine zu haben.

Mehr Informationen?

Bitte lassen Sie sich individuell von uns beraten! Ihr Ansprechpartner:

Martin Lehmann

Leiter COSUS Systemtechnik

Tel. 07724-9386-935

martin.lehmann@cosus.de

Wussten Sie, dass...

COSUS derzeit rund fünfzig eigene und diverse externe Datenleitungen überwacht?

www.cosus.de

## Zukunft gesichert

### SoftM übernimmt Semiramis Software und Entwicklungsmannschaft

Nach der Übernahme der Semiramis Software hat die SoftM AG im Dezember 2006 die SoftM Semiramis GmbH & Co. KG mit Sitz in Hannover gegründet. Das Unternehmen, das sämtliche Mitarbeiter der ehemaligen Semiramis AG beschäftigt, ist für Entwicklung und Vermarktung der Semiramis Software ebenso wie Partnersupport und Partnermanagement verantwortlich. Die COSUS Kundenzeitung sprach mit Ralf Gärtner, Geschäftsführer der SoftM Semiramis GmbH & Co. KG und Vorstand Marketing und Vertrieb der SoftM AG.

**COSUS:** Die SoftM AG entwickelt und vertreibt Software für mittelständische Unternehmen. Womit genau verdienen Sie ihr Geld?

Die Entwicklung und der Vertrieb von betriebswirtschaftlicher Standardsoftware für mittelständische Unternehmen ist unser Kerngeschäft, das wir seit über 30 Jahren sehr erfolgreich betreiben. Darüber hinaus bieten wir Beratungs- und Serviceleistungen zur Implementierung der Softwareprodukte sowie ergänzender Lösungen, sprich Projektmanagement-, Analyse-, Schulungs- und Beratungsdienstleistungen, an. Das dritte Geschäftsfeld ist Systemintegration, also all das, was der Kunde zum effizienten Einsatz seiner Anwendungen an IT-Infrastruktur braucht: Serversysteme und Storage-Lösungen ebenso wie Netzwerke und Middleware.

**COSUS:** Seit der Gründung im Jahr 1973 ist das Unternehmen auf einem kontinuierlichen Wachstumspfad. Was sind die Gründe hierfür?

**Hr. Gärtner:** Wir richten uns klar auf bestimmte Zielmärkte und Marktsegmente aus, in denen wir eine führende Rolle anstreben. So stand von Anfang an der Mittelstand im Fokus. Als Ergebnis der ursprünglichen Ausrichtung unserer Software auf die IBM Plattform AS/400, inzwischen iSeries bzw. System i, haben wir eine klar führende Rolle unter den Soft-



Ralf Gärtner, Geschäftsführer SoftM Semiramis GmbH & Co. KG

wareanbietern in diesem Marktsegment erreicht. Einen speziellen Fokus legen wir auf das Gebiet des Rechnungswesens, wo wir heute im Mittelstandsbereich mit ca. 4000 Kunden ebenfalls eine führende Position innehaben. Unser kontinuierliches organisches Wachstum haben wir durch gezielte Zukäufe in allen drei Geschäftsfeldern ergänzt. So ist es uns gelungen, in den vergangenen zehn Jahren unseren Umsatz um den Faktor 8,5 zu steigern, von 9,6 Mio. Euro in 1996 auf 80,6 Mio. Euro in 2005.

**COSUS:** SoftM hat sich auf mittelständische Unternehmen spezialisiert. Auf welche Kernbranchen konzentrieren Sie sich?

**Hr. Gärtner:** Wir sind sowohl im Handel als auch in der Industrie tätig. Einen Schwerpunkt bildete von Beginn an der Großhandel, im Bereich der Industrie haben wir uns auf Prozessfertiger – Lebensmittel, Pharma, Chemie, Kosmetik – konzentriert, aber auch Serienfertiger in unterschiedlichen Branchen zählen zu unseren Kunden. Darüber hinaus besteht, wie bereits erwähnt, ein branchenübergreifender Schwerpunkt im Rechnungswesen.

**COSUS:** Wo sehen Sie besondere Stärken von SoftM?

**Hr. Gärtner:** Unsere besonderen Stärken sehen wir in der Kundenorientierung, der Verlässlichkeit und der Sicherheit, die wir unseren Kunden und Partnern bieten. Wir setzen auf Bewährtes – schließlich geht es bei ERP um geschäftskritische Applikationen, die das

Rückgrat eines Unternehmens bilden. Dabei haben wir aber auch immer wieder Innovationskraft bewiesen und besetzen stets die für den Mittelstand relevanten Themenfelder, wie zum Beispiel mit innovativen Konzepten für das Supply Chain Management, E-Business oder Business Intelligence. Wir streben stets eine optimale Mischung aus Bewährtem und Innovativem an, um so die Wettbewerbsstärke unserer Kunden zu erhöhen.

**COSUS:** Wie würden Sie Ihre Marke positionieren? Welches Image verbindet man mit Ihrem Unternehmen?

**Hr. Gärtner:** In Image-Studien hat das IT-Marktforschungsunternehmen Meta



## Unternehmenssteckbrief

SoftM AG

Firmensitz München

1973 Unternehmensgründung  
als Sedlmayr & Partner GbR

1986 Umfirmierung in SoftM Software  
und Beratung München GmbH

1998 Börsengang der SoftM AG  
an den Neuen Markt

Umsatz: 80 Millionen EURO (2005)

Mitarbeiter: 470

Niederlassungen: in Deutschland,  
Österreich, Schweiz, Frankreich,  
Polen und Tschechien.

### *COSUS: In welchen Bereichen werden Sie mit COSUS zusammenarbeiten?*

**Hr. Gärtner:** COSUS ist ein starker Semiramis SolutionPartner, der seine mittelständischen Kunden mit einem IT-Komplettangebot aus Software, Beratung und IT-Infrastrukturlösungen bedient. Dies ist das Erfolgsrezept, das sich im Mittelstand bewährt hat. Unsere Zusammenarbeit umfasst den Support in Kundenprojekten und gemeinsame Marketingaktionen ebenso wie die Kommunikation in Fragen der Produktentwicklung. Darüber hinaus werden wir COSUS dabei unterstützen, bestimmte Branchenschwerpunkte beim Einsatz der Software, die sich in den bisherigen Semiramis-Projekten von COSUS bereits herausgebildet haben, noch stärker auszuprägen. Wir freuen uns auf zahlreiche Semiramis-Projekte mit COSUS.

*Herr Gärtner, wir danken Ihnen für das Gespräch!*

Group die Sicht des Marktes auf bekannte Marken für Business-Software untersucht. Mehrfach hat SoftM in diesen Studien sehr gut abgeschnitten. Die befragten Kunden und Interessenten gaben SoftM Spitzenwerte bei den Kriterien „Kompetente Mitarbeiter“, „Kundenorientierung“, „Fair Play“ und „Gutes Preis-Leistungsverhältnis“. Ich denke, das sind die zentralen Werte, die mit unserem Unternehmen verbunden werden.

**COSUS: Als börsennotiertes Unternehmen sind Sie den Interessen der Aktionäre verpflichtet. Was tun Sie, damit SoftM weiter wächst?**

**Hr. Gärtner:** Wir wollen nicht nur wachsen, sondern auch - darauf legen Aktionäre nach der Wachstumseuphorie der Dot-com-Phase heute wieder verstärkt Wert - profitabel arbeiten. Das zeigt sich auch daran, dass wir unseren Aktionären regelmäßig Dividenden zahlen. Um profitables Wachstum zu realisieren, besetzen wir gezielt Marktsegmente, in denen wir besonderes Wachstumspotenzial sehen. Aktuell ist dies der Markt der Java-ERP-Systeme für den Mittelstand, in dem wir eine Führungsrolle beanspruchen.

**COSUS: Wenn Sie einen neuen IT-Mitarbeiter von der Hochschule rekrutieren müssten, was wären die wichtigsten Argumente, um ihn zu überzeugen?**

**Hr. Gärtner:** Da dies zu unserer alltäglichen Praxis gehört, muss ich nicht hypothetisch antworten, sondern gebe wieder, was wir Bewerbern, die zum Teil frisch von der Hochschule zu uns kommen, sagen: Wir sind Mittelständler und marktorientiert. Ein Grundprinzip unserer Arbeitsweise ist, auf Augenhöhe mit Kunden und Partnern umzugehen. Das heißt, unsere Lösungskonzepte entstehen aus den Anforderungen unserer Kunden und aus den Erfahrungen, die wir aus einer Vielzahl von

Kundenprojekten gewonnen haben. Wir bieten unseren Mitarbeitern ein sehr dynamisches Arbeitsumfeld und die Möglichkeit, unternehmerische Verantwortung zu übernehmen. Auf Basis dieser Faktoren ergibt sich in der Regel eine langfristige Zusammenarbeit. Die Verweildauer der Mitarbeiter bei SoftM liegt deutlich über dem Marktdurchschnitt.

**COSUS: Erst vor wenigen Wochen haben Sie die Marke Semiramis übernommen, was versprechen Sie sich davon?**

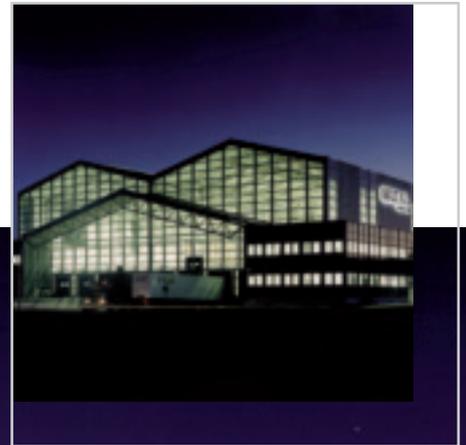
**Hr. Gärtner:** Wie ich schon sagte, haben wir uns zum Ziel gesetzt, der führende Anbieter im Markt für Java-ERP im Mittelstand zu sein. Wir sehen einen klaren Trend, dass vor allem mittelständische Unternehmen zunehmend auf internetbasierte Java-Systeme setzen, die ihnen eine flexible Gestaltung ihrer Geschäftsprozesse ermöglichen. Mit der Übernahme von Semiramis stehen wir an der Spitze dieses Marktes. Semiramis ist eine starke Marke, die sich am Markt etabliert hat und die wir weiter stärken und ausbauen werden.

**COSUS: Wie wird der Vertrieb von Semiramis organisiert sein?**

**Hr. Gärtner:** Wie bisher erfolgt der Vertrieb ausschließlich indirekt über das Partnernetzwerk. Im gelungenen Aufbau eines Netzes von kompetenten Vertriebspartnern sehen wir einen Hauptfaktor für den großen Erfolg von Semiramis am Markt. Dieses Konzept wird von uns fortgeführt und ausgebaut. Wie wir auf dem ersten Partnermeeting unter der Regie von SoftM, das am 25.01.07 in Hannover stattfand, deutlich gemacht haben, streben wir eine Intensivierung der Zusammenarbeit mit den Partnern an. Ein Schwerpunkt wird in einer verstärkten Branchenorientierung liegen, die wir in enger Kooperation mit den Partnern vorantreiben werden.

# Leistungsträger

Maßgeschneiderte Business-Hardware von MAXDATA



# MAXDATA

Der **COSUS Hardware-Lieferant MAXDATA rangiert unter den ersten zehn der europäischen IT-Produzenten. Mit neun Landesgesellschaften ist man in allen wichtigen Ländern Europas vertreten. Mehr als 1.000 Mitarbeiter sind mit der Entwicklung und Herstellung sowie dem Vertrieb von Servern, Computern und Notebooks beschäftigt. Der MAXDATA Konzern stellt hochwertige Computer-Monitore her, die unter der Marke Belinea vertrieben werden.**

men in erster Linie seinem klaren Geschäftsmodell zu verdanken hat. Von Anfang an konzentriert man sich auf den Businessmarkt: Das MAXDATA Produkt- und Serviceangebot orientiert sich an den Anforderungen gewerblicher Klientel. Die Produkte werden ausschließlich über ein engmaschiges Netz qualifizierter Fachhändler vertrieben, was eine herausragende Service- und Beratungsqualität für viele verschiedene Branchen sicherstellt. Schließlich ist man im Markt mit zwei hochwertigen Marken präsent: MAXDATA für Server-, Mobile-, und PC-Produkte, Belinea für den Display- und Monitor-Sektor.

## Individuelle Fertigung und perfekter Service

Der beachtliche Markterfolg des Unternehmens basiert auf Produkten, die hochwertige Qualität zu einem vernünftigen Preis-Leistungsverhältnis anbieten. Im PC-Bereich erhält der Kunde ein individuell bedarfsgerechtes Modell, vom Einsteigermodell bis zum High-End-System, das dank einer besonderen Fertigungsmethode (BTO/BTC) binnen fünf Werktagen zu Standardkosten ausgeliefert werden kann. Erstklassig verarbeitet mit perfekter Funktionalität sind ebenfalls die Server der PLATINUM Reihe, die hohe Performance und Verfügbarkeit bei einem Maximum an Sicherheit bieten. Abgerundet wird die Produktpalette durch Notebooks, die in verschiedenen Leistungsklassen zur Verfügung stehen. Last but not least: die Monitore und Flachbildschirme der Marke Belinea. In Deutschland die Nummer 1, gehört Belinea zu den führenden Monitormarken Europas.

MAXDATA hat von Anfang an auf eine leistungsfähige und kundenorientierte Organisation gesetzt. Neben dem internationalen Vertriebsnetz mit Niederlassungen in 27 Ländern, hat man eine für Factory/Services verantwortliche Gesellschaft mit Sitz in Würselen bei Aachen installiert. Der Bereich Services bedient hier alle Aktivitäten, die sich mit den Aufgaben der Produkt-Evaluierung, des After-Sales-Services, des Supports und der Reparaturdienstleistung beschäftigen. Ihr Ziel: Überdurchschnittlicher, kompetenter Service für Vertriebspartner und Kunden.

## Kennzahlen MAXDATA

- Umsatz- und Ergebnisentwicklung  
(in Mio. Euro) 2005: 657,4
- Mitarbeiter 1.243
- Standorte in 27 Ländern
- Qualitäts-Management-System  
„DIN EN ISO 9001“
- Umweltmanagement-System  
„DIN EN ISO 14001“ zur kontinuierlichen Verhütung von Umweltbelastungen

## Zuverlässige Hardware als produktiver Faktor

Die zahlreichen Geschäfts- und Industriekunden des Unternehmens aus dem In- und Ausland legen allergrößten Wert auf die Zuverlässigkeit ihrer Computer-Produkte. Denn bereits einzelne technische Pannen und Ausfälle können in den vernetzten IT-Strukturen beträchtlichen ökonomischen Schaden anrichten, der manchmal sogar Existenz bedrohend werden kann. Bei MAXDATA können die Kunden sicher sein, dass sie ausgereifte und bestens bewährte Produkte erhalten, die die wichtigen Anwenderbedürfnisse akkurat befriedigen. Diese Lösungsorientierung mag auf den ersten Blick wenig spektakulär erscheinen, ist aber ein weiteres Kernelement des besonderen Geschäftsmodells, das darauf ausgerichtet ist, relevante Technologien schneller als der Wettbewerb über ein breites Netz von Vertriebspartnern an den Kunden zu liefern.

1987 markiert den Beginn einer Erfolgsgeschichte. Holger Lampatz gründet die MAXDATA Computer GmbH. Zunächst vertreibt die Gesellschaft Monitore und Grafikkarten an den Fachhandel. Heute, rund zwanzig Jahre später, zählt das Unternehmen zu den größten Hardware-Herstellern Europas. Eine Position, die das Unterneh-

# Einkaufen bei MAXDATA

Interview mit Gregor Bonse, Einkaufsleiter COSUS



Gregor Bonse, Einkaufsleiter COSUS



Rechenzentrum MAXDATA

**COSUS:** Herr Bonse, Sie sind zuständig für den Einkauf bei COSUS, wie kam es zu einer Zusammenarbeit mit MAXDATA?

**Bonse:** Unsere Kunden haben vermehrt nach Produkten dieses Herstellers gefragt. COSUS muss selbstverständlich auf solche Änderungen im Markt reagieren.

**COSUS:** Welche Produkte/Leistungen kaufen Sie dort im Einzelnen ein. Welche Erfahrungen haben Sie gesammelt?

**Bonse:** In erster Linie kauft COSUS bei MAXDATA Server und Arbeitsplatzrechner. Die Produkte weisen ein erstaunlich gutes Preis-Leistungs-Verhältnis aus. Zudem reagiert der Hersteller sehr zügig und kompetent. Dass die Produkte in Deutschland montiert werden und optional mit drei Jahren Vor-Ort-Service ausgestattet werden können, hat uns in unserer positiven Meinung über den Hersteller bestärkt.

**COSUS:** Was bietet MAXDATA alles an, wie würden Sie das Angebot beschreiben?

**Bonse:** Das Produktspektrum ist sehr breit gefächert. Neben den erwähnten Servern und Arbeitsplatzrechnern werden auch gute Notebooks und selbstverständlich die bekannten „Belinea“-Monitore angeboten. Interessant sind für mich als Einkäufer vor allem die mitunter unschlagbaren Aktionen. Ich erinnere nur an den „Nikolaus-Schnapp“, bei dem wir drei Notebooks zum Preis von zwei liefern konnten.

**COSUS:** Gibt es noch andere Hardware-Hersteller/Lieferanten, die Sie empfehlen können?

**Bonse:** Sicher. Neben unseren „Hausmarken“ – Server von „Supermicro“ und Arbeitsplatzrechnern von COSUS – haben wir eine breite Palette von Herstellern im Sortiment. Eine gezielte Anfrage lohnt sich für unsere Kunden und Interessenten immer! Es würde mich sehr freuen, wenn ich als Einkäufer mit interessanten Beschaffungsaufgaben betraut werde!

**COSUS:** Wo liegen die Unterschiede bzgl. Hardware bei Privatanwendern gegenüber Firmenkunden?

**Bonse:** Privatkunden suchen viel Leistung für wenig Geld und lassen sich von Werbeaussagen blenden. Sie kaufen günstige Rechner, sind mitunter jedoch von deren Qualität enttäuscht. Für Firmenkunden sind Verarbeitung und Haltbarkeit wichtig. Hohe Rechenleistung ist im Büro nicht erforderlich – sieht man mal von CAD-Anwendungen oder F + E-Auswertungen ab. Deshalb reichen Standardrechner völlig aus. Im Gegensatz zu Privatkunden wissen die Firmeneinkäufer: Wer billig kauft, bekommt billig. Sie kaufen preisbewusst und erwarten einen realen Gegenwert. Den erhalten sie, wenn sie sich für COSUS als Lieferanten entscheiden! Beide Gruppen wissen jedoch häufig nicht, wie gering die Gewinnspannen im PC-Einkauf sind. Da ist wenig Spielraum für große Zugeständnisse. Deshalb versuchen wir, unsere Prozesse zu optimieren und noch günstiger einzukaufen, um unseren Kunden attraktive Konditionen anbieten zu können.

**COSUS:** Bei PCs und Servern können immer mal wieder Probleme auftreten. Was ist zum Service von MAXDATA zu sagen?

**Bonse:** Für einen absolut akzeptablen Aufpreis bietet der Hersteller Vor-Ort-Service an. Nach meinem Kenntnisstand ist die Abwicklung schnell, kompetent und zuverlässig. Ich habe bislang keine Klagen gehört – vorbildlich!

**COSUS:** Service, Qualität, Zuverlässigkeit, Preis-Leistung. Wie schätzen Sie MAXDATA ein?

**Bonse:** Ganz vorn. Es wird immer wieder Teilbereiche geben, in denen ein anderer Hersteller ein paar Euro preiswerter ist. Aber in der Summe bin ich angenehm überrascht. Dazu muss ich erwähnen, dass ich lange Zeit ein vehementer Gegner einer Zusammenarbeit mit MAXDATA war. Nach dem was ich heute weiß, muss ich ganz klar sagen, dass ich im Irrtum war. Sicher gibt es in Bereichen, wo es um besondere Anforderungen geht, noch immer Alternativen. Aber dann steht auch nicht das Thema „preisbewusste Anschaffung“ im Vordergrund, sondern dann zählen andere Kriterien.

**COSUS:** Gibt es Bereiche, in denen MAXDATA sich noch verbessern könnte?

**Bonse:** In dem Segment, in dem sich der Hersteller positioniert hat? Nein, meines Erachtens nicht. Selbstverständlich muss ich als Einkäufer ergänzen, dass die Preise zu hoch sind. Das wären sie aber auch, wenn MAXDATA seine Rechner für einen Euro verkaufen würde ...

**COSUS:** Herr Bonse, wir danken Ihnen für das Gespräch.



# Automatisch sparen

## Geringerer Adminaufwand durch Softwareverteilung

**In einem drei Wochen dauernden Projekt hat COSUS für die Kreisverwaltung Bad Kreuznach eine Softwareverteilungslösung zur Installation und zum Roll-out von 100 neuen PC-Systemen implementiert. Mit dieser Lösung kann die Kreisverwaltung in Zukunft ihre gesamten PC-Systeme der Client-Server-Umgebung automatisch aktuell halten – und zugleich den dafür nötigen administrativen Installationsaufwand deutlich reduzieren.**

Die moderne IT ist überall. Heutzutage gibt es kaum noch Bereiche in der öffentlichen Verwaltung, die ohne die Nutzung von Computernetzwerken auskommen würden. So verfügt die Kreisverwaltung Bad Kreuznach über etwa 350 vernetzte PC-Clients, verteilt auf eine Hauptverwaltung und drei Nebenstellen. Neben der Standardsoftware für Bürokommunikation werden dort zahlreiche fachspezifische Anwendungen eingesetzt: dazu gehören FiBu-Programme, Geo-Informationssysteme und Spezialsoftware für die Sozialverwaltung. Die Verantwortlichen der Kreisverwaltung suchten deshalb nach einer Möglichkeit, diese Vielzahl von Clients und Anwendungen kontinuierlich aktualisieren zu können, ohne manuelle Installationen vornehmen zu müssen. Als Lösung schwebte ihnen die Installation einer Softwareverteilungslösung vor, mit der dann ebenfalls die Instal-

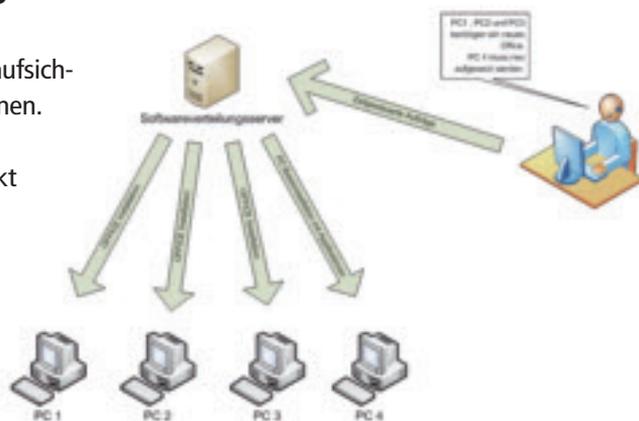


*Rainer Schmitt, Technischer AP*

lation neuer PCs unbeaufsichtigt würde erfolgen können. Ein persönlicher Kontakt und gute Geschäftsbeziehungen brachte die Firma COSUS ins Spiel. Die Problemstellung wurde vom Abteilungsleiter Herrn Hermann und dem Technischen AP Herrn Rainer Schmitt an den COSUS Mitarbeiter Matthias Haas herangetragen und besprochen. Im Hinblick auf die Aktualisierung der PC-Systeme wurden dann mehrere Möglichkeiten diskutiert. Man entschied sich letztlich für eine Kombination zwischen Softwareverteilung und WSUS.

tion neuer PCs unbeaufsichtigt würde erfolgen können.

Ein persönlicher Kontakt und gute Geschäftsbeziehungen brachte die Firma COSUS ins Spiel. Die Problemstellung wurde vom Abteilungsleiter Herrn Hermann und dem Technischen AP Herrn Rainer Schmitt an den COSUS Mitarbeiter Matthias Haas herangetragen und besprochen. Im Hinblick auf die Aktualisierung der PC-Systeme wurden dann mehrere Möglichkeiten diskutiert. Man entschied sich letztlich für eine Kombination zwischen Softwareverteilung und WSUS.



In drei Wochen, aufgeteilt in zwei Blöcke „Installation, Implementierung“ sowie „Troubleshooting“, sollte das Projekt abgeschlossen sein. Dar- aus resultierte auch das Budget. Die Zusammenarbeit zwischen Herrn Haas und der Kreisverwaltung Bad Kreuznach ging wie gewohnt reibungslos und engagiert vonstatten. Es wurde gemeinsam auf ein Ziel hin gearbeitet, auch wenn es am Abend das ein oder andere Mal später wurde. Mit der Durchführung des zweiten Projektabschnittes im Januar ist das Projekt endgültig abgeschlossen worden. Als Server wird der MAXDATA Platinum 3200 I M& Xeon Woodc 1,86 GHz eingesetzt, die installierte Software kommt von

den Herstellern Symantec (Livestate Delivery 6.0.1.1) und Microsoft (WSUS). Die Verantwortlichen der Kreisverwaltung sind mit der Umsetzung des Projekts mehr als zufrieden. Bereits mit Beendigung des ersten Projektabschnittes wurden die Hauptziele erreicht. Die neuen PC-Systeme können künftig unbeaufsichtigt installiert werden. Die Softwareverteilungslösung wird schrittweise auch auf bestehende Clients ausgeweitet. Das System läuft und die Optimierung des administrativen und somit wirtschaftlichen Aufwands wird sich in Zukunft sicherlich bemerkbar machen.

den Herstellern Symantec (Livestate Delivery 6.0.1.1) und Microsoft (WSUS).

Die Verantwortlichen der Kreisverwaltung sind mit der Umsetzung des Projekts mehr als zufrieden. Bereits mit Beendigung des ersten Projektabschnittes wurden die Hauptziele erreicht. Die neuen PC-Systeme können künftig unbeaufsichtigt installiert werden. Die Softwareverteilungslösung wird schrittweise auch auf bestehende Clients ausgeweitet. Das System läuft und die Optimierung des administrativen und somit wirtschaftlichen Aufwands wird sich in Zukunft sicherlich bemerkbar machen.

Weitere Informationen?  
Dann sprechen Sie uns an!  
Herr Matthias Haas  
eMail [matthias.haas@cosus.de](mailto:matthias.haas@cosus.de)  
Tel. 07724 9386-926

### Wussten Sie, dass...

*COSUS zur Zeit etwa 60 Server im Rechenzentrum betreibt?*



# Energiequelle

PowerSource feiert 10jähriges Bestehen



Im Januar 2007 konnte das Schweizer Software-Unternehmen PowerSource Informatik AG in Mellingen (Schweiz) sein Firmenjubiläum feiern. Gemeinsam mit Kunden, Lieferanten und Partnern sowie einem Kunstmaler aus Baden wurde die 10-jährige Erfolgsgeschichte gebührend gefeiert. Zur PowerSource Informatik AG, welche ebenfalls mit dem Vertrieb von eEvolution und Semiramis betraut ist, pflegt COSUS enge Geschäftsbeziehungen, die man zukünftig gerne weiter vertiefen möchte.

So einen Anlass gibt es nicht alle Tage, zumal in der schnelllebigen Softwarebranche ein zehnjähriges Firmenjubiläum schon eine halbe Ewigkeit ist – und deshalb ein besonderer Grund zum Feiern. So hatten sich die beiden Firmengründer Andre-

as Egger und Werner Ruffli etwas Besonderes einfallen lassen, um diesen Tag würdig zu begehen. In einem festlichen Rahmen sprachen sie dann auch den anwesenden Kunden, Lieferanten und Partnern ihren Dank aus für die erfolgreiche Zusammenarbeit.



Begutachtung der eigenen Kunstwerke

Ein Höhepunkt dieses Jubiläums war sicher auch die Anwesenheit des Badener Kunstmalers Sven Spiegelberg, der die Teilnehmer in einem faszinierenden Referat



steps in time, Sven Spiegelberg, Schweiz

mit den Prinzipien der Kreativität vertraut machte und mit seiner sachkundigen Anleitung die Erstellung eigener „Kunstwerke“ ermöglicht hat. Eine Kurzvorstellung der anwesenden Gäste und Mitarbeiter des Unternehmens hat den Abend abgerundet und war zugleich der Ausgangspunkt für den privateren Teil. In entspannter Atmosphäre wurden Geschichten erzählt, Anekdoten ausgetauscht und angeregte Gespräche geführt.

Beim Rückblick auf die Unternehmensgeschichte machten die beiden Inhaber von PowerSource deutlich, dass am kontinuierlichen Ausbau des Unternehmens nicht nur die Mitarbeiter, sondern auch die Marktpartner einen gehörigen Anteil hatten. Einer davon, im deutschen Markt, ist COSUS. Beide Unternehmen verbinden langjährige persönliche Kontakte.

Als gemeinsame Vertriebspartner für Aper-

tum (eEvolution) und Semiramis sah man gute Anknüpfungspunkte für eine grenzüberschreitende Zusammenarbeit. Dadurch konnten in vergangenen Jahren eine ganze Reihe von Synergie-Effekten genutzt werden. Dazu gehören etwa der Austausch von fachlichem Know-how, der Zuwachs an länderübergreifendem Fachwissen und der gemeinsame Auftritt bei internationalen (Groß-)Projekten. Aber auch im Alltag auf personeller Ebene profitiert man von dieser engen Zusammenarbeit: bei Ferienabwesenheiten, bei Projektengpässen oder durch gemeinsame Personalaus-

bildung kann man sich tatkräftig unterstützen.

Beide Partner können sich durchaus vorstellen, diese Zusammenarbeit in der Zukunft noch weiter zu intensivieren. Denn schließlich ergeben sich dadurch

direkte Kostenvorteile für beide Firmen, von denen am Ende die Kunden der Unternehmen durch eine Kostenminimierung profitieren können. Und das ist sicherlich keine schlechte Strategie in einem so wettbewerbsintensiven Markt.



## Unternehmenssteckbrief

- PowerSource Informatik AG
- Gründung 1997
- Sitz in Mellingen, Schweiz
- Zahl der Mitarbeiter: über 10

### Geschäftsbereiche:

- Applikationsentwicklung
- (JAVA und Microsoft .Net Technologie)
- Vertrieb und Einführung von Standardsoftware-Systemen („eEvolution“ „Semiramis“)

Spitzenplatz in der ERP-Zufriedenheitsstudie Schweiz 2006

# Rundum vernetzt

Das „Web“ im Unternehmen kann sich lohnen

In der Wirtschaftswelt sind die webbasierenden Technologien der Internet-Nutzung weiterhin auf dem Vormarsch. Ob Google-Suche, Website-Marketing oder mobile Computing – immer mehr Menschen gehen im Arbeitsalltag selbstverständlich damit um. Die webbasierende Kommunikation und Information bietet jedoch Kosten- und Produktivitätsvorteile auch innerhalb eines Unternehmens, die sich durch ein unternehmensweites Intranet nutzen lassen.

Ein firmenspezifisches Intranet oder auch Unternehmens-Portal ist eine Plattform, auf der die unternehmensinterne Kommunikation gebündelt wird. Der Informationsaustausch und die Arbeitsabläufe im Unternehmen können so straffer organisiert und effizienter durchgeführt werden. Die technische Basis dafür ist tausendfach erprobt und kostengünstig zu installieren: Internet- und Web-Technologie mit einem einfachen Zugang per Web-Browser. Intranets kommen in der Regel meist in Unternehmen ab einer Größe von 200 Mitarbeitern zum Einsatz, können jedoch auch für kleinere Unternehmen sinnvoll sein, wenn ein Unternehmen über zahlreiche Standorte und verteilte Organisationseinheiten verfügt oder eine hohe Anzahl von Bildschirmarbeitsplätzen vorhanden ist.

Eine Intranet-Lösung kann einem Unternehmen eine ganze Reihe von Vorteilen bieten: Einer davon ist die stärkere Automatisierung von Prozessen und Vorgängen (z.B. Formular-Workflow), die den Mitarbeitern die Konzentration aufs Wesentliche ermöglicht und damit deren Produktivität erhöht. Ein Intranet hilft aber

## Intranet Leistungsspektrum

- Wissens-Management (Knowledge Management)
- Dokumenten-Verwaltung und –Suche
- Formularwesen (Antrags-, Urlaubs-, Reiseformulare etc.)
- Telefon- und Kontaktverzeichnis
- Inhalte (Content Management) verteilt oder redaktionell eingepflegt
- Archive, Unterlagen
- Prozessdokumentation
- Aktivitäten der einzelnen Abteilungen
- Interne News
- Projekte (Information/Darstellung, Projekt-Tracking, Verteilung und Kontrolle von To-Do's/Arbeitspakete)
- Foren für gemeinsame Problemlösungen
- Blogs – Marketing und Identitätsbildung innerhalb des Unternehmens
- Wikis – Gemeinsames Bearbeiten von Informationen & Dokumentationen
- Active-Directory Anbindung – Verwendung bestehender User-Stämme

auch, Prozesse insgesamt effizienter abzubauen und so den Vorgaben bei ISO-Zertifizierungen gerecht zu werden.

Was die Produktion von Gütern verbessert, fördert zugleich die Kommunikation zwischen den Mitarbeitern innerhalb des Unternehmens: Die Zusammenarbeit wird besser und flüssiger – sowohl bei konventionellen Teams in Abteilungen wie auch bei verteilten, räumlich getrennten Teams in den Niederlassungen oder Home-Offices. Durch die Bündelung im Intranet werden einzelne Informationen zu gemeinsam nutzbarem Wissen. Bislang als getrennt erlebte Arbeit wird stärker als

kooperative Teamarbeit gestaltet. Und auch das Management profitiert: Durch eine zentrale Kontrolle über Information, Kommunikation und vorhandenes Wissen im Unternehmen gewinnen die Verantwortlichen einen besseren Überblick und können den Wissensaustausch im Unternehmen gezielter fördern und effizient steuern.

Damit eine Intranet-Lösung ihre Produktivitätsvorteile entfalten kann, muss sie für die Bedürfnisse des Unternehmens geplant und konzipiert sein. COSUS hat die gesamte IT und Kommunikation im Blick, unsere langjährige Erfahrung in Systemtechnik, Software- und Internet-Projekten ermöglicht ganzheitlich eingebundene Lösungen. Wir maximieren Kostenersparnis und Effizienz durch den Einsatz von erprobter Standard-Software aus dem Open Source und dem Internet-Bereich. Als COSUS-Kunde bedeutet das: geringere Einführungskosten, Unabhängigkeit von Dienstleister und Hersteller, wieder verwendbare Komponenten (-> Website), Erweiterbarkeit und Zukunftsfähigkeit der einmal erworbenen Lösung. Neben der Auswahl, Einrichtung und Konfiguration der Produkte entwickeln unsere Spezialisten Lösungen zur Integration individueller Module und Erweiterungen. Wir von COSUS helfen Ihnen auch ganz unverbindlich den konkreten Bedarf und Nutzen zu klären!

Weitere Informationen zum Thema?

Ihr COSUS Ansprechpartner :  
Herr Daniel Nolde  
eMail [daniel.nolde@cosus.de](mailto:daniel.nolde@cosus.de)  
Tel. 07724 9386-962

# COSUS Mitarbeiter-Portrait

Tobias Thriene

Um IT-Lösungen erfolgreich zu vermarkten, braucht es vor allem eines: Gute Beratung. Und die gibt es nur von qualifizierten Beratern, die sich mit der Computertechnik bestens auskennen und das in der Projektpraxis schon unter Beweis gestellt haben. Hierzu gehört Tobias Thriene, der im Juli 2006 zur COSUS stieß und seither als IT-Consultant für steigende Verkaufszahlen und zufriedene Kunden sorgt. Zuvor hat

der gelernte Kommunikationselektroniker einige Stationen durchlaufen und dabei zahlreiche Projekte ins Rollen gebracht. Als Service- und Supportmitarbeiter bei Ditec in Stuttgart, in der IT-Instandsetzung bei Forest P&S und als Teamleiter Netzwerk- und Sicherheitslösungen bei NEXUS.IT. Zuletzt übernahm Herr Thriene mehr und mehr umfassende Consulting-Aufgaben. Er beriet Kunden aus dem Gesundheitswesen und dem Mittelstand, bis er – Mitte 2005 – in den IT-Vertrieb Süddeutschland wechselte. Neben dem Beruf sammelt er gerne Erfahrungen und Kenntnisse, die ihn beruflich weiter bringen. Dazu gehören eine kaufmännische Weiterbildung an der Gewerbeakademie, die Ausbildereignungsverordnung (AEVO, IHK), der Fachwirt Datenverarbeitung (HWK) und der Wirtschaftsinformatiker (HWK). Sein nächstes Zertifikat hat er auch schon fest im Visier: den Betriebswirt (HWK). Und wenn er mal abschalten möchte, dann läuft oder squasht er, fährt Inliner oder macht Karate-Übungen, aber auch hier - nicht ganz ohne Ambition.



## Tipps & Tricks im Internet

Nachschlagen mit Wikipedia

**Sie brauchen Informationen zu einem bestimmten Thema? Sie stoßen auf einen unbekanntem Begriff? Dann probieren Sie die kostenlose Online-Enzyklopädie WIKIPEDIA.de aus.**

Einfach „wikipedia.de“ in die Adresszeile Ihres Browsers eintippen, und dann auf der wikipedia-Hauptseite im „Suche“-Feld links unten den Begriff oder das Suchwort eingeben – versuchen Sie es z.B. einmal mit „Hochofen“, „Riesterrente“ oder „Wettbewerbsrecht“.



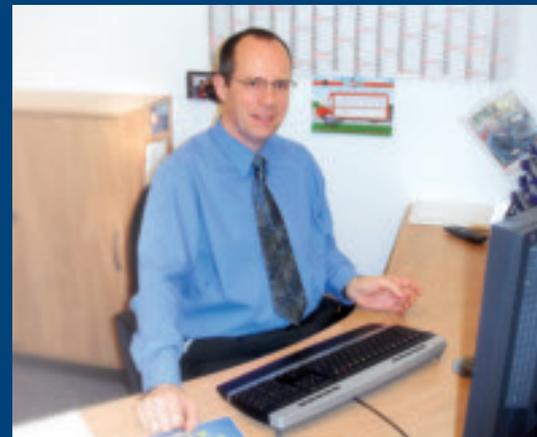
Noch schneller geht es, wenn Sie in die Suchleiste Ihres Webbrowsers „wiki“ gefolgt von dem gewünschten Begriff eingeben. Ihre Suchmaschine (google, yahoo, msn) listet dann meist schon den entsprechenden Wikipedia-Eintrag als ersten Treffer auf. Wikipedia umfasst 540.000 Artikel, die englischsprachige Version sogar 1,6 Millionen. Empfehlenswert ist übrigens auch das verwandte Online-Wörterbuch [www.wiktionary.de](http://www.wiktionary.de)

## COSUS-Verlosung:

TFT-Gewinner steht fest

**Im Rahmen einer großen Verlosungsaktion hat Herr Thomas Martinkewitz von der Energieversorgung Rottweil GmbH (ENRW) einen besonders flachen TFT-Computerbildschirm gewonnen. In den Räumlichkeiten von COSUS im TZ konnte der glückliche Gewinner das neue Gerät in Empfang nehmen. Herzlichen Glückwunsch.**

COSUS ist für die ENRW kürzlich in einem IT-Projekt tätig geworden. Dabei ging es um Einbindung einer E-Mail Sicherheitssoftware (Mailsecurity-Suite „MIMEsweeper 5.2“) in die IT-Landschaft des Unternehmens. Im Blickpunkt standen dabei unter anderem die Sicherheitsbelange des Unternehmens, die Bestimmungen des Datenschutzes sowie die Erstellung einer fein abgestimmten, unternehmensspezifischen eMail-Policy.



Thomas Martinkewitz

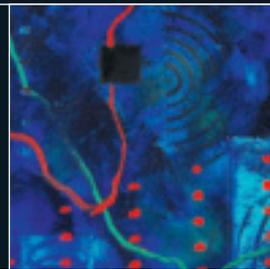
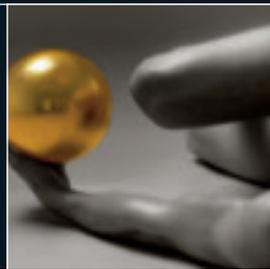
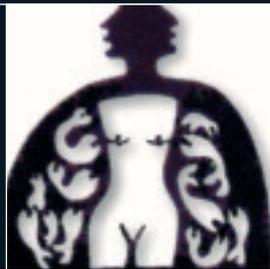
### ENRW Energieversorgung Rottweil GmbH & Co. KG

- Gründungsjahr 1999, Wurzeln reichen bis ins Jahr 1884
- Strom, Erdgas, Wärme, Wasser Bäder, Verkehr, Abwasser
- 150 Mitarbeiter
- Versorgt 40.000 Haushalte
- 850 km Leitungsnetz
- 10 Prozent eigenerzeugte Energie
- Bilanzsumme ca. 65 Mio. EURO
- Förderung umweltfreundlicher Energiewirtschaft: Blockheizkraftwerke, Photovoltaik, Biomasse, Wasserkraft, Erdgasfahrzeuge
- Slogan: Wir machen Energie lebenswert

Veranstaltung bei COSUS:

**Technik**von Praktikern für Praktiker  
Dienstag, 27.03.2007

- Windows Vista
- VoIP
- Citrix Presentation Server
- Microsoft Exchange 2007


  
[www.cosus.de](http://www.cosus.de)


# IT meets Art

## Galerie im TZ

Ende des vergangenen Jahres konnten Kunstinteressierte in St. Georgen ein Ereignis der besonderen Art erleben. Im Rahmen einer Gemeinschaftsausstellung stellten vier namhafte Künstler zeitgleich in den COSUS-Räumen im TZ aus. Das Besucherinteresse war enorm. Die Werke werden noch bis April 2007 zugänglich sein. Der Südkurier hat in seiner Ausgabe vom 27.11.06 ebenfalls darüber berichtet.

Um es vorweg zu sagen: Das Veranstaltungskonzept der Galeristin Nadja Dietrich ist einmal mehr voll aufgegangen. Ihre Galerie im Technologiezentrum (TZ) stellt die Werke zeitgenössischer Künstler nicht in verstaubten Museumshallen, sondern in einem technisch anmutenden Ambiente in gewerblich genutzten Räumen aus.

In der jüngsten Ausstellung, die im vergangenen November stattfand, waren die Arbeiten vier namhafter Künstler aus dem süddeutschen Raum in den COSUS-Räumen zu bestaunen. Dem kunstinteressierten Publikum, das an diesem kühlen Novemberabend zahlreich erschienen war, bot sich ein breites Spektrum unterschiedlicher Arbeiten. Gyjho Frank präsentierte

sich mit seinen in Öl gemalten Computerbildern, Paul Revellio mit seinen hintersinnigen „Glottzern“, der Freiburger Jörg Siegele überraschte mit bemalten Weißblechskulpturen und das Fotografenduo Black & White mit seinen großformatigen Aktaufnahmen.

Auf ebenso reges Interesse stießen die fachkundigen Textvorträge, in denen die werkbestimmenden Gedanken der einzelnen Künstler vorgestellt wurden. Die Galeristin Nadja Dietrich, die die Arbeiten von Paul Revellio vorstellte, mit dem sie eine langjährige Freundschaft verbindet, freute sich auch über den sichtbaren Erfolg der Veranstaltung, der keineswegs selbstverständlich ist. „Ich freue mich, dass so viele Interessenten gekommen sind und ich auch die Künstler persönlich begrüßen darf“, sagte sie gegenüber der Presse. „Jede Ausstellung ist mit einer gewissen Unsicherheit verbunden. Und erst am Ende weiß ich, ob sich die Anstrengungen im Vorfeld gelohnt haben“. Dieses Mal war das keine Frage. Schließlich waren die großzügigen Räume im TZ St. Georgen mit mehr als 100 Besuchern gut gefüllt. Ideale Rahmenbedingungen also, um sich für einige Stunden dem Kunstgenuss hinzuge-

ben. Wäre da nicht das opulente Catering- Buffet der Bäckerei Krachenfels und die gewohnt gastfreundliche COSUS-Bewirtung gewesen ...

Für Terminvereinbarungen erreichen Sie Frau Nadja Dietrich unter Tel. 07725 91263 oder Sie besuchen die Ausstellung zu den COSUS Geschäftszeiten Mo. - Fr. jeweils von 8:00 - 12:00 Uhr und 13.00 - 17.00 Uhr.

Die Arbeiten der einzelnen Künstler werden noch bis April 2007 zu sehen sein.

### Impressum

Herausgeber: COSUS Computersysteme und Software GmbH  
 V.i.S.d.P.: Claus Dietrich  
 Redaktion: Claus Dietrich, Claus Aisenpreis, Gregor Bonse, Nadja Dietrich, Martin Lehmann, Matthias Haas, Daniel Nolde, Tobias Thriene  
 Herstellung: [www.ideadesign.de](http://www.ideadesign.de)  
 Auflage: 3.700 Stück

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


  
 IT BUSINESS LÖSUNGEN

**COSUS**  
 Computersysteme  
 und Software GmbH

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