

Wettbewerbsvorsprung mit Business Software

Am 9. September findet in Basel bereits zum fünften Mal der eXperience Networking- und Weiterbildungs-Event statt. Organisator und Veranstalter ist das Institut für Wirtschaftsinformatik der Hochschule für Wirtschaft, Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW.



Wie bereits in den Vorjahren werden auch für den eXperience Event 2008 zahlreiche Teilnehmende erwartet.

Plattform für den thematisch fokussierten Wissensaustausch

Ein deutlicher Wettbewerbsvorteil entsteht, wenn es einem Unternehmen gelingt, den Kunden für ein Produkt oder eine Dienstleistung zu überzeugen, ja zu begeistern und somit für sich zu gewinnen. Oftmals ist dieser Wettbewerbsvorteil nicht auf einen einzigen, genialen Aspekt des Angebots zurückzuführen, sondern auf die im Detail besser gelösten Aufgaben einzelner Abteilungen und deren effizientes Zusammenspiel. Diesen Prozess aufzubauen erfordert viel Know-how und kontinuierliches Arbeiten. Business Software ist dabei die Infrastruktur, welche die «organisatorische Intelligenz» eines Unternehmens aufnehmen kann bzw. die Informationstechnologie, mittels derer effizientere Wertschöpfungsprozesse ermöglicht werden. Als Werkzeug und Koordinationsinstrument kann die Business Software das eingebrachte Know-how verteilen und weiter entwickeln. Das klingt zwar abstrakt, ist aber durchaus konkret, wie die neun Beispiele von Unternehmen, die mit ihrer Organisation und Informatik Wettbewerbsvorteile geschaffen haben, am Event beweisen sollen. Die Präsentationen der einzelnen Unternehmensvertreter basieren dabei auf Fallstudien, die von Autoren mehrerer Schweizer Hochschulen nach einer einheitlichen Systematik aufbereitet wurden.

Vier Schwerpunktthemen

Die folgenden Schwerpunktthemen mit entsprechenden Fallstudien stehen am 9. September auf dem Programm:

Markenprodukte im Ausland verkaufen

Wer hochwertige Produkte entwickelt, kommt um das Thema Internationalisierung nicht herum und muss sich zahlreichen Herausforderungen gleichzeitig stellen. Die Vertriebskanäle sind auf- und auszubauen, die Logistik ist zu erweitern, landesspezifische Eigenarten sind herauszufinden und abzudecken. Ein Hilfsmittel, um all diesen Ansprüchen gerecht zu werden, ist Business Software. Sie hilft, die gefundenen Lösungen zu multiplizieren, auch an fernen Orten wirken zu lassen und das Geschehen im Ganzen zu steuern. Fallstudien der Unternehmen Freitag Lab AG (Taschen) und Scotts Sport (Sportartikel und Bekleidung) dienen hier als Beispiele.

Performance im Handel

Theoretisch bedroht das Internet die Existenzberechtigung des Handels, denn Hersteller und Abnehmer könnten direkt Geschäfte machen. Praktisch geht der Handel als Gewinner aus der ersten Phase des E-Business hervor. Seine Leistung besteht darin, ein immer grösseres Angebot in unzähligen Varianten zu sinkenden Preisen noch

schneller verfügbar zu machen. Aber der Betriebsdruck steigt und ist nur mit einem hohen Organisationsgrad zu bewältigen. Fallstudien der ARP Datacon AG (IT-Fachhandel) und Rotronic (Elektronik- und IT-Fachhandel) werden hier aufgezeigt und diskutiert.

Mit Kundendaten mehr Nutzen erzeugen

Wer Waren oder Dienstleistungen verkauft, erhält auch Daten über seine Kunden, insbesondere in jenem Fall, wenn der Verkauf über das Internet erfolgt. Diese Kundendaten werden in der Kommunikation mit dem Kunden jedoch häufig nicht genutzt. Der systematische Aufbau von Kundenprofilen und eine passende Analyse der Daten tragen dazu dabei, den Kundendialog persönlicher zu gestalten und die Aufmerksamkeit des Kunden in die gewünschte Richtung zu lenken. Wie das geschehen kann, zeigen Fallstudien der Unternehmen kdmz (Büromaterial, Organisationsbedarf) und buch.ch (Bücher und Medien).

Anbieter und Kunden arbeiten mit einem IT-System

Hier entstehen echte Win-win-Situationen: Unternehmen lagern administrative Routinearbeiten an spezialisierte Dienstleister aus und behalten dabei den vollen Zugriff auf alle Informationen. Die vom Dienstleister bereitgestellte IT-Infrastruktur, vom Kunden über den Browser genutzt, erhöht die Attraktivität der Business-Process-Outsourcing-Angebote, und der Anbieter erzielt eine höhere Kundenbindung. Mit Fallstudien der Firmen BDO-Visura / UDF AG (Buchführung), Swisspayroll AG / Bell AG (Lohnabrechnung) und Swiss Post E-Business Solutions / Cablecom (elektronische Archivierung). ••

Mitglieder der Handelskammer beider Basel profitieren von einer Ermässigung von 50 Prozent auf die Teilnahmegebühr. Unter www.experience-event.ch/anmeldung können Sie sich für die Teilnahme am Event registrieren! Tragen Sie bei Ihrer Anmeldung den Code HB1125099 direkt im dafür vorgesehenen Feld «Anmelden mit Code» ein.
