


**Top-Ten der IT**  
 Die wichtigsten Trends weltweit

Seite 6


**Safety first**  
 Festplattenverschlüsselung für Laptops

Seite 10


**Intelligent steuern**  
 syska REWE 2009 mit Analyse-Funktionen

Seite 9

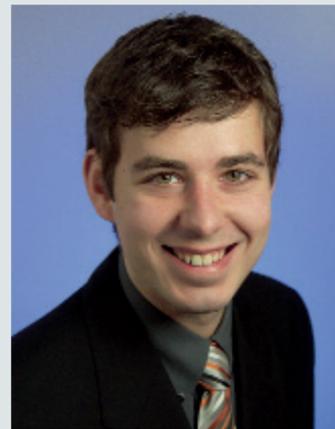
## COSUS Mitarbeiter-Portrait

### Kai Landauer

Wenn es darum geht, für die COSUS neue Kunden zu gewinnen, kommt Kai Landauer ins Spiel. Der gelernte IT-Systemkaufmann, der unmittelbar nach Beendigung seiner Ausbildung bei der HOTLYNE GmbH & Co. KG in Freiburg zur COSUS stieß, arbeitet seit 01. Oktober 2008 im IT-Vertrieb. Als Ansprechpartner für SWYX und Apple ist er in diesem Rahmen zuständig für die Kundenakquisition, die Angebotserstellung und für Kundenbesuche. Eine Arbeit, die Kai Landauer gewissermaßen auf den Leib geschneidert ist: Nach Fachabitur und einem Abschluss als „Staatlich geprüfter technischer Kommunikationsassistent“ absolvierte er ein 9-monatiges Praktikum in der EDV-Abteilung der YSTRAL GmbH in Ballrechten-Dottingen.

Erste Kontakte zum Verkauf sammelte er im EDV- und Elektronik-Fachhandel. Dabei zeigte sich seine besondere Affinität zum Technikverkauf. Erfolgreich warb er bei den Kunden für Notebooks, PCs, Apple, Home-Entertainment-Anlagen, LCD/Plasma-TV, HiFi-Anlagen und so weiter. Verfeinert hat er seine guten Vertriebskenntnisse durch Lehrgänge zum

„Apple Sales Professional“ 2007 und 2008. Wenn er heute mal vom hektischen Alltag abschalten will, dann geht das am



besten bei einem seiner zahlreichen Hobbies: als aktiver Fußballer beim TuS Obermünstertal, bei selbstgekochten mexikanischen, italienischen, indischen oder badischen Gerichten oder bei gelegentlichen Auslandsreisen. Doch manchmal holt ihn in der Freizeit die Faszination für die Technik wieder ein – wenn ein Computer in Reichweite

ist. Denn dann bastelt er neue Webseiten oder surft mit Begeisterung durchs Internet.

### XenServer for Free

Citrix XenServer ist jetzt frei erhältlich und läutet damit eine neue Ära der Server-Virtualisierung ein. Denn bei der neuen Edition handelt es sich um die volle Cloud-fähige Virtualisierungsplattform für unternehmenskritische Anforderungen für eine unbegrenzte Zahl von Anwendern – ohne Nutzungseinschränkungen. Zeitgleich läuft mit Citrix Essentials für XenServer und Citrix Essentials für Microsoft Hyper-V eine neue Produktlinie von Virtualisierungs-Management-Tools vom Band. Der neue XenServer bietet eine vollständige Virtualisierungsplattform, die Unternehmensanforderungen entspricht und eine unbegrenzte Anzahl virtueller Maschinen und Server unterstützt. Damit ändern sich die Bedingungen im Virtualisierungsbereich grundlegend - Unternehmen aller Größen können

**DOWNLOAD:**  
[www.cosus.de/node/215](http://www.cosus.de/node/215)



nun den Einstieg in die Server-Virtualisierung anstoßen. Denn bei dem neuen Release handelt es sich weder um eine Hypervisor-Basisversion noch um eine Expressversion.

Citrix XenServer bietet:

- Zentrales Multi-Node-Management für unbegrenzte Anzahl an Servern und virtuellen Maschinen
- Live Motion und Multiserver-Verwaltung mit Xen Motion-Technologie
- Bewährte Hypervisor-Engine basierend auf dem 64-Bit Open Source Xen-Hypervisor
- Schnelle Bare-Metal-Performance mit hoher Konsolidierungsrate
- Einfache Installation und Administration mit integrierter Hilfefunktion
- Integriertes Storage-Management mit host-basiertem Logical Volume Management und dynamischem Multi-Pathing

### Impressum

Herausgeber: COSUS Computersysteme und Software GmbH  
 V.i.S.d.P.: Claus Dietrich  
 Redaktion: Claus Dietrich, Claus Aisenpreis, Kai Landauer, Gregor Bonse, Nadja Dietrich, Hermine Mischok, Tobias Thriene, Matthias Haas, Bernd Jäger  
 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.

**COSUS**  
 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](mailto:info@cosus.de)  
[www.cosus.de](http://www.cosus.de)

# Ein Titan bei COSUS

VSMPO Gruppe setzt auf Semiramis

Bei der VSMPO TiRus GmbH in Frankfurt, der deutschen Tochter des weltgrößten Titanherstellers VSMPO, hat COSUS die ERP-II-Software Semiramis erfolgreich eingeführt. Einige Zeit später folgten weitere VSMPO-Niederlassungen in der Schweiz und England, die ebenfalls entsprechende Software-Systeme benötigten.

## Выбор титана -COSUS

Группа VSMPO  
 делает ставку на  
 Semiramis

Компании COSUS удалось успешно внедрить программное обеспечение Semiramis ERP-II в компании VSMPO TiRus GmbH во Франкфурте, немецкой дочери самого крупного в мире производителя титана VSMPO. Спустя некоторое время были созданы новые филиалы VSMPO в Швейцарии и в Англии, которым также потребовались соответствующие системы программного обеспечения.

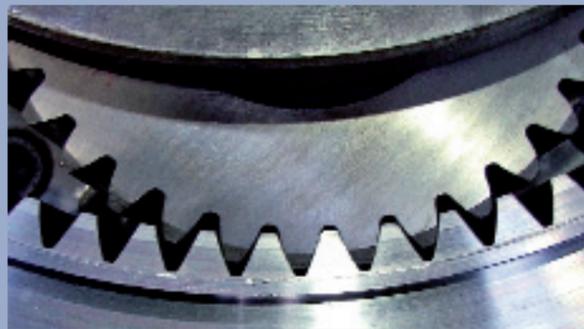
Ihr Erfolg. Unsere Motivation.

„Mit COSUS als stets kompetentem, flexiblem und zuverlässigem Partner haben wir rasch und unbürokratisch unser Ziel erreicht.“

Dirk Mansfeldt, Geschäftsführer VSMPO TiRus GmbH



Hinter dem Kürzel VSMPO verbirgt sich die Verkhnya Salda Metallurgical Production Association. Ein russischer Großkonzern, der sich auf die Herstellung und den Vertrieb von Metallwaren spezialisiert hat, ein „Global Player“ seines Marktsegments. VSMPO-AVISMA, ist der weltgrößte vertikal integrierte Titanproduzent. Die Produkte, mehrheitlich Halbfabrikate, werden in zahlreichen Branchen der produzierenden Industrie eingesetzt. Dazu gehören Luftfahrt, Energiewirtschaft, Chemie (insbesondere Petrochemie), Automobil- und Schiffbau sowie die Bauindustrie.



Die VSMPO produziert fast ausschließlich in Russland, in der Region Swerdlowsk, am Fuße des Urals. Verkauft wird nahezu in die ganze Welt. Etwa 70 Prozent der Jahresproduktion von Titanhalbzeugen gehen in den Export. Die wichtigsten Abnehmer sitzen in den USA, Kanada, England, Deutschland, Frankreich, Italien und Japan. VSMPO arbeitet mit mehr als 300 Firmen aus 48 Ländern weltweit zusammen. Durch die sehr gute und intensive Zusammenarbeit besitzt das Unternehmen inzwischen mehr als 250 Qualitätszertifikate von bekannten Firmen wie Airbus, Boeing, General Electrics oder Rolls Royce.

2006 war der verantwortliche EDV-Leiter der VSMPO TiRus GmbH, Michael Hank, auf der Suche nach einer leistungsfähigen Softwarelösung, durch die sich eine grenzüberschreitende Zusammenarbeit mit Kunden und den eigenen Organisationseinheiten effizien-

ter gestalten lässt. Die Kunden- und Lieferanten- sowie generell alle Stamm- und Vertragsdaten wurden bis zu diesem Zeitpunkt noch manuell und in un-

terschiedlichen Systemen erfasst. Den Mitarbeitern der VSMPO sollte in Zukunft ein einheitlicher Datenstamm zur Verfügung stehen, der die mehrfache Datenerfassung und -verarbeitung vermeidet, um wertvolle Arbeitszeit einzusparen.

Nachdem verschiedene Softwarepakete geprüft wurden, entschied man sich im Oktober 2006 für Semiramis und COSUS. Vorausgegangen waren intensive Präsentationen, einschließlich einer Go-to-Meeting-Präsentation mit einem VSMPO-Unternehmen in Denver/USA. Ausschlaggebend für die Entscheidung waren die zukunftsweisenden Möglichkeiten von Semiramis, die insbesondere bei der Abbildung von Collaboration-Szenarien zum tragen kommen.

„Die spezielle Herausforderung lag darin, ein kundenspezifisches Management für die Rahmenverträge von VSMPO zu entwickeln“, berichtet Bernd Jäger, der verantwortliche Projektleiter bei COSUS. „Der Prozess soll die Rahmenabrufe der jeweiligen Kunden über bestimmte Abnahmemengen regeln und

eine lückenlose Belegbarkeit des Herstellungs- und Auslieferungsverfahrens gewährleisten“, beschreibt er die besonderen Anforderungen des Kunden.

VSMPO arbeitet mit unterschiedlichen Losen. Beim Wareneingang werden ihnen automatisch die spezifischen Qualitätsmerkmale zugeordnet. Dadurch kommt VSMPO der Nachweispflicht gegenüber den Kunden nach. Zudem ist eine maximale Transparenz zwischen auftragsbezogener Beschaffung und dem Vertriebsprozess gewährleistet. Die spezifischen Qualitätsmerkmale der Einzellose sind jederzeit abrufbar und bilden die Verbindung zwischen Herstellungsnummer, Herstellungsmerkmal und verkauftem Produkt ab.

Mit dem installierten System erhalten die VSMPO-Mitarbeiter jederzeit Zugriff auf alle notwendigen Informationen: Welcher Kunde hat welche Vertragsmengen mit welchen Ausprägungen und in welchen Varianten abgerufen und welcher Teildes Vertrages steht noch aus?

Während der Einführungsphase (von Oktober bis Dezember 2006) wurde eine Semiramis-Standard-Installation in den Unternehmensbereichen Einkauf, Verkauf, Lagerlogistik, Rechnungswesen und Buchhaltung umgesetzt. Nach den erfolgreichen Schulungen der Hauptnutzer („Key User“), im Dezember 2006, ging Semiramis am 1.1.2007 in Frankfurt in den Echtbetrieb. Mittlerweile wurde die ursprüngliche 18-User-Installation auf 25 User erweitert. Derzeit wird auch die BI-Lösung von Cognos eingeführt

Am 01.01.2008 hat VSMPO eine weitere Niederlassung in der Schweiz eröff-

#### Unternehmen



#### VSMPO-AVISMA

- Zulieferer für Flugzeugbauer wie Boeing u. Airbus
- Kunden: über 300 Firmen aus 48 Ländern
- Jahresumsatz: Umsatz (2006) rd. 1 Mrd. USD.
- produziert ein Drittel des weltweit verwendeten Titans

net, die als zentrale Einkaufsgesellschaft innerhalb des VSMPO-Konzerns fungiert. Auch am Genfer See setzt man voll auf Semiramis ERP II. Das implementierte System, verfügt über einen ähnlichen Funktionsumfang wie das in der VSMPO-Niederlassung Frankfurt. Ziel war es, die weltweite Beschaffung von Waren nicht mehr direkt über die Mutterfirma in Russland abzuwickeln, sondern zentral über die Schweiz. Seitdem Semiramis im Dezember 2007 in der Schweiz live ging, werden die Bestellungen der weltweiten Niederlassungen über ein standardisiertes Verfahren mittels EDI in einem einheitlichem System erfasst, ohne Daten konvertieren zu müssen. Die Bestellungen werden dann nach Russland weitergeleitet und der Versand der Ware erfolgt von dort direkt in die Tochterunternehmen vor Ort.

Seit November 2008 läuft Semiramis

ERP II nun auch in der Niederlassung in England mit einer Installation für 20 User. Ausschlaggebend für die Entscheidung zugunsten von Semiramis war die Tatsache, dass für das bestehende ERP-System in England eine zusätzliche Datenschnittstelle zur Schweiz hätte realisiert werden müssen. Nach intensiven Vergleichen der beiden Systeme, wurde von VSMPO die Entscheidung getroffen, auch in England voll auf Semiramis zu setzen. „Für Semiramis sprach ganz klar die erhöhte Datentransparenz zwischen den drei Standorten Deutschland, Schweiz und England“, berichtet Bernd Jäger. „Hinzu kommt, dass es bereits Semiramis-Know-how im Unternehmen gibt, das VSMPO erfolgreich nutzen kann.“

Aktuell sind bei VSMPO und deren Tochterfirmen weitere Projektschritte in der Umsetzung bzw. im Planungsstadium. So soll zum Beispiel ein gemeinsames Berichtswesen aufgebaut werden, um bei Kundenbestellungen Einsicht in mehrere Lager zu bekommen sowie einzelne (konsolidierte) Auswertungen und Berichte zur Verfügung zu stellen. Für die weitere Zukunft ist geplant, die Bestellannahme der Muttergesellschaft in Russland mit der Unternehmenssoftware Semiramis auszustatten, die ihre Leistungsfähigkeit und Flexibilität bei dieser international agierenden Unternehmensgruppe unter Beweis gestellt hat.

#### Ihre Fragen beantwortet:

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

#### Die Entwicklung geht weiter



Liebe Leserinnen und Leser,

in dieser Ausgabe der *i\_mail* beschäftigen wir uns mit technischen Entwicklungen und Neuerungen in wichtigen Bereichen der IT – Wir möchten Ihnen zeigen, was sich hier so alles tut. Wir präsentieren die Top-Ten der weltweiten IT-Trends, die den Markt in den kommenden Jahren nachhaltig prägen werden. Einen davon, die weberorientierte Architektur der Unternehmenssoftware (WOA), hat die COSUS bereits frühzeitig erkannt: Mit unserer weberorientierten ERP-II-Lösung „Semiramis“ sind wir heute einer der wichtigen Implementierungspartner für diese Lösung, mit vielen erfolgreichen Installationen! Unser Messebesuch auf der *i+e*, der größten Industriemesse im Südwesten Deutschlands, liegt gerade 12 Wochen zurück, doch er hat uns gezeigt, dass es um die mittelständische Wirtschaft im Ländle nicht ganz so schlecht bestellt sein kann: 356 Aussteller mit 279 Messeständen drängten sich auf 5.800 qm Messfläche - knapp 20 Prozent mehr als im Vorjahr. Weil Erfolgsmeldungen zurzeit eher selten sind, freut es uns umso mehr, dass wir das Tochterunternehmen des weltgrößten Titanherstellers zu unseren Kunden zählen dürfen. Für die VSMPO Tirus GmbH in Frankfurt haben wir mehrere Standorte – darunter auch in der französischsprachigen Schweiz und in Großbritannien - mit Semiramis ERP II ausgestattet, damit die Bestellungen der weltweiten Niederlassungen künftig in einem einheitlichem System erfasst und bearbeitet werden können.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre – und möglicherweise entdecken Sie ja den ein oder anderen Lösungsansatz für die IT Ihres Unternehmens.

Herzlichst, Ihr

Claus Dietrich  
Geschäftsführender Gesellschafter

# Fragen an den Weltmarktführer

Interview mit Dirk Mansfeldt, Geschäftsführer VSMPO TiRus GmbH



Dirk Mansfeldt,  
Geschäftsführer  
VSMPO TiRus GmbH



**COSUS:** Ihr Unternehmen, die VSMPO TiRus GmbH, gehört zum russischen VSMPO Konzern, welche Aufgaben nehmen Sie für die- sen am deutschen Standort wahr?

**Mansfeldt:** Vertrieb der Titanhalbzeuge in Europa (außer England), Brasilien und Israel. Betreuung der Kontraktkunden wie Airbus, Embraer, Safran-Gruppe, Lagerhaltung, Zuschneidebetrieb für Platten und Stangen, Materials und Supply Chain Management für die OEMs und Unterlieferanten.

**COSUS:** Die VSMPO erzeugt und vertreibt Titan- und Magnesiumlegierungen weltweit, wie stark wächst dieser Markt?

**Mansfeldt:** Aufgrund der weltweiten Finanzkrise ist der Magnesiummarkt zusammengebrochen. Hauptabnehmer sind die Automobilindustrie und Hersteller von Aluminiumlegierungen. Der Titanmarkt wird langfristig stark wachsen, auch wenn er von der momentanen Wirtschaftssituation nicht ganz verschont bleibt. Denn die Flugzeugindustrie verwendet immer mehr Composite-Materialien und die notwendigen Festigkeits- und Korrosionsschutzwerte können nur durch einen steigenden Titananteil pro Flugzeug erreicht werden.

**COSUS:** Gibt es noch weitere Konkurrenten auf dem Weltmarkt?

**Mansfeldt:** Es gibt 3 US-amerikanische Anbieter, die im gleichen Bereich tätig sind. Zusätzlich versuchen auch Chinesische Anbieter auf den Markt zu kommen. Was aber die Produktionsmenge und die Produkttiefe und -Breite betrifft, ist VSMPO Avisma Weltmarktführer.

**COSUS:** Sie konzentrieren sich auf bestimmte Kernbranchen wie Luftfahrt, Energiewirtschaft, Chemie, etc. In welchen Indu-

striezweigen verdienen Sie am meisten?

**Mansfeldt:** Der größte Bereich ist traditionell die Luftfahrtindustrie, weil hier Titan eine sehr gute Kombination aus Gewicht, Festigkeit und mechanischen Eigenschaften mitbringt. Daher sind hier die Volumina und Anforderungen an das Material am größten. Daher ist dieser Bereich am Umsatz- und Ertragsstärksten. Automobil- und Schiffsbau sind eher schwächere Märkte, da sie sehr preissensibel sind und die meisten Anforderungen mit sehr preiswertem Stahl abgedeckt werden können. Das Gewicht spielt hier eher eine etwas untergeordnete Rolle. In der Bauindustrie gibt es einige Anwendungsbeispiele, doch hier wird Titan eher vereinzelt und aus ästhetischen Gründen eingesetzt. Auch hier spielt der Preisunterschied zu herkömmlichen Baustoffen eine große Rolle. Durch die Alterung der Gesellschaft ist der Medizinbereich ein konstant wachsender Markt, da mit steigendem Alter die Anzahl der benötigten Implantate zunimmt. Im Werk in Russland gibt es gezielte Fortbildungsprogramme. Bei Tirus führen wir Fortbildungsmaßnahmen gezielt und individuell durch.

**COSUS:** Ihre Produktionsstätten liegen fast ausschließlich in Russland. Wie verhält es sich mit Auflagen zum Umweltschutz im Vergleich zu Deutschland?

**Mansfeldt:** Es gibt Umweltschutzaufgaben in Russland, die auch zunehmend strenger werden, aber noch nicht den gleichen Umfang wie in Deutschland haben. Generell ist aber festzustellen, dass die Anforderungen der Kunden hinsichtlich Umweltauflagen sehr hoch sind, sodass im Werk strengere Auflagen als die gesetzlichen erfüllt werden.

**COSUS:** Die VSMPO exportiert etwa 70 %

ihrer Produktion nach den USA, Kanada, England, Deutschland, Frankreich, Italien und Japan. Wo haben Sie die besten Wachstumsraten? Wohin geht der Rest Ihrer Produktion?

**Mansfeldt:** Die für uns stärksten Märkte sind in den USA und Europa, wo die Luftfahrtindustrie angesiedelt ist. Der Rest der Produktion verbleibt in Russland für den heimischen Markt.

**COSUS:** Stellen Sie auch individuelle, kundenspezifische Lösungen her?

**Mansfeldt:** In diesem Bereich sind es hauptsächlich individuelle Schmiedeprodukte, die in Zusammenarbeit mit den Kunden entwickelt und dann von VSMPO hergestellt werden, z.B. die Hauptteile für das Fahrwerk des Airbus A380.

**COSUS:** Gehen Sie Joint-Ventures oder Kooperationen ein?

**Mansfeldt:** Ja, z.B. mit Boeing. Hier wurde ein Gemeinschaftsunternehmen gegründet welches die Schmiedeteile die bei VSMPO hergestellt werden, mit CNC-Maschinen bearbeitet.

**COSUS:** Wie sichern Sie die Qualität Ihrer Produkte?

**Mansfeldt:** Das ist ein sehr komplexes Thema über das man sicherlich lange referieren kann. Prinzipiell werden Zulassungen benötigt, um unsere Kunden überhaupt beliefern zu können. Dies beginnt mit der Zertifizierung unserer Rohstoffe, geht über die Fertigungsprozesse bis hin zu den Prüfungen der Produkte. Kunden wie Airbus oder Boeing führen regelmäßige Qualitätsaudits mit verschiedenen Schwerpunkten durch. Zusätzlich werden unabhängige Institute mit Prüfungen

beauftragt. Weiterhin sind Werk und Niederlassungen gemäß ISO 9100 zertifiziert. Auch dort finden regelmäßige Überprüfungs- und Rezertifizierungs-Audits statt.

**COSUS:** Wie kam es zu einer Zusammenarbeit mit COSUS?

**Mansfeldt:** Im Jahr 2006 machten wir uns auf die Suche nach einem neuen ERP-System für unser Unternehmen. Unser altes System war durch exzessive Anpassungen nicht mehr update-fähig und musste ersetzt werden. Nach mehreren Präsentationen verschiedener Programme entschieden wir uns dann für Semiramis und Cosus. Dies schien für uns ein zukunftsweisendes System zu sein, sehr modern und ohne zu viel historischen Ballast.

**COSUS:** In welchen Bereichen wird COSUS für Sie tätig werden? Welche Dienstleistungen kaufen Sie von COSUS ein?

**Mansfeldt:** Schwerpunktmäßig ist COSUS für uns im ERP-Bereich tätig. Hier geht es zunächst um die Beratung zu Prozessen und die Optimierung der Abläufe aus kaufmännischer Sicht. COSUS unterstützt uns bei der kontinuierlichen Optimierung und der Umsetzung unserer Prozesse mit Semiramis, nicht nur lokal, sondern in allen VSMPO Niederlassungen, um die Arbeitsabläufe innerhalb der ganzen Gruppe zu vereinfachen und effizienter zu gestalten.

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

**Mansfeldt:** Empfehlenswert, kompetent, hilfsbereit, mit fachlich gut ausgebildeten Mitarbeitern.

**COSUS:** Herr Mansfeldt, wir danken Ihnen für das Gespräch!

# Erfolgreich in der Nische

Drehteile aus dem Schwarzwald



„Horst Fichter Präzisionsdrehteile“ fertigt hochpräzise Drehteile aus Stahl, Metall und Titan. Seit mehr als 10 Jahren steht COSUS dem Unternehmen mit Rat und Tat zur Seite.

Wer Wert legt auf erstklassige Qualität und höchste Präzision, wird bei Horst Fichter bestens bedient. Frühzeitig hat sich das St. Georgener Unternehmen auf hochwertige Lösungen für individuelle Drehteilanforderungen spezialisiert. Zum wachsenden Kundenkreis gehören namhafte Unternehmen aus der Medizin-, Mess- und Elektrotechnik, der Elektronik, des Maschinenbaus und der Möbelindustrie.

Die Kunden schätzen die Qualität, Zuverlässigkeit und Flexibilität des Inhabers und seiner Mitarbeiter. Der Erfolg lässt sich an der Entwicklung des Maschinenparks ablesen. Mittlerweile sind 25 hochmoderne Drehautomaten im Einsatz, mit denen nahezu jedes Material bearbeitet werden kann: Stahl, Messing und Aluminium ebenso wie Titan oder Edelstähle.

Die medizintechnischen Anwendungsgebiete, die Horst Fichter bereits seit einigen Jahren erfolgreich bedient, sind ein wichtiges Standbein des Unternehmens. Die ho-

hen Qualitätsanforderungen und -standards werden erfüllt, wie die DIN- bzw. ISO-Zertifizierungen erkennen lassen.

## Partnerschaft mit COSUS

Im Jahre 1998 hatte COSUS die Aufgabe, das Warenwirtschaftssystem Apertum (heute eEvolution) einzuführen und die Anwender des Unternehmens darauf zu schulen. Im Laufe des Umzugs in die neuen Geschäftsräume wurden dann IT-Infrastrukturen erweitert und grundlegend erneuert. Spätestens zu diesem Zeitpunkt ist COSUS zum strategischen IT-Lösungspartner für Horst Fichter geworden, der dem Unternehmen beratend und ausführend zur Seite steht. Dazu gehören sämtliche Aufgaben im Bereich der IT: die Betreuung der ERP-Lösungen und Internetanwendungen sowie die Installation neuer Reports für eEvolution. Erst vor Jahresfrist hat COSUS die EDV optimiert: Die Internetanbindung und die Sicherheit der PC-Arbeitsplätze und ERP-Anwendungen wurden auf den neuesten technischen Stand gebracht.

Für Horst Fichter ist das eine Notwendigkeit. „Als Lieferant für eine innovative Branche wie die Medizintechnik, muss man stets auf dem neuesten Stand sein“, erklärt Susanne Fichter, die Ehefrau des Eigentümers, die sich um die kaufmännische Abwicklung innerhalb des Unternehmens kümmert. „Dazu benötigen wir einen Partner, der uns und unsere Anforderungen versteht und sinnvolle Lösungen aufsetzt. COSUS ist für uns genau der richtige Partner.“ Danke, Frau Fichter!

## Unternehmen

**Horst Fichter**  
Herstellung von Präzisionsdrehteilen

Zertifizierungen: DIN ISO 9001:2000,  
DIN ISO 13485:2003

- 1991 Gründung des Unternehmens in St. Georgen im Schwarzwald
- 1998 Umzug in größere Produktionsräume
- 1998 Die erste CNC-gesteuerte Maschine geht in Betrieb
- 2004 Umzug in die jetzigen Firmenräume
- Heute: Maschinenpark mit ca. 12 CNC-gesteuerten Drehautomaten und 17 konventionellen Automaten

## Ihre Fragen beantwortet:

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

# Die Top-Ten der IT

Die wichtigsten IT-Trends 2009



Auf einer Veranstaltung in den USA hat das Marktforschungsinstitut Gartner die IT-Trends für 2009 vorgestellt. Nach Ansicht des führenden Marktforschers im IT-Umfeld gibt es zehn Themen, die das Potential für maßgeblichen Einfluss auf ein Unternehmen in den nächsten drei Jahren haben werden.

**TREND 01 Virtualisierung**  
Während ein großer Teil der Unternehmen Serverumgebungen bereits virtualisiert hat, rückt nun die Virtualisierung von Clients und Storage in den Mittelpunkt. Unter anderem sollen so Doubletten-speicherungen reduziert werden, die erhebliche Kosten verursachen. COSUS bietet bereits seit geraumer Zeit Lösungen in diesem Umfeld an und kann Sie bei diesem Thema aktiv unterstützen!

**TREND 02 Cloud Computing**  
Hinter diesem Begriff steckt die Idee, mehrere Server zu einer Farm zusammenzufassen (der „Cloud“) und einem Unternehmen, beispielsweise einem „Startup“, jeweils soviel Serverleistung zur Verfügung zu stellen, wie gerade benötigt wird. Eine „Cloud“ kann unter anderem Software (beispielsweise ein Mailsystem) je nach Bedarf bereitstellen: Ist der Ansturm auf die Webseite, auf der sie genutzt werden kann, hoch, werden viele Ressourcen bereitgestellt. Sinkt die Nachfrage, werden die Ressourcen anderen Bereichen zugeordnet. Auf der Anwenderseite werden ebenfalls Ressourcen gespart, da die Applikation über das Web bedarfsgerecht genutzt wird und nicht im Unternehmen bereitgestellt wird.

Die größte Herausforderung in diesem Umfeld ist der Faktor Sicherheit, denn Un-

ternehmen, die entsprechende Services im Internet nutzen wollen, übertragen damit auch Daten nach außen. Sprechen Sie deshalb mit einem IT-Dienstleister, der sich mit diesem Thema auskennt, bevor Sie in dieser Richtung aktiv werden – beispielsweise mit COSUS!

**TREND 03 Provisioning**  
Der Begriff Provisioning beschreibt die Zuordnung und Lieferung von digitalen Ressourcen zu Usern innerhalb eines Unternehmens. Ressourcen können dabei aus einfachen Zuweisungen oder aus komplexen Workflows (beispielsweise mehrstufigen Genehmigungen) bestehen. Die Ressourcen werden zentral definiert und gelten einheitlich, im gesamten Unternehmen. Abhängig von der betriebswirtschaftlichen Struktur und der Rolle der Personen innerhalb des Unternehmens, erfolgt die Zuordnung der Ressourcen. Durch Provisioning kann ein Unternehmen nun wesentlich genauer nachvollziehen, wie viele Ressourcen einer bestimmten Art benötigt werden. Es kann die Systeme effizienter nutzen und kauft lediglich die Ressourcen nach, die tatsächlich benötigt werden. COSUS hat in diesem Umfeld bereits erfolgreich Projekte realisiert. Bitte sprechen Sie uns bei Bedarf darauf an!

**TREND 04 Web-orientierte Architekturen (WOA)**  
Das Thema wird nach Meinung von Gartner innerhalb der nächsten fünf Jahre weiter an Bedeutung zunehmen. COSUS hat den Trend bereits erkannt lange bevor er in aller Munde war und sich frühzeitig entschlossen, die sehr stark web-orientierte ERP-II-Lösung „Semiramis“ einzusetzen. Heute ist COSUS einer der wichtigen Implementierungspartner für diese Lösung, mit vielen erfolgreich durchgeführten Installationen!

**TREND 05 Enterprise Mashups**  
„Mashups“ (Verknüpfungen) sind Kombinationen bereits bestehender Inhalte, beispielsweise um einzelnen Personen oder Gruppen spezielle Funktionalitäten oder Programme zur Verfügung zu stellen. Die IT stellt nicht mehr das Werkzeug zur Verfügung, sondern lediglich die Plattform und die Ressourcen, während sich Anwender ihre Lösungen selbst zusammenstellen. Ein bekanntes Beispiel für ein Mashup ist die Einbindung von „Google Maps“ in einen Internetauftritt. Im Unternehmen können beliebige Kleinstapplikationen als Mashups gestaltet werden.

Da die IT keinen unmittelbaren Einfluss auf die externen Funktionen hat, kommen auf sie besondere Anforderungen hinsichtlich Sicherheit, Zuverlässigkeit und Performance zu. Unternehmensintern können Zugriffe auf firmenkritische Daten plötzlich ein Thema werden. Und auch datenschutz- oder urheberrechtliche Aspekte können eine Rolle spielen. Sprechen Sie deshalb bitte beizeiten mit Ihrem IT-Partner über die für Sie wichtigen Belange, wenn Sie den Einsatz von „Mashups“ planen – COSUS berät Sie gern!

**TREND 06 Spezialisierte Systeme**  
Laut Gartner könnte sich der Trend zu spezialisierten Systemen vom High-Performance-Umfeld auch in den normalen Computing-Bereich verlagern. Sollten Sie in dem Umfeld Unterstützung brauchen, sprechen Sie bitte mit COSUS!

**TREND 07 Social Software und Social Networking**  
Die Firmen sollten ihre Internetauftritte und konventionellen Anwendungen um eine „soziale Dimension“ erweitern, so Gartner. Sonst laufen

sie Gefahr, zurückzubleiben und „zu schweigen, wenn ihre Konkurrenten bereits mit den Communities und den Kunden reden“. Wenn Sie diese Herausforderung für Ihr Unternehmen sehen, unterstützt Sie COSUS gern – sprechen Sie mit uns!

**TREND 08 Unified Communications**  
Laut Gartner werden Sprach- und Datenkommunikation immer weiter zusammenwachsen. COSUS besetzt auch dieses Thema bereits seit längerem erfolgreich, beispielsweise mit Lösungen des Herstellers SWYX. Bitte fragen Sie uns bei Bedarf!

**TREND 09 Business Intelligence**  
Besonders in komplizierten Situationen – wie beispielsweise der gegenwärtigen Finanzkrise – zeige sich der Wert von Business-Intelligence-Tools für das Geschäft, so Gartner. COSUS setzt bereits seit längerer Zeit auf die Lösungen von COGNOS/HAPEC. Sprechen Sie uns auf die Lösung an, wenn Sie sich für das Thema interessieren!

**TREND 10 Green IT**  
Auch wenn das Thema nach hinten gerückt ist, hat es für Gartner weiterhin einen hohen Stellenwert, da mit zunehmenden gesetzlichen Regelungen gerechnet wird, insbesondere im Hinblick auf den Klimawandel. Strom sparen in der IT? COSUS beschäftigt sich bereits seit langem mit diesem Thema und berät Sie gern!

**Ihre Fragen beantwortet:**  
Gregor Bonse  
Tel. +49 7724 9386-929  
gregor.bonse@cosus.de  
www.cosus.de

# Dem Datenklau vorbeugen

COSUS Vortrag auf der i+e in Freiburg



Auf der i+e, der größten Industriemesse im Südwesten Deutschlands, die vom 22.01 – 24.01.2009 auf dem Freiburger Messegelände stattfand, präsentierten sich 356 Aussteller aus den Bereichen Elektrotechnik und Elektronik, Maschinenbau, Metallverarbeitung, Informationstechnik, Kunststoff und industrielle Dienstleistung. COSUS nutzte die Gelegenheit, um über ein wichtiges IT-Thema, die Datensicherheit, zu informieren.

Der „Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V. (wvib), meldete als Veranstalter bereits vor Beginn der Messe Rekordzahlen: Zum ersten Mal in der Geschichte der i+e war die komplette Messefläche frühzeitig vermietet. Bis auf den letzten Quadratmeter drängten sich 356 Aussteller mit 279 Messeständen auf 5.800 qm Messefläche. Die Fläche wuchs um knapp 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Unter dem Messe-Motto „Innovationen erleben“ wurden Produkte und Dienstleistungen aus den Erfinderschmieden der Region präsentiert. Aber auch das Rahmenprogramm bot attraktive Themen für alle Besucher. Die Aussteller konnten im Rahmen von Fachvorträgen ihre Produkte und Lösungen optimal präsentieren.

COSUS referierte zum Thema „Schutz vor Datendiebstahl“. Unser IT-Sachverständiger und Datenschutz-Auditor Martin Lehmann machte in seinem Vortrag deutlich, worauf es in der Praxis ankommt und wie eine Sicherheitsüberprüfung aus Sicht eines Auditors stattfindet. Mit wenigen Handgriffen, die zumeist lediglich organisatorischer Art sind, können bereits wesentliche Verbesserungen erzielt werden. Um eine datenschutzkonforme Bearbeitung von sensiblen Daten zu ermöglichen, ist ihre Ver-

schlüsselung unumgänglich. Denn die heutige Technologie stellt im Ernstfall nicht hundertprozentig sicher, dass wichtige Daten ausschließlich berechtigten Personen zugänglich bleiben.



Die Gründe hierfür sind vielfältig. Sie liegen zum einen in einer lückenhaften betrieblichen Organisation, zum anderen in der Handhabung heutiger IT-Systeme mit ihren vernetzten Rechtsstrukturen und Datenspeichern. Sie bewirken - in Verbindung mit neuen Technologien und der Globalisierung - in hohem Maße unstrukturierte Datenablagen und Spuren von Daten, die ohne Wissen der Nutzer permanent erzeugt werden und von Fremden missbraucht werden können. Anhand von Praxisbeispielen konnte Martin Lehmann den Teilnehmern einige wirksame Gegenmaßnahmen aufzeigen.

Alles in allem war die Messe auch für COSUS ein voller Erfolg. Ein Besucher brachte es auf den Punkt: „Solche informativen Vorträge sind doch das Salz in der Messe-Suppe!“ Dem stimmen wir gerne zu.

**Ihre Fragen beantwortet:**  
Kai Landauer  
Tel. +49 7724 9386-930  
kai.landauer@cosus.de  
www.cosus.de

# Neuer Schub für SoftM Wachstumsstrategie

Der polnische IT Konzern Comarch beteiligt sich an SoftM



Comarch zählt zu den führenden polnischen IT-Unternehmen und hat sich mehrheitlich an der SoftM Software und Beratung AG in München beteiligt.

Im vergangenen Jahr hat sich SoftM mit einer Drei-Säulen-Strategie neu auf den IT-Markt für mittelständische Unternehmen ausgerichtet – mit innovativen Produktlinien in den Geschäftsfeldern ERP (SEMIRAMIS) und Finance sowie einem umfassenden Lösungsangebot für IT-Infrastruktur im Geschäftsfeld Systemintegration. Diese Strategie zielt auf dynamisches Wachstum, das zum einen in den bestehenden Kernmärkten von SoftM, in Deutschland, Österreich und der Schweiz, zum anderen durch eine zunehmende Internationalisierung der Vertriebs- und Servicere Ressourcen erreicht werden soll.

1973 gegründet, betreut SoftM heute rund 4.000 Kunden mit 420 Mitarbeitern an 17 Standorten in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Frankreich, Polen und Tschechien. Aus dieser Position der Stärke hat SoftM nach einem Partner gesucht, mit dessen Hilfe sich die Internationalisierungsstrategie aktiv vorantreiben und die Softwareentwicklung weiter beschleunigen lässt. Von den potentiellen Partnern, mit denen SoftM Gespräche geführt hat, haben sich Vorstand und Aufsichtsrat für Comarch entschieden und damit für ein Unternehmen, das optimale Synergien bietet und über komplementäre Lösungsangebote verfügt.

Ziel der von Vorstand und Aufsichtsrat der SoftM AG unterstützten Transaktion ist die Entwicklung von Comarch und SoftM zu einem der führenden Anbieter von IT-Lösungen für den Mittelstand in Europa.

Comarch, 1993 gegründet und seit 1999 an der Warschauer Börse notiert, ist eines der führenden polnischen IT Unternehmen mit rund 3000 Mitarbeitern an 23 Standorten in 11 Ländern. Das Unternehmen ist in den Zielmärkten Telekommunikation, Handel, Finanzwesen, IT-Infrastruktur, Öffentliche Verwaltung und Small and Medium-sized Enterprises und kleine und mittlere Unternehmen als Anbieter von Software sowie Consulting-, Integrations- und Programmierdiensten aktiv.

In den SoftM Geschäftsfeldern ERP und Finance kann

SOFTM  
comarch group



Das neue Comarch-Conference-Center

durch die Integration in die Comarch Gruppe die Weiterentwicklung und Vermarktung der neuen Produktlinien Semiramis und Sharknex beschleunigt werden. Gleichzeitig erschließt Comarch mit einer Vielzahl von Niederlassungen und Vertriebspartnern insbesondere in Osteuropa diesen wichtigen Zielmarkt.

Comarch ist im Bereich SME bisher mit den auf das untere Marktsegment (Unternehmen bis 50 Mitarbeiter) zielenden Softwarepaketen Altum und CDN präsent. Mit Semiramis steht jetzt eine Lösung zur Verfügung, die den Schwerpunkt im gehobenen Mittelstand hat, hoch skalierbar ist und damit das Comarch Produktportfolio hervorragend ergänzt.

Im Geschäftsfeld Systemintegration bedeutet der Zusammenschluss eine Erweiterung und Stärkung der Marktposition. So wird das Leistungsportfolio von SoftM insbesondere im Oracle Umfeld erweitert. Zusätzlich kann das Geschäftsfeld Systemintegration, welches bisher nahezu ausschließlich im Segment Mittelstand tätig ist, über den Marktzugang von Comarch zu mittelständischen und großen Unternehmen in den Bereichen Telekommunikation, Finanzwesen und Handel auch diese neuen bzw. erweiterten Zielmärkte adressieren.



# Die Zahlen im Griff

Finanzbuchhaltung als Controlling-Instrument einsetzen



Die Nachfrage nach intelligenten Analysefunktionen bei Finanzbuchhaltungs-Software steigt. Während bei großen Konzernen das Controlling einen hohen Stellenwert hat, verzichten kleinere Unternehmen oftmals auf den Einsatz von Analyse-Instrumenten. - Dies kann mit Syska SQL REWE 2009 jetzt anders werden.

Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten werden Steuerung und Kontrolle eines Unternehmens besonders wichtig. Vor allem mittlere Unternehmen können Finanzbuchhaltungs-Software gezielt zur strategischen Auswertung ihrer Unternehmenszahlen einsetzen.

Mit syska SQL REWE 2009, der neuen Version ihrer Rechnungswesenlösung (REWE), setzt das Karlsruher Software-Unternehmen wichtige Standards. Neue umfassende Module in den Bereichen Controlling und Liquiditätsplanung lassen die Software zu einem strategischen Unternehmensinstrument werden. Gerade mittlere Unternehmen legen vor dem Hintergrund der Finanzkrise mehr Wert auf zusätzliche Controllingfunktionen.

„Wir verzeichnen seit einigen Monaten ein verstärktes Interesse an intelligenten Zusatzfunktionen, die sich zur Unternehmenssteuerung einsetzen lassen“, sagt Angelika Hassler, Geschäftsführerin der syska GmbH. „Unsere Rechnungswesenlösung für mittelständische Unternehmen bietet jetzt nicht nur umfangreiche neue Module, um Arbeitsprozesse zu verbessern, sondern die Software verfügt über umfassende Controllingfunktionen und kann so zur strategischen Unternehmensführung eingesetzt werden.“

Einfaches und intelligentes Forderungsmanagement an oberster Stelle

An oberster Stelle steht für die meisten Unternehmen ein einfaches und zeitsparendes Forderungsmanagement. Wichtiges Ziel ist die Liquiditätssicherung. „Umfangreiche Funktionen für die Bereiche Controlling und Liquiditätsplanung sind die Basis für eine erfolgreiche Unternehmensführung“, erklärt Angelika Hassler. Das Chefinfo-Modul, das für Controllingzwecke und zur Liquiditätsplanung herangezogen werden kann, erhielt neue lizenzpflichtige Zusatzfunktionen: Bankbestand, OP-Bestand, manuelle Zahlungen, Planwerte und ERP-Daten erlauben einen noch genaueren Überblick über die Unternehmensentwicklung. Neben einem konfigurierbaren Zeilenaufbau ist eine wochen- und monatsweise Auswertung möglich.

Komplexe Auswertungen zur Geschäftsjahresplanung

Eine direkte Integration der Software in Microsoft Excel ermöglicht beispielsweise den Zugriff auf alle Konten- und Kostensalden in Echtzeit. Damit lassen sich komplexe Auswertungen wie die klassische betriebswirtschaftliche Auswertung mit geringem Aufwand durchführen. Umsatzstatistiken können einfach auf Knopfdruck erstellt und beliebige Auswertungs- und Vergleichszeiträume abgefragt werden. So lässt sich beispielsweise die Jahresabrechnung gleich doppelt nutzen: als Jahresabschluss und auch als Controlling-Instrument für die Unternehmensstrategie.

Beliebig einsetzbar in bestehende (Branchen-) Systeme

Die Rechnungswesen-Lösung SQL REWE lässt sich aufgrund ihrer standardisierten SQL-Datenbank-Software beliebig in bestehende Systeme einbinden. Sie ist offen für Branchenprogramme und meist ohne Anpassung einsetzbar. Zu den Standard-Modulen zählen: Finanzbuchhaltung inklusive Offene-Posten-Verwaltung (OP), Anlagenbuchhaltung, Kostenrechnung und Chef-Information (Reporting). SQL REWE bietet ferner eine Vielzahl standardisierter Schnittstellen zu anderen Applikationen wie Warenwirtschaft, PPS, Lohn oder selbst entwickelten Modulen. Die Rechnungswesenlösung wird regelmäßig von einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft testiert.

COSUS setzt schon seit Jahren auf eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit der SYSKA. Durch den hohen Integrationsgrad mit eEvolution konzentriert sich die COSUS sehr stark auf diese Lösung. So können wir unseren Kunden ein breites Fachwissen und eine hohe Spezialisierung für die Einführung, Schulung und Betreuung der Syska-Lösung anbieten.

## Ihre Fragen beantwortet:

Hermine Mischok  
Tel. +49 7724 9386-943  
hermine.mischok@cosus.de  
www.cosus.de

# Keine Angst vor Notebook-Diebstahl

Dell bietet optimale Festplattenverschlüsselung für Laptops



**Der Verlust oder Diebstahl eines Notebooks ist für sich genommen bereits ärgerlich. Doch es kann noch schlimmer kommen: Wenn nämlich wertvolle Software und vertrauliche Daten in die falschen Hände geraten.**

Dell hat sich mit dieser Problematik beschäftigt und einige Produkte mit einer neuen Art der Festplattenverschlüsselung auf den Markt gebracht. Die „full-disc-encrypted“-Festplatten (FDE) von Seagate sind für die Produktlinien Latitude und Precision (Notebook) sowie Optiplex 960 (Desktop-PC) erhältlich.

Das herausragende Merkmal der FDE-Festplatten besteht darin, dass die Daten bereits verschlüsselt gespeichert



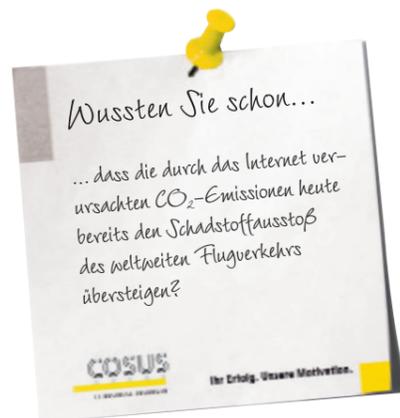
werden. Bisher wurden einzelne Dateien, Ordner oder – im besten Fall – Partitionen mit Hilfe von Software verschlüsselt. Bei der Momentus-5400-FDE.2-Technologie von Seagate werden Daten direkt auf der Festplatte mittels eines Chips verschlüsselt. Die Sicherheitsfunktionen laufen daher transparent innerhalb der Festplatte, ohne zusätzliche Konfiguration. Dadurch wird die CPU nicht zusätzlich belastet. Die Verschlüsselung verläuft in Echtzeit, mit 128-Bit-AES (Advanced Encryption Standard). Die FDE-Festplatten sind derzeit mit ei-

ner Kapazität bis zu 320 GB erhältlich, bis Jahresende sollen auch 500-GB -Platten verfügbar sein.

Um auf den Inhalt der selbstverschlüsselnden Laufwerke zugreifen zu können, wird ein Passwort benötigt. Nach fünf fehlgeschlagenen Anmeldeversuchen schalten sich die Festplatten automatisch ab. Darin liegt auch der einzige Nachteil der Erfindung: Wenn das Passwort vergessen oder fünf Mal falsch eingegeben wird, sind die Daten nicht mehr lesbar.

Administratoren können andererseits auf diesem Weg Daten absichtlich unlesbar machen oder gar ganze Keys löschen. Die Daten lassen sich nicht mehr rekonstruieren. Die Platten können mit dem „Embassy Remote Administration Server“ (ERAS) ferngewartet werden.

Über ERAS können Administratoren auf Rechnern mit FDE-Festplatten Sicherheitsrichtlinien auf- und umsetzen. So können Benutzer zentral verwaltet werden. Mit im Lieferumfang ist die Software „Wave Embassy Trust Suite for Dell 3.0“. Mit ihr können lokale Passwörter vergeben und auch wiederhergestellt werden.



## Die aktuellen Latitude-Systeme verfügen über einige neue Technologien:

- Batterielaufzeiten von bis zu 19 Stunden (z.B. Latitude E6400)
- Magnesium-Rahmen und Metall-Scharniere
- Einfache Bedienung durch „Dell Control Point“, das eine zentrale Einstellung für das Power-Management, die Konfiguration der Verbindungen und des Sicherheitsmanagements erlaubt
- Intelligente, von der Rückseite beleuchtete Keyboards, die sich automatisch an das Umgebungslicht anpassen (die Latitude-Notebooks sind die ersten Business-Notebooks, die damit ausgestattet sind)
- „Dell Control Vault“, eine der ersten Sicherheitslösungen, mit der sich sicherheitsrelevante Daten wie Zugangsberechtigungen oder Schlüssel, außerhalb der Festplatte geschützt und dauerhaft speichern lassen
- Standardkonforme, kontaktlose Smart-Card- und Fingerabdruck-Lesegeräte (E6500)
- „Simplified IT“, durch kompatible Peripherie-Systeme, Adapter, Docking-Stationen und zuverlässige Steuerungsmöglichkeiten für das gesamte Portfolio.

### Ihre Fragen beantwortet:

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

# Informationsplattform für Anwender

eEvolution-Konferenz in Hildesheim



**Das dritte Kunden- und Partnertreffen, das die nGroup am 12. und 13. Februar 2009 durchführte, hat sich zu einer IT-Informationsbörse für mittelständische Unternehmen gemausert. Als Lösungspartner von eEvolution nahm COSUS an der Veranstaltung in Hildesheim ebenfalls teil.**

In diesem Jahr richtet die nGroup bereits zum dritten Mal die eEvolution-Konferenz in Hildesheim aus. Das Softwarehaus präsentierte am 12. und 13. Februar 2009 gemeinsam mit Kunden und Partnern die konkrete Anwendung seiner Unternehmenssoftware in der Praxis. In mehr als 30 Referaten wurden - neben aktuellen Themen wie dem ATLAS-Zollverfahren und neuen gesetzlichen Anforderungen im Rechnungswesen - insbesondere Optimierungsmöglichkeiten durch effektives Reporting, Empfehlungsmarketing oder die automatisierte Produktkatalog-Erstellung präsentiert.

Ein Höhepunkt der zweitägigen Konferenz, die sich an Geschäftsführer, IT-Leiter und Anwender mittelständischer Unternehmen sowie IT-Berater richtete, war der exklusive Preview der Version 7 der eEvolution Unternehmenssoftware, die mehr als 150 neue Features und ein völlig überarbeitetes Design aufweist. Die erste Version wurde auf der CeBit erstmalig der breiten Öffentlichkeit zugänglich gemacht. Die Markteinführung (und die Updatemöglichkeit) sind für die zweite Jahreshälfte 2009 geplant.

Erstmals wurde die von COSUS vertriebene SWYX-Lösung (softwarebasierte Telefonie) in Verbindung mit eEvolution gezeigt. COSUS setzt, gemeinsam mit dem Hersteller, diese Kombination schon länger erfolgreich ein. Die damit verbun-

denen Synergieeffekte zwischen eEvolution, einer Maillösung sowie einem CRM-System sind erheblich.

Das Vortragsprogramm der Konferenz hat strategisch, fachlich und technisch interessierte Teilnehmer gleichermaßen angesprochen, da zu jedem Thema Fachbeiträge angeboten wurden. Besonderes Augenmerk legten die Ausrichter in diesem Jahr auf die unkomplizierte und einfache Updatefähigkeit aller Lösungen und die Schwerpunktthemen CRM-Integration und Business-Intelligence-Lösungen.

In aktuellen Projektberichten wurden die Einsatzmöglichkeiten von eEvolution bei Handels-, Dienstleistungs- und Produktionsunternehmen und die Branchenlösungen für die Nahrungs- und Genussmittelbranche und für serviceorientierte Unternehmen vorgestellt. Hinzu kamen eine Reihe weiterer Vorträge zu interessanten Themen wie Produktion, Logistik, eBusiness, interne Kommunikation und technische Vorträge. Spannenden Input lieferten auch die Referenten der Universität Hildesheim und der Hochschule Niederrhein mit ihren aktuellen Forschungserkenntnissen zu Business Intelligence und zur Absatzförderung.

Abgerundet wurde das Konferenzprogramm durch eine interne Ausstellung, bei der die Besucher sich direkt mit den ausstellenden Unternehmen über für sie relevante Themen und Fragestellungen austauschen konnten. „Die eEvolution-Konferenz ist für unsere Anwender eine

wichtige Veranstaltung. Zahlreiche Anwender nutzen unser Angebot, um direkt mit den Entwicklern im Kontakt treten zu können. Denn neben der Information aus erster Hand hat sich ein reger Austausch auf sehr hohem fachlichem Niveau entwickelt. „Unser Ziel ist es, allen Teilnehmern nützliche Anregungen und neue Impulse für das Tagesgeschäft zu geben“, fasst Michael Rietzke, Partnermanager der nGroup, den Nutzen der eEvolution-Konferenz, zusammen.



### Ihre Fragen beantwortet:

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

