

Folgende Hochschulen der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW bieten Weiterbildung an:

- Hochschule für Angewandte Psychologie
- Hochschule für Architektur, Bau und Geomatik
- Hochschule für Gestaltung und Kunst
- Hochschule für Life Sciences
- Musikhochschulen
- Pädagogische Hochschule
- Hochschule für Soziale Arbeit
- Hochschule für Technik
- **Hochschule für Wirtschaft**

Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW
Hochschule für Wirtschaft
Institut für Wirtschaftsinformatik
Competence Center E-Business Basel
Peter Merian-Strasse 86
4052 Basel

T +41 61 279 17 90
info@eXperience-event.ch
www.eXperience-event.ch

**Dauerhafter Erfolg
mit Business Software**
8. September 2009 in Basel



www.eXperience-event.ch

HASLERSTIFTUNG

ABACUS
business software

True Business
Automation
Opacc

Ecademy^{ch}

Als langjährige Förderin der Initiative eXperience ist die Hasler Stiftung auch in diesem Jahr Eventsponsor. Ebenfalls seit vielen Jahren begleiten uns die Themensponsoren ABACUS und Opacc sowie das nationale Kompetenznetzwerk Ecademy.

Herzlich willkommen am eXperience Event am 8. September 2009

10 Jahre eXperience! Der Austausch von Erfahrungswissen über Geschäftskonzepte, in denen Business Software eine tragende Rolle spielt, hat Tradition. Am eXperience Event werden systematisch aufbereitete Fallstudien in einem Dialog zwischen Firmenvertreter und Autor vorgestellt. Ziel ist es, Gestalter und Entscheidungsträger von Unternehmen bei ihrer strategischen und operativen Planung zu unterstützen. Die Praxisbeispiele geben Anregungen, helfen eigene Ideen zu konkretisieren und ermöglichen den Erfahrungsaustausch. Fachreferate und moderierte Podiumsdiskussionen mit Fragen aus dem Publikum runden den eXperience Event ab.

Zielgruppen

Geschäftsleitungsmitglieder, für Geschäftsprozessgestalter und Verantwortliche für Software-Evaluation, Power-User von Business Software, Management-Nachwuchs, Dozierende für Wirtschaftsinformatik, IT- und Unternehmensberater

Datum/Ort/Anreise

8. September 2009, Türöffnung um 8.45 Uhr

Fachhochschule Nordwestschweiz, Hochschule für Wirtschaft, Peter Merian-Strasse 86, Basel; ca. 5 Gehminuten vom Bahnhof SBB, Lageplan auf Seite 16 oder unter www.eXperience-event.ch/ort.

Eine Anreise mit öffentlichen Verkehrsmitteln wird empfohlen; Im Postparking oder Centralbahnhof-Parking stehen kostenpflichtige Parkplätze zur Verfügung.

Kosten

Tageskarte CHF 350.-, Halbtageskarte CHF 220.- (inklusive Lunch und Buch)

Anmeldung

www.eXperience-event.ch/anmeldung

Die Teilnehmerzahl ist beschränkt.

Ansprechpartner

Prof. Ralf Wölfle, Michael Quade

Programm

Dauerhafter Erfolg mit Business Software



André Gollietz



Christian Weber

09.20 **Keynote und Begrüssung**

«Dauerhafter Erfolg mit Business Software»

André Gollietz, Präsident der Schweizer Informatik Gesellschaft

«10 Jahre eXperience»

Christian Weber, Leiter eGovernment für KMU, SECO

10.00 **Session 1**

Erfolgreich unterwegs mit ERP-Systemen

Langfristige Erfolgsfaktoren in der Evaluation

Philipp Ledermann, Geschäftsführer der ISYCON GmbH

Weiss + Appetito (Bau und technische Dienstleistungen) Die Unternehmensgruppe bietet einen Fächer spezialisierter Leistungen an. Um diese mit ihren Eigenarten richtig zu organisieren und gleichzeitig übergreifende Transparenz und Synergien zu erschliessen, wurde ein ERP-System mit Branchenlösung eingeführt.

F + H. Engel (Stahl, Haustechnik, Eisenwaren) Seit 15 Jahren arbeitet F. + H. Engel an seinen fünf Standorten mit dem gleichen ERP-System. In dieser Zeit hat sich viel verändert am Markt, organisatorisch und technisch – trotzdem ist F. + H. Engel up to date.

Moderation und Leitung Podiumsdiskussion

Prof. Ralf Wölfle, FHNW

12.00 **Networking Lunch**

10.00 **Session 2**

High Performer im E-Procurement

Einführungsreferat

Prof. Christian Tanner, Competence Center E-Business Basel, FHNW

UBS (Finanzindustrie) Präsentiert wird ein über viele Jahre optimierter, dezentraler Bestellprozess für Dienstleistungen, Betriebs- und Unterhaltmaterial. IT schliesst den Kreis von der Bedarfsfeststellung bis zur Rechnungsfreigabe.

Schindler Management (Aufzüge und Fahrtreppen) Die Beschaffungsprozesse für Komponenten von Schindler schliessen den Kreis von der Bestellung bis zur Rechnungskontrolle. Die dazugehörigen Transporte werden dabei automatisch mitorganisiert.

Moderation und Leitung Podiumsdiskussion

Prof. Christian Tanner, FHNW

12.00 **Networking Lunch**

13.30 **Session 3**

High Performer im E-Commerce

Einführungsreferat

Prof. Ralf Wölfle, Leiter Competence Center E-Business Basel, FHNW

LeShop (Lebensmittel) Auf der ganzen Welt gibt es nur ganz wenige erfolgreiche E-Commerce-Anbieter für Lebensmittel. LeShop ist einer davon – und wächst seit Jahren zweistellig. Wie organisiert er das?

digitec (IT und Unterhaltungselektronik) Ein sehr breites Angebot, tiefe Preise und gleichzeitig guter Service lassen digitec seit Jahren weit überdurchschnittlich wachsen. Basis dafür sind Innovationsfreudigkeit, effiziente Arbeitsabläufe und eine moderne Infrastruktur.

Moderation und Leitung Podiumsdiskussion

Prof. Ralf Wölfle, FHNW

15.20 **Podiumsdiskussion – simsa Late Afternoon Talk**

simsa

«Faktoren für dauerhaften Erfolg mit Business Software»

Beat Bussmann, CEO Opacc Software AG – Christian Wanner, CEO LeShop SA – Philipp Ledermann, CEO ISYCON GmbH – Roland Günther, CEO ABACUS Software Design AG – Thomas Burkhardt, Sales Director The Information Management Group AG – Moderation Prof. Dr. Petra Schubert, Universität Koblenz-Landau



Petra Schubert

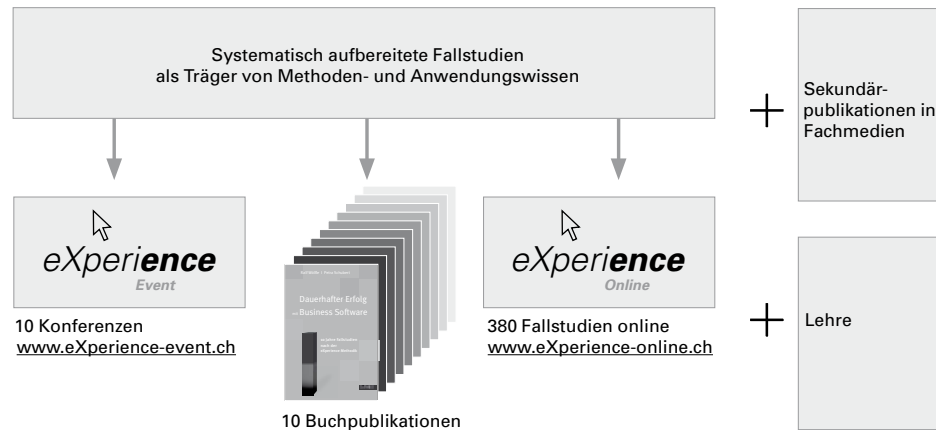
16.40 **Apéro**



10 Jahre Initiative eXperience

Das Competence Center E-Business Basel begann im Jahr 2000, Wissen über IKT-unterstützte Geschäftskonzepte mit Hilfe von Fallstudien zu verbreiten. Daraus entstand die Initiative eXperience, die heute hochschulübergreifend arbeitet und von vielen Partnern getragen wird. Die Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW nimmt dabei die Leitungs- und Koordinationsrolle ein.

Fallstudien machen abstrakte IKT-Anwendungskonzepte anschaulich. Da sie die aktiv Beteiligten nennen, sind sie zudem glaubwürdig. eXperience-Fallstudien werden nach einer einheitlichen, wissenschaftlich erarbeiteten Systematik aufbereitet. Die Autoren werden dazu in Autorenseminaren geschult. Da die Fallstudien der Wissensvermittlung dienen, gehen sie inhaltlich in die Tiefe und unterscheiden sich damit klar von Fallstudien, die primär für Marketingzwecke geschrieben werden. Das Schreiben einer eXperience-Fallstudie ist für jeden Autor eine Herausforderung, denn es ist nicht einfach, die komplexen Zusammenhänge über verschiedene Sichten hinweg verständlich auf den Punkt zu bringen. Firmenvertreter, die durch ein ausführliches Interview an der Fallstudienherstellung mitwirken, sind häufig positiv überrascht. Die Reflektion der eigenen Lösung und das Hinterfragen durch den fachlich kompetenten Autor werden oft als Bereicherung empfunden.



eXperience: Wissen über viele Kanäle verbreiten

Wissen über viele Kanäle verbreiten

Da die Erstellung einer Fallstudie sehr aufwändig ist, soll dies durch eine grosse Reichweite in der Wissensvermittlung belohnt werden:

Am jährlich stattfindenden eXperience Event wird jeweils eine Auswahl neuer Cases der Öffentlichkeit vorgestellt. Vom eXperience Event abgeleitet wurde der deutsche Event KoFoBiS, der 2009 bereits zum dritten Mal stattfindet. Zu diesen beiden Veranstaltungen erscheint jedes Jahr ein Buch im Hanser Verlag – im Jahr 2009 bereits die zehnte Ausgabe dieser Buchreihe!

Die Fallstudien Datenbank eXperience-online.ch macht die Texte via Suchmaschinen on demand im Internet zugänglich. Zahlreiche Wirtschafts- und Fachmedien greifen die Fallstudien in ihren redaktionellen Inhalten auf.

Seit 2008 gibt es hochschulübergreifend koordinierte Anstrengungen von Dozierenden, die Fallstudien vermehrt in der Lehre einzusetzen. Dazu wurde ein didaktischer Leitfaden für fallstudienbasierte Lehrmethoden erarbeitet. Darüber hinaus tauschen die Dozierenden Lehrmittel untereinander aus.

Partizipation an eXperience

eXperience sucht den Kontakt zu allen Personen und Institutionen, die Wissensverbreitung im Umfeld von IKT-Themen unterstützen oder an ihr mitwirken wollen. Eine thematische Erweiterung und Zusammenarbeit mit anderen Foren und Communities ist erwünscht. Bitte kontaktieren Sie uns unter info@eXperience-online.ch.

Fakten zur Initiative eXperience per September 2009

- Ca. 140 Fallstudien sind nach einheitlicher Systematik aufbereitet und neben 240 weiteren Fallstudien unter eXperience-online.ch frei verfügbar.
- 85 Autoren haben Fallstudien nach der eXperience-Systematik geschrieben, in erster Linie Dozierende und wissenschaftlicher Mittelbau von Hochschulen. Die Schulung dazu erfolgt in Autorenseminaren.
- 10 Bücher sind im Hanser Verlag erschienen. Die Druckauflage beträgt durchschnittlich etwa 3000 Exemplare.
- 6 eXperience Events und 4 Orbit/Comdex-Konferenzen werden zwischen 2000 und Ende 2009 stattgefunden haben.
- Werktäglich ein Nutzerfeedback auf eXperience-online.ch bestätigt zu 75 % die Nützlichkeit der Informationen. Die Datenbank verzeichnet jeden Monat zwischen 5000 und 8000 Sessions.
- Jeden Monat erscheint in mindestens einem Fachmedium ein Kurzbericht über eine Fallstudie. Zum Beispiel berichtet die Unternehmerzeitung (Auflage über 100'000) seit 2005 in fast jeder Ausgabe über eine eXperience-Fallstudie.
- Weit über tausend Studierende arbeiteten in ihrem Studium bereits mit eXperience-Fallstudien.



Philipp
Ledermann

Langfristige Erfolgsfaktoren in der Evaluation
Philipp Ledermann, Geschäftsführer und Teilhaber der ISYCON GmbH

ERP-Systeme zur abteilungsübergreifenden IT-Unterstützung sind in vielen Unternehmen bis zu zehn Jahre und länger im Einsatz. In dieser Zeit verändert sich viel: am Markt, im Unternehmen, in der Technologie. Wird ein heute ausgewähltes ERP-System auch in fünf Jahren noch das richtige sein? Das Referat gibt Hinweise auf Kriterien, die für einen langfristigen Erfolg bei der Evaluation berücksichtigt werden müssen.



Thomas
Baumgartner

Weiss + Appetito AG, vertreten durch **Thomas Baumgartner**, CFO und Partner

Eine Veränderung der Firmenstruktur gab den Anlass für die Einführung eines neuen, umfassend integrierten ERP-Systems. Nicht nur die Support-Prozesse, auch der Verkauf, die Auftragsabwicklung und die Ressourcenverwaltung in den unterschiedlichen Unternehmenssparten sollten in einem System abgebildet werden. Der Entscheid fiel auf das ERP-System von ABACUS mit der Branchenlösung AbaBau. Neben zahlreichen Einzelaspekten war dabei die branchenspezifische Funktionalität ausschlaggebend, zum Beispiel für Bauofferten. Grosse Verbesserungen werden dadurch erzielt, dass jede Gruppengesellschaft ihren jeweiligen Bedürfnissen entsprechend eingerichtet werden konnte, dabei aber alle Stammdaten wie Kunden, Lieferanten, Mitarbeitende, Baustellen, Kostenstellen etc. zentral verwaltet werden. Auswertungen können per Knopfdruck auf einer verdichteten oder detaillierten Stufe erfolgen. Die Fallstudie berichtet darüber, wie im Zusammenspiel von Systemhaus, Implementierungspartner und Weiss + Appetito ein Fundament für die neue Organisation aufgebaut wurde.



Wolfgang
Semar

Experte:
Prof. Dr. Wolfgang Semar
 Hochschule für Technik und Wirtschaft Chur



Michael
Seiffert

F. + H. Engel AG, vertreten durch **Michael Seiffert**, Leiter Bereich Informatik

War es einfach nur Glück? Von den sieben Anbietern, die F. + H. Engel vor 15 Jahren für ein ERP-System evaluierte, existiert heute nur noch einer – die Firma Opacc Software in Kriens, für die sich F. + H. Engel entschieden hatte. Seither wird an allen fünf Standorten des Handelsunternehmens auf diesem System gearbeitet. Aber ist es wirklich noch das gleiche? Ja und nein. Ja, weil F. + H. Engel ohne Unterbrechung und grössere Umstellung damit arbeiten konnte. Nein, weil der Name des Systems geändert wurde von vorher Insyde zu heute OpaccOne. Der Namenswechsel steht auch für eine neue Softwarearchitektur und Technologie. Zudem wurde die Funktionalität im Rahmen von acht Releasewechseln umfassend erweitert. Dank Aufwärtskompatibilität merkte F. + H. Engel kaum etwas davon. Man erwartete einfach, dass das System den sich ändernden Anforderungen gerecht würde, zum Beispiel in der komplexen Warenwirtschaft, bei der Stammdatenpflege mit externen Partnern oder der Realisierung eines Onlineshops. Die Fallstudie zeigt ein Beispiel, wie man nach 15 Jahren noch up to date ist und eine hohe Wirtschaftlichkeit in der IT erreicht.



Thomas
Myrach

Experte:
Prof. Dr. Thomas Myrach
 Institut für Wirtschaftsinformatik, Universität Bern



Ralf
Wölfle

Moderation und Leitung Podiumsdiskussion:
Prof. Ralf Wölfle
 Leiter Competence Center E-Business Basel, FHNW





Christian
Tanner

Faktoren für erfolgreiches E-Procurement Prof. Christian Tanner, Competence Center E-Business Basel, FHNW

Technologische Möglichkeiten, die Beschaffungsprozesse und die Kommunikation zwischen Geschäftskunden und Lieferanten effizienter zu gestalten, sind in den letzten zehn Jahren gereift und haben stark an Bedeutung gewonnen. Für ein erfolgreiches E-Procurement braucht es aber einige entscheidende Zutaten mehr: interne Bereitschaft und Akzeptanz, lieferantengerechte Einbindung in die Lösung und Konsequenz in der Umsetzung. Soll der Bestellprozess umfassend bis hin zur Rechnungskontrolle elektronisch unterstützt werden, so sind auch die national unterschiedlichen gesetzlichen Rahmenbedingungen zu berücksichtigen. Um dieser Heterogenität gerecht zu werden und dennoch weitgehend standardisieren zu können, bauen viele E-Procurement-Konzepte auf Leistungen von Service Providern.



Jörg
Weber



UBS AG, vertreten durch Jörg Weber, Supplier Adoption Manager

Die UBS hat als global führendes Finanzinstitut eine dezentrale Struktur mit vielen Niederlassungen. Diese haben Bedarfe an Gütern für Betrieb und Unterhalt sowie an Dienstleistungen. Deshalb begann die UBS schon vor zehn Jahren mit E-Procurement. Den Anfang machten einige wenige Direktanbindungen mit Lieferanten für Büromaterial. In der Zwischenzeit ist ein Netzwerk entstanden, in das Lieferanten entsprechend ihren Kapazitäten, Prozessen und technischen Möglichkeiten eingebunden werden können. Swisscom IT Services fungiert dabei als Drehscheibe für den elektronischen Datenaustausch. Ein weiterer Dienstleister übernimmt die Aufbereitung der Produktdaten für den Multi-Lieferantenkatalog. Die UBS hat über die Jahre an der Vision festgehalten, die Beschaffung mittels IT effizienter und transparenter zu gestalten. Sie hat gezielt in die Weiterentwicklung investiert und wickelt heute den Grossteil ihres Beschaffungsvolumens elektronisch ab: von der Bestellung bis zur Rechnung. Dank der konsequenten Ausrichtung an den Bedürfnissen der Benutzer und der Organisation genießt die E-Procurement-Lösung im Unternehmen hohe Akzeptanz.

Experte:
Prof. Christian Tanner
Competence Center E-Business Basel, FHNW



Arthur
Buholzer



Schindler

Schindler Management AG, vertreten durch Arthur Buholzer, Strategic Purchasing Projects

Schindler ist ein global führender Anbieter von Aufzügen und Fahrtreppen. Die operative Optimierung von Prozessen ist ein wichtiger Bestandteil zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit. Die Beschaffungsorganisation nutzt die Möglichkeiten der Informationstechnologie zur Gestaltung effizienter Prozesse über die Unternehmensgrenze hinweg. Dank konsequenter Umsetzung weitgehend global standardisierter Prozesse hat das Unternehmen einen hohen E-Procurement-Reifegrad erreicht. Neben den elektronischen Bestellungen von Komponenten wurden auch die entsprechenden Transportbestellungen automatisiert. So können die verschiedenen Komponenten für eine Installation termingerecht und komplett auf die Baustelle geliefert werden. Die automatisierte elektronische Kommunikation zwischen den Beteiligten für den ganzen Purchase-to-Pay-Prozess wird über den Service Provider SupplyOn abgewickelt.

Experte:
Prof. Christian Tanner
Competence Center E-Business Basel, FHNW



Christian
Tanner

Moderation und Leitung Podiumsdiskussion:
Prof. Christian Tanner
Competence Center E-Business Basel, FHNW

Sponsor





Ralf Wölfle

E-Commerce aus Sicht der führenden Schweizer Anbieter
Prof. Ralf Wölfle, Competence Center E-Business Basel, FHNW

Glaubt man der Selbsteinschätzung der Chefs der 19 führenden Schweizer E-Commerce-Anbieter, wird sich der Onlinehandel auch in den kommenden fünf Jahren deutlich besser entwickeln als der Gesamtmarkt (www.e-commerce-report.ch). Zwei Anbieter mit einem besonders hohen Wachstumstempo kommen in dieser Session zu Wort. Einer von drei nachhaltigen Erfolgsfaktoren, welche die Studie ermittelt hat, ist Effizienz durch Automatisierung. Der digitale Ursprung fast aller Geschäftsvorfälle erlaubt eine schnellere, effizientere und wirkungsvollere Wertschöpfung, wenn Prozesse und IT optimal aufeinander abgestimmt werden.



Christian Wanner

LeShop SA, vertreten durch **Christian Wanner**, CEO

Das Lebensmittel- und Supermarktsegment gilt als das anspruchsvollste im E-Commerce. Niedrige Margen und äusserst hohe Logistikanforderungen schrecken die meisten Unternehmer ab. LeShop dagegen ist eine der weltweit wenigen Erfolgsgeschichten: Im zehnten Jahr nach der Gründung hat das Unternehmen über 45'000 regelmässig bestellende Kunden. Durchschnittlich werden am Tag 2'000 Einkäufe mit einem Bestellwert von über 200 Franken abgewickelt. Die junge Geschichte des Pioniers ist dabei spannend wie ein Krimi – mehrmals um Haaresbreite dem Untergang entkommen, wurde Anfang 2006 erstmals ein ausgeglichenes operatives Ergebnis erzielt. Das nahm man zum Anlass, gleich ein zweites Logistikzentrum zu eröffnen und den Umsatz binnen drei Jahren mehr als zu verdoppeln. Äusserste Agilität, schnelles Reagieren auf Chancen und Fehlentwicklungen bei penibler Kostenkontrolle sind die Basis dafür. Christian Wanner verrät, wie das LeShop-Team das macht.



Experte:
Prof. Ralf Wölfle, Competence Center E-Business Basel, FHNW

Der Studienbericht
 2009 kann unter
www.e-commerce-report.ch
 kostenlos bezogen
 werden

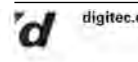
E-CommerceReport
 Die Studie zum Schweizer B2C-E-Commerce



Marcel Dobler

digitec AG, vertreten durch **Marcel Dobler**, CEO und VR-Präsident

2001 von drei Personen gegründet, beschäftigt digitec 2009 bereits 160 Personen. 2008 gewann digitec den Swiss Economic Award in der Kategorie Dienstleistung – und das als Onlineanbieter. Der weit überwiegende Teil der Aufträge geht online ein, Verkauf und Service werden aber durch vier Ladengeschäfte und ein kompetentes Call Center unterstützt. digitec schafft den Spagat zwischen niedrigen Preisen und guter Servicequalität. Gleichzeitig ist das Unternehmen agil, passt Angebot und Leistungen immer wieder neuen Erkenntnissen an. Das gilt auch für die internen Prozesse und IT-Systeme. Weil diese optimal auf digitec zugeschnitten sind, sieht man sich gegenüber anderen Firmen im Vorteil. Durch die automatisierten Abläufe benötigt digitec weniger Personal, woraus für den Kunden ein Preisvorteil resultiert.



Uwe Leimstoll

Experte:
Prof. Dr. Uwe Leimstoll
 Competence Center E-Business Basel, FHNW



Ralf Wölfle

Moderation und Leitung Podiumsdiskussion:
Prof. Ralf Wölfle
 Leiter Competence Center E-Business Basel, FHNW

Sponsor

datatrans
 Swiss E-Payment Competence

Session 4 Ecademy meets economy – eXperience based training

Vor die Wahl gestellt, entweder eine spannende Geschichte aus einem Unternehmen oder eine Abhandlung über das Konzept der digitalen Wertschöpfung zu hören oder zu lesen, würden die meisten wohl der Geschichte den Vorzug geben. Die systematisch aufbereitete Fallstudie verbindet beides miteinander – das ist die Grundlage des Erfolgs der Initiative eXperience.

In zehn Jahren haben über 80 Dozierende und Mitarbeitende an Hochschulen rund 140 Fallstudien nach der eXperience-Systematik geschrieben. Die Fallstudien haben sich als wirksames Instrument zum gegenseitigen Know-how-Transfer zwischen Wirtschaft und Hochschulen erwiesen – und zwar in beide Richtungen. Gestalter in Unternehmen erhalten Anregungen für die Lösung ihrer eigenen Aufgaben und profitieren von der impliziten Systematik. Dozierende erhalten Einblick in aktuelle Herausforderungen und Lösungen der Unternehmen, Studierende profitieren von einer praxisnahen Ausbildung. Ecademy als hochschulübergreifendes Kompetenznetzwerk nimmt dabei eine Vernetzungs- und Vermittlungsrolle ein.

eXperience based training unterstützt den Einsatz von Fallstudien in der Lehre. Der ist nicht ganz einfach und erfordert viel Vorarbeit der Dozierenden. Die Zuordnung von Fallstudien und Lernzielen, die Bereitstellung von Folien und Lehrmitteln und die Entwicklung geeigneter Lehrformen werden von Dozierenden nun hochschulübergreifend gemeinsam erarbeitet. Über eine Kollaborationsplattform werden die erarbeiteten Ressourcen ausgetauscht. Diese sind so erstellt, dass sie gegebenenfalls automatisch in die Lernplattformen der jeweiligen Hochschulen übernommen werden können. Das geschieht zum Beispiel mit Multiple-Choice-Fragen und ihren Lösungen, die in einem standardisierten XML-Format bereitgestellt werden.

Diese Session vermittelt einen Einblick in das Wissensvermittlungspotenzial von systematisch aufbereiteten Fallstudien und vertieft deren Einsatzmöglichkeiten in der Lehrpraxis. Der Support für Dozierende durch eXperience wird konkret vorgestellt. Die Session richtet sich sowohl an Dozierende als auch an Firmenvertreter. Letzteren zeigt sie, dass Fallstudien eine sinnvolle Investition sein können, wenn es um die Vermittlung anspruchsvollen Wissens oder die Demonstration der Kompetenz eines Unternehmens geht.



Rainer Endl

Urs Gröbhel

Thomas Myrach

Kuno Eugster

Achim Dannecker

Begrüßung und Moderation

Prof. Dr. Rainer Endl

Präsident der Ecademy

Wissenstransfer zwischen Wirtschaft und Hochschulen

Prof. Dr. Urs Gröbhel

Institut für Wirtschaftsinformatik, FHNW

Einsatzszenarien für Fallstudien in der Lehre

Prof. Dr. Thomas Myrach

Direktor Institut für Wirtschaftsinformatik, Universität Bern

Prof. Dr. Kuno Eugster Institut für Informations- und Prozessmanagement,

FHS St. Gallen

Dozierendenunterstützung durch die Initiative eXperience

Achim Dannecker

Competence Center E-Business Basel, FHNW

Podiumsdiskussion – simsa Late Afternoon Talk

Faktoren für dauerhaften Erfolg mit Business Software



Beat Bussmann Christian Wanner Philipp Ledermann Roland Günther Thomas Burkhardt Petra Schubert

Business Software ist das Instrument, um intelligenten Geschäftskonzepten Reichweite und effiziente Wirksamkeit zu verschaffen. Aber das ist nicht einfach und in manchen Projekten läuft auch mal was schief. Die Antworten auf einen öffentlichen «Call for Failures» lieferten wichtige Hinweise auf Probleme, die auftreten können: Kompetenzdefizite bei den Beteiligten, mangelhafte Abstimmung von Organisation und Business Software, ungeeignete Evaluation, Schwächen im Projektmanagement sowie fehlende Lösungen zur Bereinigung von Defiziten. Schwierigkeiten gibt es sowohl im Kontext von Standardsoftware als auch von Individuallösungen, wenn auch unterschiedlicher Natur.

Aber es geht auch erfolgreich. Selbst auf den «Call for Failures» meldeten einige explizit den problemlosen Verlauf ihrer Projekte. Um die Faktoren für dauerhaften Erfolg mit Business Software geht es in dieser Podiumsdiskussion. Worauf kommt es an, wenn ein Unternehmen hier langfristig erfolgreich sein will? Was ist der richtige Mix zwischen Beharren und Anpassung? Woran erkennt man die richtigen Partner und wie hält man die Geschäftsbeziehungen langfristig tragfähig? Welche Kriterien bei der Lösungsevaluation sind wirklich wichtig? Welche Rolle spielt der Preis und wie entwickeln sich die Kosten auf lange Sicht wirklich?

Die Podiumsteilnehmer haben einen unterschiedlichen Background: Beat Bussmann (CEO Opacc Software AG) und Roland Günther (CEO ABACUS Software Design AG) stehen für Standardsoftware, wobei der eine seine Kunden selbst betreut, der andere ein Partnernetz dafür einsetzt. Christian Wanner (CEO LeShop SA) wendete sich von Standardsoftware ab und schwört seitdem auf Eigenentwicklungen. Philipp Ledermann (CEO ISYCON GmbH) berät seit vielen Jahren in der Lösungsevaluation und Thomas Burkhardt (Sales Director The Information Management Group AG) hat wie kaum ein anderer einen Überblick über die ERP-Historie in Schweizer Unternehmen. Moderatorin Petra Schubert hat die Professur für betriebliche Anwendungssysteme an der Universität Koblenz-Landau und forscht seit vielen Jahren auf diesem Gebiet.

Patronatspartner
Podiumsdiskussion



Hauptponsoren



Sponsoren



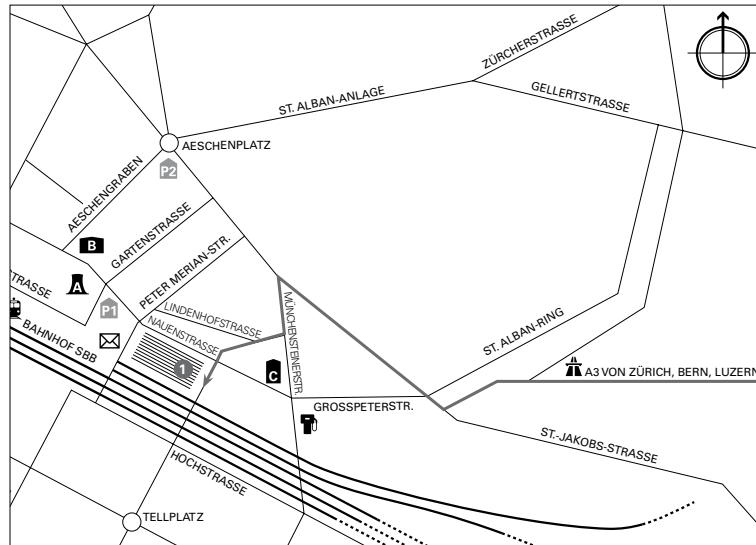
Medienpartner



Kommunikationspartner



Lageplan Hochschule für Wirtschaft, Basel



- 1 Peter Merian-Strasse 86 P1 Post-Parking A BIZ
P2 Aeschen-Parking B Hilton
C Lonza

Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW Hochschule für Wirtschaft

Postfach
Peter Merian-Strasse 86
4002 Basel

T +41 61 279 17 17
F +41 61 279 17 18
ccc.basel.wirtschaft@fhnw.ch
www.fhnw.ch /wirtschaft

Konzept und Gestaltung: AHA Marketing Kommunikation AG, Basel
Fotografien: Christian Aeberhard
Druck: Dietschi AG, Olten
Juli 2009
© Hochschule für Wirtschaft FHNW
Änderungen vorbehalten.