

eXperience Event: Praxis-Wissen über Business Software

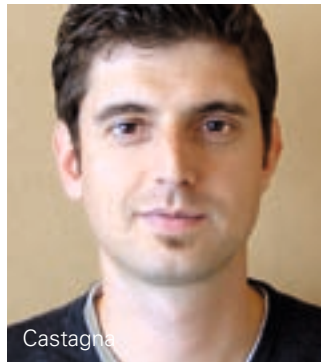
Am 9. September 2008 findet an der Fachhochschule Nordwestschweiz in Basel der eXperience Event statt. Mit diesem Anlass will das Team des Competence Center E-Business Basel dazu beitragen, in der Schweiz vorhandenes Anwenderwissen zum Thema Business Software zu übertragen. Nach dem Motto «Learning from eXperience» werden Fallstudien von Unternehmen präsentiert, die ihre eigenen Projekte mit Business Software erfolgreich abgewickelt haben. Gleichzeitig will das Organisationsteam mit diesem Event dem steigenden Bedürfnis nach praktischem Wissen rund um Business Software nachkommen. HANDEL HEUTE ist als Kommunikationspartner mit dabei.

Nach Einführungsreferaten von Ralf Wölfle von der Fachhochschule Nordwestschweiz bzw.

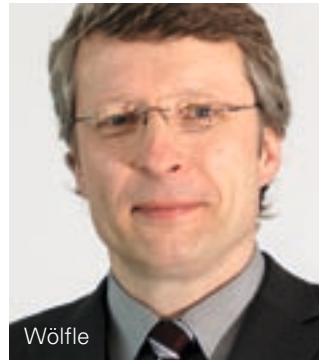


Felix Honegger vom Beratungsunternehmen BPMC AG werden jeweils erste Fallbeispiele vorgestellt. Unter dem Titel «Markenprodukte im Ausland verkaufen» zum Beispiel die Freitag Lab AG (Filippo Casta-

gna): Zur Vorbereitung eines effizienten Verkaufs der kultigen Taschen auch im Ausland hat Freitag die internen Prozesse neu gestaltet und vom Rohmaterial über den Online-Shop bis zum Versand durchgängig mit Business Software unterstützt. Oder die Scott Sports SA (Olivier Richner): Von seiner Europa-zentrale in Fribourg aus steuert Scott Sports den Verkauf sei-



ner Sportartikel in vielen Ländern. Die Fallstudie fokussiert auf das Management der Wiederverkäufer. In einer anderen «Session» wird die ARP Datacon AG (Bernhard Gysi) vorgestellt: Mehrere aufeinander abgestimmte Verkaufskanäle arbeiten im Hintergrund mit den gleichen Daten und Logistikprozessen. Zudem entstehen Synergien im Bechtle Konzernverbund. Danach ist die Unternehmung Rotronic an der Reihe: Als Daten- und Prozessdrehscheibe für seine Lieferanten und Kunden erreicht Rotronic hohe Geschwindigkeit und niedrige Kosten mit seiner automatisierten Auftragsabwicklung. «Mit Kundendaten mehr Nutzen erzeugen» lautet das



Thema nach dem Networking Lunch: Christiane Okonek von der rbc Solutions AG hält das Einführungsreferat, bevor die kdmz vorgestellt wird: Die vielfältigen Services werden um automatisch berechnete Empfehlungen für die Sortimentsoptimierung der Kunden erweitert. Die Fallstudie zeigt, wie die Empfehlungen ermittelt und an den Kunden herangetragen werden. Danach geht es um buch.ch (Ines Bohacek Rothenhäusler): Web 2.0 ist ein vielschichtiges Thema, weil erkannt wurde, dass die Kunden mit ihrem Wissen einem Shop weitergehende Services ermöglichen. Die Fallstudie zeigt eine Umsetzung mit virtuellen Bücherregalen.



Weitere Fallbeispiele, die am Nachmittag zur Sprache kommen, betreffen BDO-Visura/UFD AG (bei dieser Lösung erfasst UFD seine Belege auf dem System seines Treuhänders BDO-Visura und hat Zugriff auf alle Daten, ohne eine eigene Software betreiben zu müssen), Swisss payroll AG/Bell AG (Bell hat einen Teil seiner Lohnabrechnungen an Swisss payroll ausgelagert, kann über den Online-Zugriff auf dessen System trotzdem alle Daten selbst managen) und schliesslich Swiss Post E-Business Solutions/Cablecom (die gesetzeskonforme elektronische Archivierung ist eine anspruchsvolle



Aufgabe; Cablecom hat sie an Swiss Post E-Business Solutions ausgelagert und trotzdem jederzeit vollen Zugriff auf die Dokumente).

Abgerundet wird das Programm von der Podiumsdiskussion «Neue Alternativen für Standardsoftware – für wen ist welche Business Software die beste?».

(rw)