

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

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



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
 IT BUSINESS LÖSUNGEN

i:mail



Orientierungshilfe
 COSUS i-strategy

Seite 4



Satelliten-Lösung
 Kathrein-Tochter setzt auf
 Semiramis

Seite 9



COSUS zeigt Flagge
 Neue Niederlassung

Seite 11

Neue COSUS Niederlassung

Nach erfolgreichem Projektgeschäft zeigt COSUS künftig mehr Flagge vor Ort

Am 1. März öffnet die Niederlassung Duisburg. In unmittelbarer Nähe des Zoos hat COSUS den geeigneten Standort für eine Außenstelle gefunden: Künftig verfügt der IT-Komplettanbieter im Duisburger Sternbuschweg über moderne Büroräume. „Unsere Kunden erwarten mitunter, dass wir in ihrer Nähe präsent sind“, so Claus Dietrich, Geschäftsführer der COSUS. „Nachdem wir zahlreiche Neukunden im westdeutschen Raum gewinnen konnten, war es nur folgerichtig, nach unseren Büros in Freiburg und Waiblingen

eine Filiale in Duisburg zu eröffnen. Heutzutage können zwar die allermeisten Arbeiten an einer IT-Umgebung per Fernwartung realisiert werden, aber viele Anwender fühlen sich einfach wohler, wenn ihr IT-Partner nicht allzu weit entfernt ist.“ Die Niederlassung Stuttgart/Waiblingen, die seit September 2010 den Stuttgarter Raum und das nördliche Baden-Württemberg bedient, hat es vorgemacht: Kurze Wege können die Kundenbetreuung flexibler und das Dienstleistungsangebot noch attraktiver machen.

COSUS bietet hier sämtliche IT-Technik- und Software-Leistungen einschließlich der ERP/II-Software Semiramis an.

Die Kontaktdaten des neuen Büros:

COSUS
Computersysteme und Software GmbH
Sternbuschweg 1
47057 Duisburg
Tel. +49 203 28901324
Fax +49 203 350007

Begeisterung ohne Grenzen

Roger Weinhold ergänzt das Semiramis-Consulting-Team von COSUS

Um noch schlagkräftiger am Markt agieren zu können, hat COSUS das Semiramis-Team aufgestockt. Seit Mitte 2010 ist Roger Weinhold als neuer, erfahrener Consultant mit an Bord.

Seit einigen Monaten ergänzt Roger Weinhold als Semiramis-Consultant das Team der COSUS.

Er bezeichnet sein Verhältnis zu der modernen ERP-II-Lösung als „Liebe auf den ersten Blick“. Roger Weinhold hatte bei seinem früheren Arbeitgeber die Aufgabe, eine neue ERP-Lösung zu validieren. Das war nicht einfach, denn keine Software konnte ihn wirklich überzeugen. Als ihm jedoch Semiramis präsentiert wurde, war er sofort begeistert. Und das hat letztlich auch sein Leben verändert. Doch der Reihe nach...

Roger Weinhold ist heute 38 Jahre alt und in den neuen Bundesländern, in der schönen Bergstadt Freiberg, zwischen Chemnitz und Dresden, aufgewachsen. Gelernt hat er eigentlich Konditor. Sein Interesse ging bald in eine andere Richtung. Und so absolvierte er ein Technikstudium, das er mit dem Abschluss „Staatlich geprüfter Techniker, Spezialisierungsrichtung

Verfahrens-Verarbeitungstechnik (Food Branche)“ beendete. Seine neugewonnene Qualifikation konnte er dann in verschiedenen Unternehmen nutzen, zuerst als Anwendungstechniker, später dann, wegen seiner großen IT-Kompetenz, als Supporter und Administrator.

2006 zog es Roger Weinhold und seine Familie beruflich bedingt an den Bodensee, wo er auch heute noch mit seiner Frau, seinen beiden Töchtern, die ihn ordentlich auf Trab halten, lebt. Er ist ein ausgeprägter Familienmensch. „Es wird nie langweilig“, sagt er und fügt noch hinzu, dass es ihm das Skifahren angetan hat, zumal die Berge seit seinem Wohnortwechsel an den Bodensee in unmittelbarer Nachbarschaft liegen. Etwas Leckeres für Familie und Freunde zu kochen gehört ebenfalls zu seinen Lieblingsbeschäftigungen. Zudem freut er sich schon wieder auf eine schöne Rad-



tour mit der Familie, im hoffentlich bald erwachenden Frühling.

Was hat Roger Weinhold dazu gebracht, sich für COSUS als neuen Arbeitgeber zu entscheiden? „Zum einen ist es das Produkt, das mich begeistert“, erklärt er. „Semiramis ist eine sehr moderne, zukunftsorientierte Lösung. Meines Erachtens gibt es auf dem Markt nichts Vergleichbares. Ich habe in meiner beruflichen Laufbahn mehrere Semiramis-Projekteinführungen erfolgreich in Unternehmen umgesetzt. Meine Schwerpunkte im Semiramis-Umfeld liegen in den Bereichen Vertrieb und Produktion, mit den angrenzenden Themen, wie beispielsweise BDE, MDE oder Beziehungsmanagement, aber auch das erfolgreiche Reporting.“

Seit Mitte 2010 ist Roger Weinhold nun im COSUS Semiramis Team und vervollständigt mit seinem Potenzial die Schlagkraft der Semiramis-Berater. Willkommen an Bord!



DAS
 UNBEKANNTE
 WESEN:

DER KUNDE

COSUS i:marketing
 unterstützt bei der
 Neukundengewinnung
 übers Internet

Ihr Erfolg. Unsere Motivation.

„COSUS i:marketing betrachtet die Gesamtheit der Maßnahmen eines Unternehmens, die es realisiert, um neue Kunden über das Internet zu gewinnen.“

Claus Dietrich, Geschäftsführer der COSUS GmbH



In der Regel betrachten Unternehmen ihre Internetauftritte nur aus ihrer Sicht. COSUS i:marketing bezieht die User- bzw. Kundenperspektive konsequent mit ein.

Eine Webseite besitzt heute nahezu jedes Unternehmen. Selbstverständlich ist auch, dass diese Visitenkarte im Internet grafisch aufbereitet und attraktiv gestaltet ist. Ein weiteres Standardinstrument der Marketingabteilungen in den Unternehmen ist die Suchmaschinenoptimierung. Dadurch erhöht man die Wahrscheinlichkeit, dass die betreffende Seite von potenziellen Interessenten anhand der eingegebenen Schlüsselbegriffe direkt gefunden wird.

Dennoch sind diese Maßnahmen mittlerweile nicht mehr ausreichend, um Erfolge zu erzielen. Es geht heute vielmehr darum, eine hohe Besucherfrequenz auf der Unternehmens-Homepage in Kontakte umzumünzen. Oder anders gesagt: aus virtuellen Seitenbetrachtern reale Kunden zu machen.

Stellen Sie sich vor, Ihre Internetpräsenz sei eine Art Schaufenster eines Unternehmens. Um vorbeigehende Passanten zu bewegen, die Auslagen in Ihrem Schaufenster genauer zu betrachten, mieten Sie große Werbeflächen an jeder Fassade, schalten bunte Anzeigen in Zeitschriften oder bewerben Ihre Produkte sogar im Fernsehen. Die Maßnahmen zeigen Wirkung: Schon nach kurzer Zeit drängen immer mehr Menschen zu Ihrem Schaufenster. Sie sehen hinein, dennoch betritt niemand Ihr Unternehmen und kauft etwas.

Die Kommunikation hat hier offensichtlich versagt. – Sie hat zwar viele Menschen erreicht, diese aber nur unzureichend informiert und wenig selektiert. Die Bedeutung gut geplanter Kommunikation wird beim Einsatz von Homepages für das Unternehmen häufig unterschätzt. Es wird großer Aufwand betrieben, um für das Unternehmen wesentliche

Begriffe bei Google im Ranking der Suchmaschinenergebnisse nach oben zu treiben, oft noch ergänzt durch passende Google Adwords.

Anschließend strömen die Besucher in Scharen auf Ihre Homepage. Denn wer sich im Internet orientieren will, klickt Google oder eine andere Suchmaschinen an, wobei der größte Anbieter rund 80 % aller Anfragen auf sich vereinigt.

Diese Suchmaschinen funktionieren wie Verkehrsleitsysteme im Straßendickicht einer Stadt. Sie leiten die User-Ströme zum Ziel. Das können Sie sich zu Nutze machen. Sie können eine Vielzahl an Verkehrsschildern dauerhaft auf Ihre Plattform verweisen lassen, so dass der Interessent direkt bei Ihnen landet. Wie wir bereits festgestellt haben, reicht das jedoch nicht aus. Schließlich ist ein Besucher noch beileibe kein Kunde. Wichtig ist doch, dass aktive Nachfrage erzeugt wird, die später in Aufträge mündet!

Bleiben wir beim Vergleich mit dem Verkehrsleitsystem: Wenn Sie am Zielort keine Parkmöglichkeit anbieten, wird der Kunde Sie nicht besuchen. Auf Ihre Homepage übertragen bedeutet das: Wenn Sie den Kunden nicht zuverlässig zum Zielpunkt führen, wird er nicht aktiv werden und eine Anfrage an Sie richten.

Bemerkenswert ist auch die wachsende Rolle der neuen sozialen Medien („Social Media“) wie Twitter, Facebook oder Xing. Diese „Social Media“-Kanäle werden immer stärker in die Unternehmenskommunikation eingebunden. Jedoch sind die Umsetzungen mitunter halbherzig oder orientieren sich nicht an der Zielgruppe, die erreicht werden soll. Das kann im Extremfall sogar dazu führen, dass bestehende und potenzielle Kunden abgeschreckt werden.

COSUS i:marketing betrachtet die Gesamtheit der Maßnahmen eines Unternehmens, die es realisiert, um neue Kunden über das Internet zu gewinnen. Dabei schauen die Spezialisten von COSUS aus Kundensicht auf Ihre Lösungen. Denn darauf kommt es letztlich an: Dass Ihre Kunden verstehen, was Sie ihnen mitteilen möchten!

Aber i:marketing geht noch weiter. COSUS analysiert die Nahtstelle zwischen der Außendarstellung Ihres Unternehmens und den internen Prozessen. Zum Beispiel: Wie wird mit Anfragen von Interessenten im Unternehmen umgegangen? Wo landen diese, wann und in welcher Form wird reagiert? Wie ist der Außendienst in dieses System eingebunden? Die Anbindung dieser Prozesse an das ERP-System ist ebenfalls Teil dieser Betrachtung. Denn an dieser Schnittstelle treten in der Praxis häufig Reibungsverluste auf, werden Arbeiten doppelt gemacht oder Informationen nicht oder nicht umfassend genutzt.

Diese umfassende Art der Betrachtung unterscheidet COSUS i:marketing von der Arbeit zahlreicher Internet-Agenturen. Dennoch möchte COSUS nicht mit Webdienstleistern in Konkurrenz treten, sondern sieht im i:marketing-Konzept eine sinnvolle Ergänzung zu den bestehenden Kommunikations-Maßnahmen eines Unternehmens.

Wie kann das für Ihr Unternehmen konkret aussehen? Hierzu veranstaltet COSUS regelmäßige zweistündige Workshops (siehe Bericht in dieser Ausgabe). Dabei gewinnen Sie einen guten Eindruck, welchen Nutzen Ihr Unternehmen aus dem COSUS i:marketing-Konzept ziehen kann.

Sie möchten nicht bis zur nächsten Veranstaltung, am 14. April, warten? Dann rufen Sie uns bitte an!

Power fürs Internet

COSUS i:marketing-Workshop kommt an

Effiziente Kundengewinnung im Internet. Der 1. Workshop zu diesem wichtigen Zukunftsthema war ein voller Erfolg.

Am 27. Januar war es wieder soweit. COSUS hatte in das Hotel „Öschberghof“ nach Donaueschingen eingeladen. Der Veranstaltungsraum war bis auf den letzten Platz belegt. Denn das Motto dieser Veranstaltung versprach einen spannenden Verlauf: „Aus Suchenden Kunden machen“, so hieß die Botschaft des Referenten Oliver Wedel, dem Geschäftsführer einer im Raum Nürnberg angesiedelten Internetagentur, zugleich ein COSUS Lösungspartner rund ums Internet.

Der Vortrag von Oliver Wedel machte deutlich, wie wichtig die Kundenkommunikation via Internet heute ist. Zunächst beschrieb er die Entwicklungsstufen des Internets, um auch weniger informierten Teilnehmern einen Einstieg ins Thema zu ermöglichen. Daraus leitete er Schlussfolgerungen für die Notwendigkeit einer Kommunikationsstrategie für ein Unternehmen ab. Es wurde offenkundig, welche Fehler im Umgang mit dem Medium Internet von zahlreichen Unternehmen in der Vergangenheit begangen wurden und wie groß die Gefahr ist, diese in ähnlicher Form zu wiederholen. In der intelligenten Nutzung der neuen sozialen Medien („Social Media“) und dem „Web 2.0“, liegen viel versprechende Chancen zur effizienten Marktkommunikation. – Und damit letztlich zur Kundengewinnung und zum Unternehmenswachstum.

Die Feedbackbögen, die von den Teilnehmern nach dem Vortrag ausgefüllt wurden,

sprachen eine deutliche Sprache: Für Referenten und Veranstaltung gab es durchweg gute Noten. Auch die anschaulichen Praxisbeispiele des Referenten wurden sehr positiv bewertet.

Am Ende der Veranstaltung wartete auf die Teilnehmer ein attraktives Angebot. Eine eintägige Analyse ihres Internetauftritts und der damit verbundenen Prozesse sowie die Ableitung konkreter Verbesserungsvorschläge: zu einem Pauschalpreis von 750 Euro. Sollten die Teilnehmer nicht zufrieden sein, so würden COSUS und Oliver Wedel auf eine Rechnungsstellung verzichten. Ein Teilnehmer brachte es auf den

Punkt, indem er aussprach, was viele dachten: „Es ist schon sehr interessant, unseren Internetauftritt aus einem anderen Blickwinkel zu sehen. Wir werden unsere Internetaktivitäten von COSUS auf jeden Fall kritisch prüfen lassen. Der Preis ist angemessen und ein Risiko gibt es nicht!“ Gekrönt wurde die Veranstaltung – wie nicht anders zu erwarten – von einem ausgezeichneten Buffet, das dem exzellenten Ruf der Gastronomie im „Öschberghof“ voll gerecht wurde.

Sie möchten nicht bis zur nächsten Veranstaltung, 14. April, warten? Dann rufen Sie uns bitte an!

Ihre Fragen beantwortet:

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

**Unser Fokus:
Kundenzufriedenheit**



Liebe Leserinnen und Leser,

das zurückliegende Geschäftsjahr zählt sicherlich zu den schwierigeren. Denn in unserer Branche kommt die wirtschaftliche Gesamtentwicklung stets zeitversetzt an. Während in den produktiven Bereichen längst positive Rahmenbedingungen herrschen, haben wir die sinkende Investitionsbereitschaft deutlich zu spüren bekommen.

Umso erfreulicher ist die Tatsache zu bewerten, dass COSUS ohne nennenswerte Blessuren durch dieses Jahr gekommen ist. Einen erheblichen Anteil daran haben unsere Mitarbeiter, aber ganz besonders natürlich Sie – unsere Kunden! Es freut uns, dass Sie uns stets aufs Neue vertrauen und uns mit anspruchsvollen IT-Projekten beauftragen.

Erfreulich auch, die zunehmende Zahl der Neukunden. Mit unseren mittelstandsbezogenen IT-Themen wie ERP, Virtualisierungs- und Sicherheitsstrategien, aber auch i:strategy oder i:marketing sprechen wir offensichtlich die Bedürfnisse eines erweiterten Kundenkreises an.

Last but not least – spricht sich gute Arbeit glücklicherweise herum. Und nicht ohne Grund äußern sich unsere Kunden durchweg lobend über uns – siehe den Bericht über die Semiramis-Einführung bei der Heinrich Zehnder GmbH, in dieser Ausgabe. Diese Leistung macht stolz – und gibt Anlass für einen optimistischen Blick in die Zukunft.

Ihnen allen meinen herzlichen Dank für Ihren wichtigen Beitrag zu den Erfolgen von COSUS!

herzlichst, Ihr

Claus Dietrich
Geschäftsführender Gesellschafter

Neues Denken, neue Wege

COSUS bündelt Kompetenzen zur besseren Kundenbetreuung



i:strategy



i:marketing

i:work

Mit einer veränderten Sichtweise auf Unternehmen geht COSUS in den Markt. Im Fokus steht das Zusammenspiel zwischen Außenwirkung und internen Prozessen.

„Jedes Unternehmen ist einzigartig, deshalb betrachten wir das Unternehmen ganzheitlich“, diese Aussage betont jeder IT-Berater, wenn er mit einem Unternehmen spricht. Später wird klar, dass diese „ganzheitliche“ Betrachtung eher eine – wenn auch gründliche – Durchleuchtung eines eingegrenzten Bereichs darstellt. Ein typisches Beispiel dafür: ERP-Projekte.

Die Einführung einer neuen Unternehmenssoftware ist – neben dem Kauf von Gebäuden und Maschinen – oft die umfassendste Unternehmensinvestition. Entsprechend gründlich erfolgen in der Regel die Planung, die Prozessbetrachtung und -umgestaltung. Dies alles stellt jedoch noch keine „ganzheitliche“ Unternehmenssicht dar. Häufig werden externe Faktoren und Einflüsse bei der Analyse vernachlässigt. Sie jedoch können die künftige Unternehmensentwicklung entscheidend beeinflussen. Deshalb sollte jede ERP-Investition in eine Gesamtstrategie eingebettet sein, die auch das systemtechnische und externe Umfeld mit betrachtet.

Zur Verdeutlichung ein fiktives Beispiel: Die „Otto Meiermüller GmbH“ ist ein Maschinen-

bauunternehmen mit 100 Mitarbeitern, zwei deutschen Standorten und Handelsvertretungen in ganz Europa. Herr Meiermüller, geschäftsführender Gesellschafter, möchte sein veraltetes ERP-System ablösen. Er entscheidet sich für eine Lösung, die auf dem Betriebssystem ABC aufsetzt und etliche tausend Installationen nachweisen kann. Hinzu kommt ein neuer ERP-Server, mit einer Datenbank des Herstellers DATABANK. Herr Meiermüller entscheidet sich dafür, die erforderliche Hard- und Software komplett über seinen ERP-Anbieter zu beziehen. Er ist zufrieden mit seiner Entscheidung.

Nach einigen Jahren erklärt ihm sein neuer IT-Leiter, dass es sinnvoll wäre, das neue Betriebssystem XY einzusetzen, das preiswerter sei und zudem performanter und zuverlässiger arbeiten würde. Man könne das XY-System sogar für Internet-Serviceangebote nutzen. In Verbindung mit der neuen Datenbank Z-DATA könnte sein Unternehmen gleich mehrfach profitieren. Herr Meiermüller ist von den Vorteilen dieser Technologie ebenfalls überzeugt, allerdings müsste er dafür in sein ERP-System kräftig investieren. Datenbank und Betriebssystem seien dafür nicht geeignet. Wenn sein ERP-Anbieter die Lösung jedoch weiterentwickeln würde, könnte er die neuen Möglichkeiten nutzen. Dann jedoch würde ein komplettes Update seiner ERP-Lösung notwendig, alle individuellen Anpassungen des Systems wären betroffen, Kostenpunkt: soviel wie ein kleineres ERP-Projekt. Der Unternehmer verzichtet auf den Umstieg auf die neue Technologie.

Bald darauf werden neue Firmenstandorte gegründet: eine Tochtergesellschaft in Frankreich und ein Produktionsstandort in Polen.

Sein ERP-Anbieter sichert zu, dass man das „schon irgendwie abbilden könne“. Nach dem Start des Echtbetriebs folgt Ermüchtung: keine Anzeige der Landessprache, keine Berücksichtigung der Landesspezifika, Übertragungsprobleme beim OPI-Standard und, und, und. Der mangelhafte Informationsfluss zwischen den Standorten verursacht zusätzliche Kosten.

Die neuen Töchter können nicht wechselseitig auf aktuelle Lagerbestände zugreifen, die Folge: teure Maschinenteile werden auftragsbezogen für einen Standort gefertigt, obwohl am anderen noch Ware verfügbar wäre. Schwerer wiegt, dass er die Töchter als Mandanten betrachtet, jedoch nicht konzernweit konsolidieren kann. Bei ihm entsteht der Eindruck, seine ERP-Software habe die neuen Standorte nicht integriert, sondern sie lediglich „angeflanscht“.

Bis zu diesem Zeitpunkt war das Unternehmen Meiermüller in Deutschland marktbeherrschend. Kleine Schwächen im Service – wenig Auskunftsmöglichkeiten am Telefon, Doppelbearbeitung von Anfragen, fehlender Überblick der Mitarbeiter über Reklamationen oder den Bestell- oder Lieferstatus der Maschinen – wurden von den Kunden toleriert.

Diese Situation sollte sich ändern, nachdem INDIA MACHINE einen kleineren Konkurrenten aus Norddeutschland übernommen hatte. In der Folge drängen aggressive Vertriebsprofis mit vergleichbaren und preiswerteren Maschinen in den Markt. Mit einem durchgeplanten Workflow bindet der neue Wettbewerber Kunden und Lieferanten perfekt in sein ERP-System ein. Testanfragen, die Herr Meiermüller durchführen lässt, zeigen ihm, dass sein Unternehmen in puncto Service und Kundenbindung hoffnungslos unterlegen ist.

COSUS „i:strategy“ ist Ihr Garant für eine strategisch orientierte IT-Gesamtplanung!

Dieses Beispiel macht deutlich, wie wichtig eine ganzheitliche Sichtweise, die weit über die Prozessbetrachtung im Rahmen eines ERP-Projekts hinausgeht ist, um ein Unternehmen zukunftssicher aufzustellen. Der dynamische Wandel der Märkte im zunehmenden internationalen Wettbewerb stellt neue Anforderungen. Bedeutsam werden z.B. die Kundensicht auf das Unternehmen und seine Leistung am Markt, die flexible Gestaltung der Geschäftsprozesse sowie die Einrichtung einer modernen und leistungsfähigen IT-Umgebung.

IT muss künftig auf neue Anforderungen aus den Abteilungen zeitnah reagieren können. Prozessänderungen müssen rasch, effizient und zu angemessenen Kosten in der IT abgebildet werden können. In der Unterstützung

bei dieser Rollenveränderung liegt eine der Stärken von COSUS! Seit über zwanzig Jahren beschäftigt sich COSUS mit IT. Die Entwicklung des Internets begleiten wir seit über 15 Jahren. In ungezählte Projekten haben wir die Blickwinkel der Nutzer, die unserer Kunden und die Besonderheiten unterschiedlicher Branchen kennengelernt! Hinzu kommt das Wissen über Betriebsabläufe und Prozesse, erworben in mehr als fünfzehn Jahren ERP-Erfahrung. Wir nennen diese Sicht auf die Belange der Kunden „i:strategy“. Die Verbindung der inneren Sicht (vom Unternehmen und seinen Mitarbeitern ausgehend) und der äußeren Sicht (vom Kunden des Unternehmens ausgehend) ermöglicht einen ganzheitlichen Blick auf ein Unternehmen.

Dann erst kann IT ein wirksames Instrument werden, und Sie und Ihr Unternehmen dabei unterstützen, die unternehmerischen Zielsetzungen nachhaltig zu erreichen. COSUS „i:strategy“ ermöglicht eine strategisch orientierte IT-Gesamtplanung! Sicher ein guter Grund, bei Ihrem nächsten IT-Projekt bei COSUS nachzufragen, was wir als IT-Komplettanbieter unter „ganzheitlich“ verstehen ...

Ihre Fragen beantwortet:

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



NeckarSolar

Besuchen Sie uns auf der **Südwest-Messe** vom 18. bis 26. Juni in VS-Schwenningen

Der Energie-Mix macht's

Maßgeschneiderte Energiekonzepte von NeckarSolar

Wer erneuerbare Energien fürs Eigenheim nutzen möchte, will wissen, wo und wie er am besten Energie einspart. Unsere Experten nehmen Ihr Objekt unter die Lupe und erarbeiten ein individuelles Energiekonzept.

Sie sehen auf einen Blick, welche Investition sich für Sie rechnet: Dämmung, Solarthermie, alternatives Heizsystem oder Photovoltaik. Fragen Sie uns, wir helfen Ihnen weiter!

www.neckarsolar.de

NeckarSolar Gesellschaft für erneuerbare Energien mbH

Schillgasse 17 · 78661 Dietingen · Tel. 0741 174125-20 · info@neckarsolar.de

Barrierefreie Kommunikation

IT-Dienstleister COSUS und Online-Partner owmedia - Interview mit Geschäftsführer Oliver Wedel



Was unterscheidet Ihre Agentur owmedia von Ihren Marktbegleitern?

Wedel: Wir blicken bei Internetprojekten immer über den Tellerrand und versuchen auch vorhandene Strukturen und Prozesse in die Lösung zu integrieren. Auch der Blick in die Zukunft ist ein wesentlicher Bestandteil unserer Herangehensweise. Was braucht der Kunde in vielleicht zwei oder drei Jahren, für das man bereits heute den Weg bereiten kann? Welche internen Prozesse kann man einbinden oder optimieren? Das Internet durchdringt heute alle Bereiche eines Unternehmens und dient nicht mehr nur als reine Web-Visitenkarte, das wird leider nach wie vor von vielen Agenturen unterschätzt.

Das Internet eröffnet uns viele Dimensionen. Wie gehen Sie damit um?

Wedel: Wir haben z.B. bis auf die Buchhaltung bereits alle internen Prozesse auf private und öffentliche Cloud-Lösungen umgestellt. Unsere Mitarbeiter arbeiten in Ihrem Homeoffice, beim Kunden und in unserem Büro ohne unterschiedliche Abläufe oder fehlende Informationen. Auch die Kommunikation und Projektorganisation läuft vollkommen internetbasiert ab und unsere Kunden werden bewusst mit eingebunden.

Ist „i:marketing“ eine Strategie im Bereich Neukundengewinnung? Oder hilft es Netzwerke zu knüpfen, um später davon zu profitieren?

Wedel: Netzwerke waren schon immer ein wesentlicher Bestandteil unternehmerischen Handelns, sei es z.B. in Innungen, Vereinen, Messen. Letztlich ist Mund-zu-Mund-Propaganda nichts anderes als ein aktives Netzwerk und die beste Werbung überhaupt. Das Internet bietet uns seit langem ganz neue Möglichkeiten des Netzwerkes, das über



Oliver Wedel, Geschäftsführer der owmedia

lose Treffen oder Mitgliedschaften weit hinaus geht. So wie man früher seine Kontakte z.B. auf Messen gepflegt hat, muss man heute in sozialen Netzwerken aktiv sein. Das ist nicht eine Mehrlast, sondern ein viel einfacherer Weg mit seinem Netzwerk in Kontakt zu bleiben und sein Netzwerk zu erweitern. Dabei ergänzt sich das klassische Networking perfekt mit dem virtuellen.

Wie wird sich das Verhalten im Internet in den nächsten Jahren entwickeln?

Wedel: Das ist natürlich sehr schwer vorherzusagen, aber die klassische Kommunikation wird immer mehr mit der virtuellen verschmelzen. Wir werden auf Messen digitale Visitenkarten austauschen, E-Mail wird zugunsten neuer Kommunikationsformen unwichtiger werden und auch in der firmeninternen Kommunikation werden soziale Komponenten an Bedeutung gewinnen. Heute passiert noch viel getrennt voneinander, was in Zukunft verschmelzen wird, z.B. die Kommunikation in sozialen Netzwerken,

per Chat und E-Mail, wird über kurz oder lang in einer einheitlichen Lösung verschmelzen. Eine wesentliche Herausforderung ist es, die neuen Möglichkeiten zum eigenen Vorteil zu nutzen und sich nicht durch ständige Erreichbarkeit und Informationsflut überfordern zu lassen. Auch hier helfen wir unseren Kunden neue Möglichkeiten als Hilfe und Chance und nicht als zusätzliche Belastung zu nutzen.

Wie sehen Sie die Zukunftschancen für Ihr Unternehmen?

Wedel: Das Internet wird sicherlich weiter an Bedeutung zunehmen und immer mehr Bestandteil unserer alltäglichen Arbeit und Kommunikation werden. Dabei liegen die größten Chancen in der sinnvollen Einbindung vorhandener Ressourcen und Prozesse. Genau hier haben wir unseren Schwerpunkt und arbeiten auch selbst nach diesem Prinzip, daher sehen wir der Zukunft sehr positiv entgegen und freuen uns, neue Technologien und Entwicklungen aktiv mitgestalten zu können.

Welche Geschäftsstrategie verfolgen Sie?

Wedel: Primär versuchen wir immer flexibel zu bleiben. Das Internet ändert sich ständig und bringt immer neue Technologien und Möglichkeiten hervor. Wir arbeiten nach dem Netzwerkprinzip und haben feste Partner und freie Mitarbeiter, die wir je nach aktuellen Bedarf mit einbeziehen, während wir unsere Kernkompetenzen im Haus haben. Das ermöglicht uns, schnell auf neue Technologien zu reagieren, ein breites Spektrum an Lösungen anzubieten und auch auf Nachfrage-Spitzen in einzelnen Bereichen flexibel zu reagieren. Auf der anderen Seite zahlen unsere Kunden dadurch keinen „Wasserkopf“ oder leerlaufendes Know-How. Mit diesem Ansatz haben wir die Dot-Com-Blase und die Wirtschaftskrise sogar gestärkt hinter uns gelassen, während so manche große Agentur an ihrer starren Strukturen gescheitert ist.

Welche Rolle spielt COSUS für owmedia?

Wedel: Insbesondere wenn es um die Verknüpfung interner Prozesse und Ressourcen mit der Onlinewelt geht, brauchen wir einen Partner, der auch von der IT-Seite aus über den Tellerrand blicken kann und gemeinsam mit uns die nötigen Brücken baut. Mit COSUS haben wir diesen Partner im IT-Bereich gefunden und arbeiten bereits seit einigen Jahren erfolgreich zusammen.

Welche gemeinsamen Ziele verfolgen COSUS und owmedia?

Wedel: Wir haben beide das Ziel dem Kunden durch unsere Angebote einen Mehrwert zu verschaffen. Dabei haben COSUS und owmedia verstanden, dass die Zeit der Insel-Lösungen vorbei ist und man nicht nur das eigene Angebot sehen, sondern dem Kunden Synergien aufzeigen sollte. So kann ein ERP-System mit einer Onlineanbindung z.B. zu höherer Kundenzufriedenheit, Kundenbindung und geringeren Supportkosten führen. Wenn sich IT-Dienstleister und Onlineagentur hier verstehen und ergänzen und nicht nebeneinander her arbeiten, profitieren alle Beteiligten. Wir haben beide verstanden, dass man gemeinsam für den Kunden mehr erreichen kann als jeder für sich alleine.

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

Wedel: Eine schwierige Frage. Ich denke COSUS macht eine hervorragende Arbeit und bietet seinen Kunden mit den Themen „i:marketing“ und „i:strategy“ eine echte Zukunftsvision. Mit unserer Onlinebrille würde ich vielleicht sagen: noch mehr soziales Netzwerken und anderen Technologien weiterhin so aufgeschlossen bleiben, auch wenn sie nicht zum Kerngeschäft gehören.

Wir danken Ihnen für dieses Gespräch, Herr Wedel.

SEMIRAMIS weltweit

Chinesische VSMPO-AVISMA Niederlassung setzt Software ein



In der neuen Niederlassung des Titanherstellers VSMPO-AVISMA in Peking wird die ERP-II-Software Semiramis zum Zuge kommen. Nach den guten Erfahrungen in Deutschland, der Schweiz und in England, hat man COSUS mit der Implementierung beauftragt.

Zusammenarbeit über alle Grenzen. Die VSMPO-AVISMA ist weltgrößter Titanproduzent. Mit seinen nahezu ausschließlich in Russland hergestellten Produkten beliefert das Unternehmen mehr als 300 Abnehmer, in über 48 Ländern weltweit. Eine derart internationale Organisation benötigt eine leistungsfähige Softwarelösung, durch die sich eine grenzüberschreitende Zusammenarbeit mit den einzelnen Kunden und den eigenen Organisationseinheiten effizient gestalten lässt.

Nachdem in den zurückliegenden Jahren mehrere VSMPO-Niederlassungen SEMIRAMIS erfolgreich eingeführt haben, war es naheliegend, auch die neu eröffnete Niederlassung in Peking mit diesem hochmodernen ERP-II-System auszurüsten.

In Peking werden künftig hauptsächlich Titan- und Aluminium-Teile an die prosperierende Luftfahrtindustrie verkauft. Über eine dauerhafte Netzwerkverbindung arbeitet man direkt mit Semiramis auf dem Server in Lausanne. Die Stammdaten und Geschäftsprozesse sind weitgehend identisch mit denen der Niederlassungen in Frankfurt, Birmingham und Lausanne. Eingeführt werden soll eine Semiramis-Standard-Installation, die in den Unternehmensbereichen Einkauf, Verkauf, Lagerlogistik, Rechnungswesen und Buchhaltung umgesetzt wird.

Den Mitarbeitern vor Ort steht ein einheitlicher Datenstamm zur Verfügung, der die mehrfache Datenerfassung und -verarbeitung vermeidet. Fehlerquellen werden minimiert und wertvolle Arbeitszeit einspart. VSMPO-AVISMA vertreibt sehr unterschiedliche Produktmengen. Die spezifischen Qualitätsmerkmale der jeweils verkauften Produkte sind dank SEMIRAMIS 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? Welche Mengen wurden zu welchem Zeitpunkt geliefert? Welcher Teil des Vertrages steht noch aus?

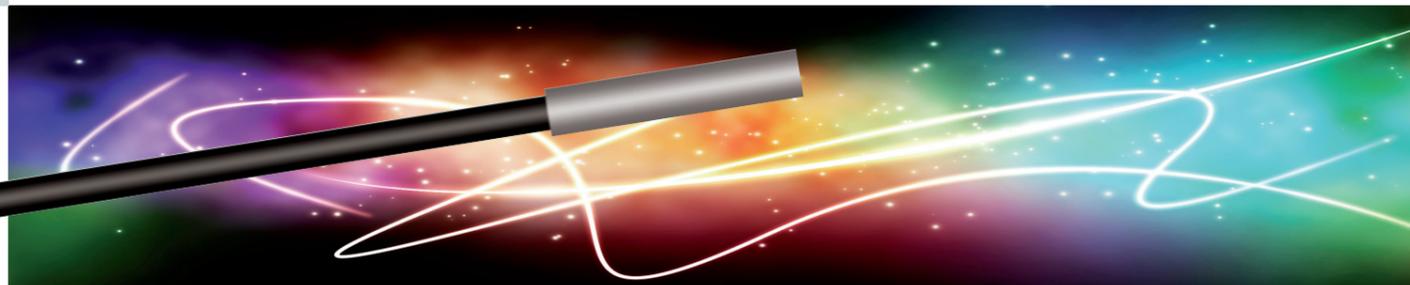
Anfang Dezember war das Kick-Off-Meeting. In den letzten Monaten wurde die IT-Infrastruktur (Netzwerk, PCs, Server) aufgebaut. Unterstützt wurde COSUS von MINDVAN aus Hongkong, die ein Partnerunternehmen des SEMIRAMIS-Entwicklers sind. Im Februar starten die ersten User-Schulungen. Der Echtstart des Systems ist für Anfang April geplant.

Ihre Fragen beantwortet:

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

Zauberwort: Virtualisierung

Schwarzwälder Textilwerke setzen auf COSUS Know-how

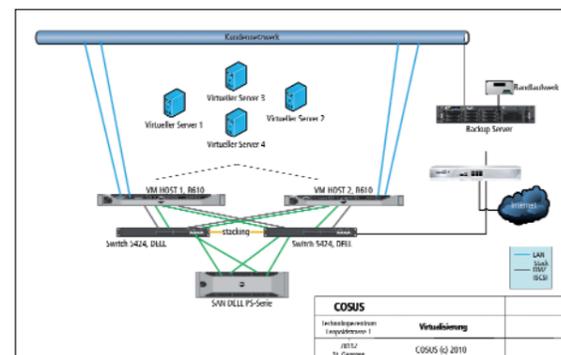


Eine aktualisierte Serverinfrastruktur und innovative IT-Technologien sollen die Wettbewerbsfähigkeit der Traditionsfirma sichern. DELL und VM-Ware liefern Hard- und Software.

In zahlreichen bekannten Industrieprodukten findet man die Faserstoffe der Schwarzwälder Textilwerke: Dazu gehören Kunststoffe, Putze, Kleber, Spachtelmassen aber auch Filterpapiere und einige Anwendungen in der Automobilindustrie. Wichtig sind diese hochwertigen Spezialfasern für die Hersteller, weil sie die Produkteigenschaften verbessern und entscheidend beeinflussen können.

neue Fasern aber auch Recyclingstoffe zum Einsatz. Faserkurzschnitte werden aus speziell für STW hergestellten Faserkabeln, mit dem für die Endanwendungen passenden Avivagen hergestellt. Durch Recycling von faserförmigen Restwertstoffen können diese sinnvoll weiterverwendet werden. Die dazu benötigte Energie stellt STW umweltfreundlich in betriebseigenen Wasserkraftanlagen her.

Im letzten Jahr hatten die IT-Verantwortlichen der STW die Aktualisierung der gesamten Server-Infrastruktur ins Auge gefasst. Dabei sah sich das Unternehmen mit einer unerwarteten Herausforderung konfrontiert.



Das im Jahre 1919 von Heinrich Kautzmann gegründete Unternehmen, das unter dem Namen STW firmiert, blickt auf eine lange und erfolgreiche Firmentraktion zurück. Bereits über 60 Jahre befasst sich STW mit der Herstellung von Faserfüllstoffen und Faserkurzschnitten.

Seit Mitte der 90er Jahre produziert man in Schenkenzell auch fibrillierte Fasern, die in der Reibbelagindustrie und in der Filtration eingesetzt werden. In langjähriger Entwicklungsarbeit hat man Produktionsverfahren erarbeitet, mit denen man heute ebenfalls zu den führenden Kurzfaser-Herstellern gehört.

Normalerweise werden Faserfüllstoffe durch Zermahlen hergestellt. Als Rohstoffe kommen

Zuschlag für dieses interessante Technik-Projekt.

In enger Zusammenarbeit mit dem IT-Team der STW erarbeitete man ein Ablösungskonzept. Dabei wurden verschiedene Ansätze und Szenarien erstellt, analysiert und diskutiert. Am Ende entschied man sich für ein Konzept, das den größten wirtschaftlichen Nutzen und zugleich ein hohes Maß an Zukunftssicherheit bieten würde.

Der Kern des neuen Systems bildet die Virtualisierung sämtlicher bestehender Serversysteme auf 2 DELL R610 Servern, ausgestattet mit VMware ESX Server an einer DELL Equallogic der PS Serie. Die Sicherungen der virtuellen Server erfolgt über einen dedizierten Backup-

Unternehmen

STW SCHWARZWÄLDER TEXTIL-WERKE
Heinrich Kautzmann GmbH

Firmensitz: Schenkenzell
Gründung: 1919
Seit 1919 in Familienbesitz

Mitarbeiter: rd. 90
Produkte: Faserfüllstoffe
Fibride
Faserkurzschnitte

Ihre Fragen beantwortet:

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

Server im B2D2T-Verfahren. Zum Schutz vor Stromausfall wird das System über 2 DELL USV-Systeme abgesichert.

Nach erfolgreichem Projektabschluss wird COSUS die neuen IT-Systeme weiterhin betreuen. „Ein partnerschaftliches Verhältnis ist für uns sehr wichtig“ erläutert Herr Waidele, verantwortlicher IT-Leiter bei den STW. „Das Vorgehen und das Umsetzen während der Projektphase haben uns sehr gut gefallen. Deshalb sind wir uns absolut sicher, mit COSUS die richtige Wahl getroffen zu haben. Das Projekt lief ohne merkbare Einschränkungen für unsere User und die definierten Projektziele wurden sicher erreicht.“

Vielen Dank, Herr Waidele!

Sch(I)üsselerlebnis

Die Heinrich Zehnder GmbH aus Tennenbronn führt Semiramis ein



Mehrere Tochtergesellschaften der Kathrein-Firmengruppe haben sich dazu entschlossen, als ERP-System Semiramis einzuführen. Der Partner hierfür heißt COSUS.

Die Heinrich Zehnder GmbH verkauft Standardprodukte und konfektioniert kundenspezifische SAT-Pakete. Seit 1994 arbeitete man im Unternehmen auf einem Novell-basierenden Netzwerk und verwendete die Server- und Netzwerkinfrastruktur sollte nun modernisiert werden. Die Heinrich Zehnder GmbH hatte sich in diesem Zusammenhang für COSUS entschieden (wir berichteten).

Was lag näher, als sich auch im ERP-Umfeld mit dem Anbieter zu beschäftigen, der bereits die Infrastrukturmaßnahmen erfolgreich realisiert hatte. Folglich wurden intensive Gespräche mit COSUS geführt, denn rasch war klar, dass die bisher eingesetzte Software die kommenden Anforderungen nicht würde erfüllen können.

Im Dezember 2009 erteilte der Geschäftsführer von Zehnder, Herr Markus Schmidt, den Auftrag zur Semiramis-Einführung an COSUS. „Ich hatte von Beginn an ein gutes Gefühl“, so Markus Schmidt. „Und es hat sich letztlich ja auch bewahrheitet, dass es gut war, COSUS zu vertrauen.“ Aus internen Gründen war es erforderlich, am 1. Januar dieses Jahres mit der Lösung in den Echtbetrieb zu gehen. ‚Kein Problem‘, so dachten anfangs alle Beteiligten, denn für eine Umgebung mit 28 Benutzern sollte der Zeitrahmen von einem Jahr locker reichen.

Überraschend ergab es sich jedoch im März 2010, dass die ebenfalls zum Kathrein-Konzern gehörende TechnoTrend

Görler GmbH, mit ihren Standorten Unterföhring, Rohrdorf und Erfurt, ihr ERP-System „Infor“ ablösen musste. Die TechnoTrend Görler GmbH beschäftigt sich vorwiegend mit Entwicklung und Vertrieb von Settopboxen innerhalb der Kathrein-Gruppe und hat keine eigene Produktion.

Dort jedoch drängte die Zeit: Bis zum 01. Juli 2010 musste die Lösung zumindest im Standard laufen, so die Bedingung. COSUS nahm die Herausforderung an und brachte pünktlich zum vereinbarten Zeitpunkt eine laufende Semiramis-Umgebung an den Start! Die aus der ungeplanten Entwicklung bei der TechnoTrend Görler GmbH resultierende Verzögerung konnte schließlich bei der Heinrich Zehnder GmbH noch aufgeholt werden. Pünktlich zum 01.01.2011 ging die ERP-Lösung in den Echtbetrieb.

Das Unternehmen ist Dienstleister für die komplette Retail-Logistik und Lagerwirtschaft der TechnoTrend Görler GmbH. Die Heinrich Zehnder GmbH betreibt den Datenaustausch per EDI und unterhält mehrere Konsignationslager bei seinen Kunden.

Semiramis läuft komplett in einer „Multisite-Umgebung“, jedoch mit getrennten Berechtigungen. Der Server steht in Tennenbronn, die externen Standorte greifen dort auf die Semiramis-Module online zu. Eine Schnittstelle zum CAD-System ist geplant.

Wie beurteilt der Kunde die Lösung? „Wir sind begeistert!“, erzählt Herr Frank Anhold, IT-Verantwortlicher bei der Heinrich Zehnder GmbH: „Semiramis ist eine sehr moderne Lösung, die uns die ganzen Möglichkeiten bietet, die wir früher vermisst haben. Und COSUS hat wieder ein-

Unternehmen

Heinrich Zehnder GmbH

Firmensitz: Schramberg, (Ortsteil Tennenbronn)
Mitarbeiter: 16 (festangestellt), ca. 14 Aushilfskräfte
Produkte: Komplette Satellitenempfangsanlagen, Set-Top-Boxen (Receiver) – SD und HD mit PVR-Funktion etc., Zubehör für Sat-Empfang wie z.B. LNC's, Sat-Kabel, HDMI-Kabel etc.

Weitere Infos zur Produktpalette und zum Unternehmen finden Sie im Internet: www.zehnder-sat.de

Semiramis Frameworks

Im Einsatz sind die Frameworks

- Basis
- Beschaffung
- Vertrieb
- Lagerlogistik
- Produktion und Kalkulation
- Multi Site
- EDI
- Rechnungswesen Fibu, Controlling, ANBU

Ihre Fragen beantwortet:

Frank Schick
Tel. +49 7724 9386-946
frank.schick@cosus.de
www.cosus.de

mal bewiesen, dass sie ihr Handwerk verstehen. Es wurden keine Zusagen gemacht, die nicht eingehalten werden konnten. Und die Einhaltung der sehr engen Termine hat uns wirklich beeindruckt!“

Danke, Herr Anhold!

Bandbreite gefällig?

WAN-Optimierung einfach intelligent



CITRIX BranchRepeater sorgt für Bandbreitenoptimierung zur effizienteren Anbindung von Firmen-Niederlassungen

Besitzt Ihr Unternehmen Außenstellen? Sind diese über IT-Leitungen an das Stammhaus angebunden? Stoßen Sie mit den Leitungen gelegentlich an die Grenze der verfügbaren Bandbreite? Wenn Sie diese Fragen mit Ja beantworten können, kann Ihnen der CITRIX BranchRepeater wertvolle Dienste leisten.

Er bietet einen besonders effizienten Ansatz, um das Bandbreitenproblem schnell und einfach zu lösen. Während sich herkömmliche Lösungen auf die Aufteilung der Bandbreite konzentrieren, ermöglicht der BranchRepeater eine aktive Komprimierung des Datenverkehrs. In einem mehrstufigen Verfahren erzielt er Komprimierungsverhältnisse von 10:1 bis

300:1 - in Extremfällen sogar bis zu 3.500:1!

Der griffige Slogan des Herstellers, mit dem das Software-Produkt beworben wird, bringt es treffend auf den Punkt: „WAN-Optimierung – einfach und intelligent“. Am besten, Sie testen das Produkt, damit Sie sich selbst ein Bild davon machen können, welches enorme Potenzial diese Lösung besitzt. Statt Ihre Leitungen mit großem Aufwand weiter aufzurüsten, setzen Sie in Zukunft den BranchRepeater ein. Ergebnis: Beim Betrieb Ihrer bestehenden Datenverbindung steht Ihnen dann jederzeit genügend Bandbreite zur Verfügung.

Denkbar einfach ist die Implementierung der Citrix-Lösung. Während bei vielen anderen Lösungen das Netzwerkmonitoring sowie QoS- oder Traffic-Tagging erst mühsam angepasst werden müssen, erfolgt die Installation

hier ohne Neukonfiguration anderer Netzwerkkomponenten, Services oder Anwendungen. Eine Änderung der Netzwerksicherheitsrichtlinien oder die Umleitung von Anwendern auf WAN-Optimierungssysteme ist nicht notwendig.

Die Nutzer des BranchRepeater profitieren von der enormen Vereinfachung bei der Implementierung der Lösung und können die Beschleunigung des Arbeitens durch die vervielfältigte Bandbreite praktisch im Handumdrehen realisieren.

Neugierig geworden? Dann sprechen Sie uns bitte an! Gerne stellen wir Ihnen für 14 Tage kostenlos eine entsprechende BranchRepeater-Umgebung zur Verfügung. Ihr Vorteil: Sie können das System ganz ohne jedes Risiko ausgiebig testen!



CITRIX[®]
PARTNER

Starkes Doppel Citrix Software & Services von COSUS

Modernste Software-Lösungen eines Weltmarktführers und die perfekte technische Umsetzung von COSUS – die Erfolgsformel für Ihre Unternehmens-IT. Seit 1996 sind wir Citrix-Partner und setzen in Zukunft weiter auf die Innovationskraft dieses Software-Herstellers. Folgerichtig stehen Citrix-Produkte auch im Fokus der Ausbildung unseres Nachwuchses. Denn IT-Effizienz ist Ihr Vorteil im weltweiten Wettbewerb.

www.citrix.de

Erfolgreiche Rückkehr

Jubiläum der besonderen Art



COSUS Mitarbeiter Gregor Bonse hat seinen erneuten Eintritt ins Sankt Georgener Systemhaus keine Sekunde bereut.

Am 1. Juli blickt Gregor Bonse auf zehn lange Jahre zurück, in denen er ununterbrochen bei COSUS gearbeitet hat. Insgesamt sind es sogar zwölf, rechnet man seine zweijährige Vertriebsmitarbeit in den neunziger Jahren hinzu.

In den knapp drei Jahren dazwischen, vor seinem erneuten Eintritt bei COSUS im Jahr 2001, war er als selbstständiger Handelsvertreter unterwegs. Eine intensive Zeit, die er nicht missen möchte, weil er in kurzer Zeit sehr viel gelernt hat. Dass er am Ende „erfolgreich scheiterte“ - wie er selbst es nennt - dazu steht er voll und ganz: „Ich habe damals einen Boom kommen sehen, der letztlich auch kam. Nur leider für mich zu spät, ich war wohl etwas zu früh auf diesen Zug aufgesprungen.“

Bevor sich untragbare finanzielle Verbindlichkeiten anhäufen konnten, hat er kurzerhand die Notbremse gezogen. Gerade rechtzeitig, wie sich herausstellen sollte. Für COSUS jedenfalls war seine Entscheidung ein Glücksfall.

Genau zu jener Zeit suchte der Geschäftsführer, Claus Dietrich, einen Mitarbeiter für den Einkauf. Und da Gregor Bonse den Vertrieb eigentlich hinter sich lassen wollte, wurde man sich handelseinig. Sein zweites COSUS Engagement konnte beginnen.

„Das war für beide Seiten eine gute Wahl, denke ich“, so Claus Dietrich. „Wir kannten uns und wussten jeder, was wir vom anderen erwarten konnten. Eine gute Konstellation.“ Und so dauerte es kein halbes Jahr, bis Gregor Bonse den Einkauf, das Lager und die gesamte Logistik der COSUS umstrukturiert hatte. Die Folge: deutliche Ergebnisverbesserungen, die sich in Euro und Cent beziffern ließen. Wenig später erhielt Gregor Bonse erweiterte Handlungsvollmacht und stieg zum Einkaufsleiter auf. Im vergangenen Jahr dann ein weiterer Schritt: Kaufmännischer Leiter – der bislang krönende Abschluss seiner zehnjährigen COSUS Mitarbeit.

Welche Erlebnisse und Erfahrungen haben sich ihm während dieser Berufstätigkeit einge-

prägt? „Es ist schwer, einzelne Dinge hervorzuheben“, so Gregor Bonse. „Man freut sich über vieles: neue Kunden, erfolgreiche Abschlüsse von Auszubildenden, gemeinsame Erlebnisse mit Kollegen und, und, und. Besonders erwähnenswert ist sicher die radikale Veränderung der Arbeitswelt durch das Internet. Das betrifft nicht nur mich, sondern ist ebenfalls prägend für zahlreiche anderen Berufe.“

Und weshalb ist Gregor Bonse in all den Jahren COSUS treu geblieben? Gab es keine beruflichen Alternativen? „Oh doch, die gab und gibt es“, stellt er fest. „Es gibt für mich jedoch keinen Grund etwas zu verändern. Ich mag meine Arbeit, schätze meine Kollegen und Claus Dietrich sehr und finde es einfach toll, an einer so dynamischen Entwicklung teilhaben zu dürfen, wie sie bei COSUS stattfindet! Kleine Ärgernisse gibt es überall, so auch in unserem Unternehmen. Aber das Positive überwiegt bei weitem, gar keine Frage!“ Das sehen wir genauso – danke für zehn Jahre Treue!

Wissens-Zuwachs

COSUS schult Citrix Know-how seiner Mitarbeiter

Immer mehr Kunden greifen auf das Citrix-Wissen von COSUS zu. Deshalb setzt das Unternehmen auf gezielte Schulung seiner Mitarbeiter.

Die Produktpalette von Citrix ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen. Die Kunden von COSUS interessieren sich inzwischen für die ganze Produktpalette dieses Herstellers. Besondere Schwerpunkte liegen derzeit auf den Themen XenApp (das Flaggschiff des Herstellers), XenServer (dem Bare-Metal-Hypervisor für Sparfüchse), Provisioning Server (der

führenden Server-Streaming-Lösung) und Xen-Desktop (Lösung für zentralisierte Desktops).

Eines haben die Produkte gemeinsam: Sie sind für die Kunden in der Handhabung relativ einfach. Jedoch bedarf es einer tiefen Wissensbasis, um Projekte mit diesen Lösungen zielgerichtet und zuverlässig aufzusetzen. Denn nur eine gut durchdachte Installation, die sämtliche Belange des Kunden und die Möglichkeiten der Produkte miteinander in Einklang bringt, bietet dem Anwender letztlich den optimalen Nutzen. Deshalb wird das COSUS-Technik-Team intensiv

in diesen Themen weitergebildet. Dadurch soll die Qualität der Beratung und Betreuung bei den Kunden weiter verbessert und der Kenntnisstand der COSUS-Techniker auf eine breitere Grundlage gestellt werden.

Nutzen Sie die Erfahrung und das Wissen eines der erfahrensten Citrix-Partner im deutschsprachigen Raum! Selbstverständlich steht Ihnen COSUS nicht nur für die oben aufgeführten Themen zur Verfügung, sondern beispielsweise auch für das spannende Thema „Branch Repeater“ (siehe Bericht links)!