

NEWS NEWS NEWS



# *Pressespiegel 2011*

# Aussichten: Heiter bis wolzig – Cloud Computing im Mittelstand auf dem Vormarsch

Von Claudia Harth, MESONIC Business Software, Scheeßel

Über der IT-Branche ziehen Wolken auf. Das so genannte „Cloud-Computing“ ist derzeit in aller Munde. Doch was ist Cloud-Computing eigentlich und welche Vorteile bietet die Nutzung für mittelständische Unternehmen? Im Rahmen des Cloud Computing wird die IT-Landschaft nicht mehr lokal vom Anwender betrieben, sondern von einem oder mehreren externen Anbietern gemietet, wobei die zu bearbeitenden Daten in einem Rechenzentrum liegen. Dieses stellt die Anwendung zur Verfügung und ist auch für die Wartung und Administration zuständig.



Beim Cloud-Computing bedient der Nutzer die Anwendung, Dienstleistung etc. über das Internet. Die Abrechnung erfolgt auf Basis der tatsächlichen Nutzung, wodurch sich Einsparpotenziale ergeben. Teure Überkapazitäten wie etwa bei saisonalem Geschäft oder sich verändernden Rahmenbedingungen können durch die Nutzung von On-Demand-Lösungen vermieden werden. Unternehmen und Organisationen aller Größenordnungen können so ihre IT-Ausgaben erheblich reduzieren und flexibilisieren.

Geringer Aufwand und günstigere Implementierungskosten sind weitere Gründe, warum Dienste aus der „Cloud“ sich stets größerer Beliebtheit erfreuen. Außerdem profitieren sie von einem reduzierten Administrationsaufwand und einer gesteigerten Mobilität.

## Über den Wolken mit der passenden ERP-Software

Die Idee, ERP-Programme (Programme für Rechnungswesen, Auftragsbearbeitung, Warenwirtschaft etc.) nicht auf dem hauseigenen Server zu installieren, sondern über Dienstleister zu beziehen, ist keine neue. Bereits in den 90er Jahren wurden erste Versuche mit dem so genannten „Application Service Providing (ASP)“ begonnen. Zur damaligen Zeit konnte sich dieses Dienstleistungsangebot jedoch noch nicht durchsetzen. In den vergangenen Jahren kam allerdings ein erneuter Aufschwung in diese Form der Softwaremiete, auch bedingt durch die Finanzkrise. Das Modell „Cloud-Computing“ schafft interessante Möglichkeiten für kleine und mittelständische Unternehmen, moderne, flexible

und zukunftssträchtige Komplettlösungen zu nutzen, ohne hohe Investitionen in die Anschaffung zu tätigen.

Bereits seit mehreren Jahren ist MESONIC mit seinen betriebswirtschaftlichen Softwareprogrammen für kleine und mittelständische Unternehmen für die „Cloud“ gerüstet. Die Kombination von MESONIC Business Compact und dem Enterprise Applicationserver-Modul, bildet dieses Anforderungsprofil ab.

Die Verknüpfung dieser beiden MESONIC-Systeme ermöglicht die Abbildung eines klassischen „Cloud Computing“-Systems mit all den Vorteilen, die dieses bietet:

- einfache Nutzung
- kein Aufwand für Einrichtung, Wartung und Datensicherung
- schneller flexibler Zugriff, orts- und plattformunabhängig
- Übernahme des Betriebsrisikos durch den Dienstleister
- hohe Datensicherheit durch ausgefeilte Sicherheitsmechanismen
- schnelle Akquisition von (Anwendungs-) Ressourcen
- monatliche Änderung möglich – Reduzierung oder Aufstockung der Benutzerlizenzen und damit hohe Flexibilität für sich kurzfristig stark verändernde Branchen

Cloud Computing verspricht, ein Modell der Zukunft zu werden. Auch Lieferanten, Kunden oder weitere Geschäftspartner können zukünftig einfacher in Geschäftsabläufe eingebunden und damit Prozesse schneller abgewickelt werden.

Auch wenn Wolken über dem Mittelstand aufziehen, die Aussichten sind weiterhin heiter! ■

### Cloud Computing im Mittelstand auf dem Vormarsch

MESONIC ist mit seiner betriebswirtschaftlichen Software für kleine und mittelständische Unternehmen bereits seit mehreren Jahren für die „Cloud“ gerüstet. Die Kombination des ERP-/CRM-/PPS-Komplettpakets von MESONIC Business Compact mit dem Enterprise Applicationserver-Modul (EWL) bildet dieses Anforderungsprofil komplett ab. Die Abrechnung erfolgt in Abhängigkeit von der Anzahl der Nutzer und ist monatlich flexibel anpassbar. Der EWL-Server sorgt für den Online-Datenzugriff über einen Webbrowser.

*MESONIC,  
Halle 5, Stand F18*

CEBIT & CO.

## Maßgeschneiderte Software Lösungen für jede Unternehmensgröße

-MESONIC WINLine ERP-, CRM- und PPS-Lösungen - cobra CRM Pro modernes Kunden- und Vertriebsmanagement - REINERT SCT effiziente Zeiterfassung.

media-service consulting & solutions GmbH, der IT-Dienstleister, seit 17 Jahren für den Mittelstand aus Isernhagen, bietet maßgeschneiderte, auf Kundenwünsche angepasste Software, Kommunikations- und IT-Lösungen, bei denen Kosten und Nutzen im richtigen Verhältnis stehen. MESONIC präsentierte seinen autorisierten Vertriebspartner zu aktuellen Produkten und Dienstleistungen auf der Cebit 2011.

MESONIC WINLine ist eine umfangreiche, anwenderfreundliche ERP-, CRM- und PPS-Lösung für kleine bis mittelständische Unternehmen. Ergänzend dazu sind vollintegrierte E-Business-Lösungen verfügbar, die nahtlos auf WINLine aufsetzen. Sämtliche Module (Rechnungswesen, WaWi, Personalwesen, FiBu, Anlagenbuchhaltung, Fertigung, CRM, Projektmanagement, Archivierung und E-Business) stammen aus eigener Entwicklung. Auf diese Weise werden auch Datenredundanzen vermieden. Aufgrund des modularen Aufbaus, kann WINLine an die individuellen Anforderungen jedes einzelnen Unternehmens angepasst werden. Über die Enterprise WINLine Produktlinie, ein plattformunabhängiges Application-Server-Modul, ist es möglich, WINLine den Anwendern als Browseranwendung anzubieten, ihre Mitarbeiter sind völlig losgelöst von ihrem Arbeitsplatz und haben weltweit Zugriff, vorausgesetzt es gibt eine Internetverbindung. Mit MESONIC Business Compact (MBC) bietet MESONIC ein ERP-Komplettpaket auf Basis einer monatlichen Mietgebühr. Der Einstieg dabei ist mit 79,- Euro monatlich pro Nutzer denkbar günstig.



Weitere Informationen:



**media-service**  
consulting & solutions GmbH  
Hannoversche Str. 36b  
D-30916 Isernhagen  
fon: +49 (511) 6960340  
info@media-service.com  
<http://www.media-service.com>

### it zum Anwenden

Seit über 17 Jahren liefern wir maßgeschneiderte Kommunikations- und IT-Lösungen für den Mittelstand, bei denen Kosten und Nutzen im richtigen Verhältnis stehen.

**WINLine** ERP-Komplettlösung    **cobra** CRM Pro    Zeiterfassung

**ANALYSE**  
**umfassend.** Profitieren Sie von unserem Know-how.

**BERATUNG**  
**anwenderfreundlich.** Wir optimieren Ihre IT.

**UMSETZUNG**  
**effektiv.** Wir realisieren Ihre Projekte schnell und präzise.

**BETRIEB**  
**unkompliziert.** Erstklassiger Serviceleistungen, 24x7.

BEI UNS AUS EINER HAND.



media-service consulting & solutions GmbH  
Tel: 0511 69 60 340 | [info@media-service.com](mailto:info@media-service.com)  
[www.media-service.com](http://www.media-service.com)



FOTO: DEUTSCHE MESSE AG

„Cloud Computing“ sollte das Leitthema der CeBIT 2011 sein. Doch vielen ist das Auslagern ihrer Firmendaten auf externe Server zu riskoreich, und nicht überall reichen die Netzkapazitäten für einen schnellen und umfassenden Zugriff auf das eigene Material.

## Den Kopf nicht in den Wolken

Gute Stimmung und realistische Erwartungen auf der CeBIT 2011 – Aussteller aus dem Elbe-Weser-Raum sind mit geknüpften Kontakten zufrieden

**E**s ist offensichtlich: Der Konjunkturaufschwung schlägt auch auf die großen Messen in Deutschland durch. Als die CeBIT 2011 am Samstag nach fünf Tagen zu Ende ging, herrschte trotz des durch den Bahnstreik verhängelten Freitags allgemein gute Stimmung unter den Ausstellern. Zwar sind die elektrisierenden Zeiten vorbei, in denen sich Hersteller und Vertriebler jedes Jahr mit bahnbrechenden Neuheiten dem staunenden Publikum präsentierten; die Tage sind eher von professioneller Routine geprägt. Doch ist es gerade diese Professionalisierung, die die Gespräche oft

fruchtbarer macht. Die Kunden wissen heute sehr genau, was sie wollen und können das auch artikulieren. 339.000 Besucher aus 90 Nationen kamen zur CeBIT. Mehr als 4.200 Unternehmen aus über 70 Ländern haben sich an der CeBIT beteiligt – darunter auch zahlreiche Firmen, die nach mehrjähriger Pause zur CeBIT zurückgekehrt waren wie Motorola, Oracle, Hewlett Packard, Xerox, Canon, Epson und Siemens Enterprise Communications.

### MESONIC Business Software

„Die Messe war super!“ freut sich auch Claudia Harth, Marketing-Expertin der Firma MESONIC Business Software aus Scheeßel. Das Unternehmen habe im Vergleich zum Vorjahr deutlich mehr Besucher am Stand gehabt. „Das mag natürlich auch an der guten Vorarbeit gelegen haben“, lächelt Claudia Harth. Obwohl wieder mehr Endverbraucher auf der CeBIT gewesen seien, sei die Qualität der Besuche deutlich besser gewesen. „Wir haben sehr gute Gespräche geführt, die Besucher kamen mit konkreten Projekten und Investitionsvolumina zu uns“, so Harth. Es habe sich deutlich bemerkbar gemacht, dass der durch die Konjunkturkrise hervorgerufene Investitionsstau sich allmählich auflöse. „Ein ganz positives Fazit.“

**MESONIC Software GmbH**

MESONIC entwickelt und vertreibt seit über 30 Jahren die ERP Software WINLine® für kleine bis mittelständische Unternehmen. Der Produktfunktion umfasst Module für Rechnungswesen, Auftragsbearbeitung, Warenwirtschaft, Produktion, Projektmanagement, Personalwesen, CRM & E-Business. Den Kern der Programme und die Betreuung der Kunden vor Ort übernehmen deutschstämmige über 200 autonome und qualifizierte Fachkräfte. MESONIC ist ein vier Standorten in Deutschland, Österreich, Italien und den USA vertreten.

**Erreicht Sie:**

**Peter Behrens**  
Vertriebsleiter  
MESONIC Deutschland  
Hirschberger Straße 58  
27363 Schwafeld

Telefon: (0 42 63) 93 90 - 0  
Telefax: (0 42 63) 93 26  
E-Mail: pbehrens@de.mesonit.com  
Web: www.mesonit.com

**Mein Statement**

MESONIC ist einer der führenden ERP-Hersteller im deutschsprachigen Raum. Unsere Programme stammen alle aus eigener Entwicklung. Somit garantieren wir ein optimales Zusammenspiel der einzelnen Module und können mit unserem Komplettangebot alle wichtigen Aufgabenbereiche aus Betriebswirtschaft, Logistik und Fertigung abdecken.



**ERP Lösungspartner**

- ERP & CRM
- PPS
- E-Business
- Personalwesen

**Brancheexperten**

Handel  
Dienstleistungsunternehmen  
Fertigende Industrie  
Banken, Öffentliche Verwaltung

**Referenzen**

AET Sportline  
Bohler e.K.  
BUND Deutschland  
Österreichische Nationalbibliothek

## WINLine ERP bei UNIMATIC GmbH

Die UNIMATIC GmbH, mit Sitz in Nordenstedt bei Hamburg, wurde 1970 als Ingenieurbüro für den Vertrieb von technischen Produkten gegründet. Mit mehr als 30 Jahren Erfahrung ist UNIMATIC ein kreatives, technikorientiertes mittelständisches Unternehmen im Bereich Automatisierungen. Auf der weltgrößten IT-Messe CeBIT nahm man im Jahr 2008 Kontakt zu verschiedenen Anbietern auf und entschied sich schließlich für die ERP-/PPS-Komplettlösung Corporate WINLine® aus dem Hause MESONIC sowie Fluxus IT als betreuenden Partner.



UNIMATIC Spezialist für Drehspindel

Seit April 2007 arbeitet das Unternehmen zufrieden mit Corporate WINLine®. Dabei wird das Produkt in allen Bereichen des Unternehmens eingesetzt: In der Produktion, dem Lager, dem Verkauf, dem Einkauf, der Buchhaltung und natürlich in der Geschäftsführung.

Als Hersteller qualitativ hochwertiger Produkte dreht sich bei UNIMATIC alles um die Produktion der eigenen Arbeit. Im Wesentlichen wird auftragsbezogen gefertigt und die Produktionsaufträge werden schon während der Auftragsanfrage erstellt. Über den Lagerbestand plant der Produktionsleiter dann die Ressourcen und einzelnen Fertigungsschritte. UNIMATIC schätzt die Vorteile einer flexiblen Standard-Software wie Corporate WINLine®, wollte aber eine individuelle Lösung. Deshalb wurden mehrere Entwicklungen sowohl von MESONIC als auch von dem Entwicklungspartner Fluxus IT für das Unternehmen realisiert.

„Wir brauchen nicht nur ein zuverlässiges Produkt, sondern auch einen Partner, der äußerst kompetent ist und schnell reagiert. Mit Fluxus IT macht die Zusammenarbeit Spaß. Unsere Anforderungen werden zügig realisiert und wir fühlen uns dort sehr gut aufgehoben“, mit UNIMATIC-Geschäftsführer Sven Krickel die Zusammenarbeit.

Kontakt zu Fluxus IT:  
(0 40) 7 90 12 - 4 00 oder [www.fluxus-it.com](http://www.fluxus-it.com)

**Konzeptziele**

Die UNIMATIC GmbH, mit Sitz in Nordenstedt bei Hamburg, wurde 1970 als Ingenieurbüro für den Vertrieb von technischen Produkten gegründet.

**Lösung auf einen Blick**

1. Prozessoptimierung  
Umstellung des Systems ohne Produktionsverlust  
Anbindung an EDI-Systeme  
verbesserte Aufwertungen
2. Flexibilität  
Realisierung einer 2D-Software  
Nutzung eines mehrstufigen Gebührenschemas mit flexiblen Überfahrten  
virtuelle Maschinen
3. Unterstützung für den ERP-Partner  
Umfangreiche Know-how- und Beratungssitzungen für die Unternehmensprozesse mittelständischer Unternehmen überlegen UNIMATIC

## Durchgängiges ERP-System steigert Qualität & Effizienz im Vertrieb

Das Schweizer Unternehmen Fraisa produziert Zerspanungs-Werkzeuge für den Weltmarkt. Die deutsche Tochter Fraisa GmbH in Willich ist für die Dienstleistung „ToolService“ und die Herstellung von Sonderwerkzeugen im europäischen Markt zuständig. Seit 2002 optimiert das ERP-System WINLine von MESONIC die Geschäftsprozesse.



### Die Zielsetzung

Mit dem Einsatz einer neuen ERP-Software verfolgte Fraisa mehrere Ziele. Wichtige Faktoren stellten die Lageroptimierung sowie die bessere Anbindung des Außendienstes dar. Aber auch die Kundenbindung sollte durch eine verbesserte Bereitstellung von Informationen sowie eine Möglichkeit zur Online-Auftragsfassung erhöht werden. Die Produktivitätserhöhung des Innendienstes sollte vor allem durch eine schnellere Verarbeitungsgeschwindigkeit bei der Erstellung von Belegen, Periodenabschlüssen sowie vielfältiger Auswertungen und Statistiken erreicht werden.

Um diese Anforderungen umzusetzen, wurde nach einem ERP-System mit Warenwirtschaft und Online-Anbindung des Außendienstes gesucht. Auf Empfehlung eines Bestandskunden, welcher WINLine bereits einsetzte, betraute Fraisa den MESONIC Development-Partner Togrund GmbH mit der Umsetzung.

### Die Projektumsetzung

Um die geforderten Ziele zu erreichen, erfolgte in Zusammenarbeit mit den betroffenen Fachabteilungen und den Projektleitern der Togrund GmbH eine ausführliche Projektanalyse. Diese ergab unter anderem, dass ca. 5.500 Kundendaten sowie ein Artikelstamm von ca. 9.000 Artikeln mit Mehrlagerverwaltung und etwa 1.800.000 unterschiedlichen Preiseinträgen zu den Produkten aufbereitet und in WINLine importiert werden mussten.

Nach erfolgreichem Probebetrieb wurde mit Beginn des neuen Wirtschaftsjahres zum 01.03.2002 der WINLine-Echtbetrieb in der Warenwirtschaft gestartet. Durch den Einsatz von Datenanalysetools (OLAP) sind vielfältige Vertriebs- und Beleganalysen möglich, so dass die Effizienz des Innendienstes erhöht und die gesamte Lagerhaltung optimiert wurde.

### Anbindung des Außendienstes

Bereits seit Mai 2002 ist der Außendienst an das ERP-System angebunden, um Kundenbestellungen vor Ort online aufzunehmen. Hierfür nutzt Fraisa das Enterprise WINLine-Modul (EWL), welches den kompletten Funktionsumfang des MESONIC ERP-Systems über einen Webbrowser zur Verfügung stellt. Die 15 Außendienstler erfassen und verarbeiten so derzeit ca. 18 % der Umsätze.

Das WINLine CRM-Modul optimiert die Kommunikation zwischen Innen- und Außendienst. Dies gilt sowohl in Bezug auf die Terminverwaltung als auch auf die Erfassung von Besuchsberichten und Testberichten zu Werkzeugeinsätzen. Die dort enthaltenen Daten dienen zur Weiterentwicklung einer FAQ-Datenbank für den Außendienst. Durch diese Automatisierung konnte die bis dato manuell durchgeführte Datenerfassung komplett eingestellt werden.

### Integration der Produktion

Zur Optimierung der Produktionssteuerung wurde ein speziell auf die Fraisa-Fertigung zugeschnittenes Programm erstellt, welches an WINLine angebunden ist. Die neue Software vereinfacht den Wareneingang und die Rückstandsverwaltung. Pro Tag werden ca. 2.000 bis 3.000 Werkzeuge zur Aufbereitung an Fraisa geliefert. Hierfür erhält jeder Kunde zunächst ein Angebot, das in WINLine erstellt wird. Sobald die Beauftragung erfolgt ist, wird aus dem Angebot direkt eine Auftragsbestätigung generiert.

Zusätzlich verfügen die Fraisa-Niederlassungen über einen Online-Zugriff, um schnell auf die Produktionsdaten wie Rückstände und Lieferzeiten zugreifen zu können. Ergänzend dazu bietet das Unternehmen seinen Kun-

den zukünftig einen mehrsprachigen Online-Artikelkonfigurator an, dessen Entwicklung die Togrund GmbH übernimmt.

### Erweiterung der WINLine ERP-Lösung im Laufe der letzten 3 Jahre

Im Laufe der Zeit wurden noch wesentliche Optimierungen vorgenommen. Dazu gehört die Einführung des WINLine Produktionsmoduls für die Abbildung der Serienfertigung sowie der digitale Rechnungsversand und der elektronische Beleg austausch XML/EDI, der sowohl innerhalb der Fraisa-Gruppe als auch zwischen Fraisa und seinen Kunden stattfindet.

### Fazit

Die Geschäftsführung der Fraisa GmbH ist mit ihrer Entscheidung für die MESONIC-Software äußerst zufrieden. Die Effizienz im Vertrieb konnte um ca. 30 % gesteigert werden.

Was die Geschäftsleitung immer wieder beeindruckt, ist die Flexibilität der Anpassbarkeit der WINLine ERP-Lösung an neue Anforderungen.

### Kontakt:



Togrund GmbH  
Kabelstr. 119  
41069 Mönchengladbach

Tel.: +49(0) 21 61/93 92-0  
Fax: +49(0) 21 61/93 92-11  
E-Mail: info@togrund.de  
Internet: www.togrund.de



MESONIC Software GmbH  
Hirschberger Str. 18  
27383 Scheeßel

Tel.: +49(0) 42 63/93 90-0  
Fax: +49(0) 42 63/86 26  
E-Mail: info@mesonic.com  
Internet: www.mesonic.com

### 1. Firmenprofil

Seit 1978 sind wir einer der marktführenden Hersteller für betriebswirtschaftliche Standardsoftware für KMU und den Mittelstand. Unser Unternehmen ist weltweit tätig: mit eigenen Niederlassungen in Deutschland, Österreich, Italien und den USA, über Distributionen in Polen, Ungarn, Rumänien, Albanien, Tschechien, der Slowakei, Kroatien und im Mittleren Osten.

Die Anwender unserer Produkte finden sich in allen Branchen und Größenordnungen. Gewerbebetriebe, Groß- und Einzelhandel, Dienstleistungsunternehmen, fertigende Betriebe, öffentliche Verwaltung & Körperschaften, Banken und Schulen sind Beispiele für die Flexibilität der Programme.

Oberstes Ziel unserer Entwicklung ist es, die Effizienz unserer Anwender zu steigern und ihnen so einen klar zu bewertenden Nutzen zu bringen. Der Einsatz unserer Softwareprogramme optimiert die Arbeitsläufe im Unternehmen und führt damit zu Zeit- und Kostenersparnis.

Um ein **beständig hohes Niveau** zu halten, prüfen und testen Wirtschaftstreuhänder sowie EDV-Revisionsgesellschaften regelmäßig unsere Software. Ein hoher Qualitätsstandard, die Testierung sowie die Integration in das Internet geben unseren Kunden die Sicherheit, auch für die Zukunft gerüstet zu sein.

### 2. Produkte und Services

Mit den Produktlinien **WINLine®** und **Corporate WINLine®** haben wir eine umfassende, aber gleichzeitig benutzerfreundliche Business-Lösung entwickelt, die sowohl in kleinen Unternehmen als auch in mittelständischen Betrieben eingesetzt wird. Ein weiterer wichtiger Baustein sind unsere Internetlösungen für E-Commerce und Kundendienst, die komplett in die Module unserer ERP-Produkte integrierbar sind.

Die Module für Rechnungswesen, Warenwirtschaft, Personalwesen, Fertigung, CRM, Projektmanagement, Archivierung und E-Business stammen ausschließlich aus unserer eigenen Entwicklung. Alle Daten werden nur einmal erfasst und können in allen Modulen genutzt werden. Durch den modularen Aufbau der Produkte ist eine Anpassung an die

**MESONIC® Business Compact** ist eine kommerziell sehr interessante Variante unseres ERP-/PPS-Komplettpakets. Für maximal 79 Euro pro Monat und Benutzer können unsere Anwender das komplette Paket mit den Bereichen Rechnungswesen, Warenwirtschaft, Lagerverwaltung, Fertigung, Projektmanagement, Qualitätsmanagement und Archivierung nutzen. Weiter-

führende Anforderungen wie z. B. eine angebundene CRM-Lösung oder weiterführende OLAP-Auswertungen sind über die Nutzung von Zusatzmodulen abgedeckt.

### 3. Referenzen

Auszug aus unserer Kundenliste:

- Bund für Umwelt- und Naturschutz Deutschland (BUND)
- Schweitzer Buchhandelsgruppe
- McDonald's
- PSD-Banken, Sparda-Banken
- Bioland e.V.
- Scout24-Gruppe
- ABT Sportsline
- und ca. 8000 weitere Unternehmen weltweit



MESONIC bietet ein Komplettsystem für betriebswirtschaftliche und produktionsorientierte Softwareanwendungen an.

individuellen Bedürfnisse jedes einzelnen Unternehmens möglich. Unsere Vertriebspartner haben zahlreiche Zusatzmodule entwickelt, die den Kunden als branchenspezifische Lösungen zur Verfügung stehen. Auf diese Weise bieten wir unseren Kunden flexible Lösungen an, die in allen Bereichen der Wirtschaft einsetzbar sind.

**Enterprise WINLine® (EWL)** ist unsere per Webbrowser zu bedienende, plattformunabhängige ERP-/CRM-/PPS-Komplettlösung.

Der Online-Zugriff auf die Applikationen erfolgt mit Hilfe javaunterstützender Endgeräte (z.B. Laptops etc.). So haben die Anwender die Möglichkeit, von Extern auf sämtliche Daten des Softwaresystems zuzugreifen und diese zu bearbeiten. Damit bietet EWL optimale Flexibilität und Mobilität.

### 4. Partner

Die MESONIC-Produkte werden weltweit über ein Partnernetzwerk von derzeit rund 650 autorisierten Fachhändlern vertrieben, die ebenfalls die Betreuung unserer Kunden übernehmen.

### 5. Preise und Konditionen

Aufgrund der modularen Struktur unserer Programme nennen wir Ihnen gern Preise und Konditionen nach Klärung der für Sie relevanten Konfiguration.

### 6. Kontakt

MESONIC Software GmbH  
Hirschberger Straße 18  
27383 Scheeßel

Tel.: +49(0) 42 63/939 00  
Fax: +49(0) 42 63/96 26

E-Mail: [info@mesonic.com](mailto:info@mesonic.com)  
Internet: [www.mesonic.com](http://www.mesonic.com)

## Mister Standardsoftware

Manche Marke ist mehr wert als das ganze Unternehmen. Bei Mesonic ist es wahrscheinlich umgekehrt.

**MAUERBACH** – Die Ursprünge der Firma Mesonic reichen zurück bis 1978 – also in die graue Urzeit der IT. In die Zeit der 8-Bit Mikrocomputer und eines Betriebssystemsystems namens CP/M. In jenen Tagen fand der TU-Assistent Georg Kees in einer amerikanischen Computerzeitschrift Name und Adresse eines Computerhändlers, der im österreichischen Fischamend ansässig war. Dieser Computerhändler brauchte ein Lohnverrechnungsprogramm für seine Mikrocomputer. Zusammen mit TU-Kollegen programmierte Georg Kees diese Software. Der nächste Schritt war die Zusammenarbeit mit der Firma Olivetti, die für ihre Mikrosysteme kommerzielle Softwareprogramme brauchte. In diesen Tagen fiel auch die Entscheidung, eine Software für Buchhaltung zu entwickeln. Seit damals ist Mesonic Hersteller betriebswirtschaftlicher Software für kleine und mittelständische Unternehmen. Wir sprachen mit Georg Kees über 33 Jahre Software- und IT-Branche.

**Herz Kees, was sind Ihrer Meinung nach die Gründe für den Erfolg von Mesonic?**  
**Kees:** Das hat sicher sehr viele Ursachen. Einer der wesentlichen Gründe war aber sicher, dass wir uns von Anfang an festgelegt haben, dass wir Standardsoftware für Lohnverrechnung und Buchhaltung machen und diese immer weiter entwickeln und verbessern wollen. Außerdem haben wir uns dabei auf die in Österreich so zahlreich vertretene Zielgruppe der kleinen und mittleren Firmen konzentriert. Der dritte wichtige Grund ist sicher der Umstand, dass wir unserer Strategie des Verkaufs unserer Software über Händler und Partner bis heute immer hundertprozentig treu geblieben sind. Wir haben nie versucht, Systemhaus zu sein oder Direktver-

trieb zu machen. Im Lauf der Jahre lernen das die Partner zu schätzen.

**Welche Vorteile hat denn Ihr indirektes Vertriebsmodell?**  
Der Vorteil für den Partner ist, dass er 90 Prozent des Umsatzes mit dem Kunden erhält. Unser Vorteil ist, dass wir international und international agieren können, weil ja die Kunden in den verschiedenen Regionen von den dortigen Partnern betreut werden. Es ist nämlich so, dass der Kunde sich immer an seinen Partner oder Betreuer wendet, wenn er was braucht oder es etwas Neues bei der Software gibt. Auch heute im Internet-Zeitalter werden im mittleren Kundensegment die Geschäfte auf diese Weise gemacht. Dazu kommt, dass durch die Programmierung von Zusatztools durch unsere Vertriebspartner den Kunden auch branchenspezifische Lösungen zur Verfügung stehen, wodurch auf spezielle Anforderungen einzelner Unternehmen eingegangen werden kann.

**Warum haben Sie nach der Lohnverrechnung auch eine Buchhaltungssoftware entwickelt?**  
Weil wir zu der Erkenntnis kamen, dass Buchhaltung auf der ganzen Welt gleich ist. Zwar wollten wir unsere Software natürlich zuerst in Österreich vertrieben. Trotzdem war uns schon relativ früh bewusst, dass der österreichische Markt seine Grenzen in der Größe hat und wir unsere Software daher auch am zehn Mal größeren deutschen Markt anbieten wollten.

**Wann erfolgte der Gang nach Deutschland?**  
Im Jahr 1984 haben wir eine Tochtergesellschaft in München gegründet und im selben Jahr hatten wir unseren Erstaustrieb

mit einem kleinen Stand auf der Hannover Messe. Dort haben wir die Erfahrung gemacht, dass unsere Software im Vergleich zu so manchen deutschen Produkten nicht so konkurrenzfähig, sondern in vielen Fällen auch besser war. Darnach haben wir ganz klar erkannt, dass wir uns als Österreicher nicht vor dem großen deutschen Markt und der dortigen Konkurrenz fürchten müssen.

**Was waren die größten Probleme am deutschen Markt?**  
Durch den Umstand, dass wir in der deutschen Mesonic schon bald ein deutsches Management und deutsches Personal hatten, gab es keine wirklich gravierenden Schwierigkeiten. Allerdings mussten wir im Lauf der Jahre feststellen, dass es auch im Bereich der Buchhaltung zu sprachlichen Missverständnissen kommen kann. So heißt es beispielsweise in Österreich »verbuchen« und in Deutschland »buchens«. Verbuchen bedeutet in Deutschland eine falsche Buchung. Oder was bei uns die Lohnverrechnung ist, heißt in Deutschland Lohnbuchhaltung. Und mein heutiges Beispiel ist die Telefonzentrale. Da musste ich lernen, dass man in Deutschland zwar eine Klappe haben kann, diese aber nichts mit der Durchwahl, die bei uns Klappe heißt, zu tun hat.

**Gab es in der Geschichte der Mesonic auch Flaps?**  
Ja natürlich. 1994 haben wir unsere erste Buchhaltung mit graphischer Oberfläche auf der CeBIT gezeigt und zwar für Windows. Amiga und dem Apple Macintosh. Leider war der Mac für die sparsamen Buchhalter viel zu teuer und der Amiga verschwand bald danach von der Bildfläche. Aber das ist eben der Preis für Innovationen. Man muss zehn Sachen ausprobieren, damit aus zweien etwas wird. Aber ein kleines Land wie Österreich kann auf den internationalen Märkten nur mit Innovationen bestehen. Dazu braucht man aber sehr gut ausgebildete Leute; und die sind nur sehr schwer zu finden. Da haben wir in Österreich noch ziemlich Nachholbedarf.

**Karl-Heinz Killeit war mit seinem Unternehmen KHK lange Zeit einer Ihrer Hauptkonkurrenten. KHK ist mittlerweile im Unternehmen Sage aufgegangen. Wieso haben ausgerechnet Sie mit Mesonic den Konkurrenzkampf überlebt?**  
Der Karl-Heinz Killeit ist gewissenhaft die Antithese zu mir. Der wollte zu schnell zu viel. Meine Philosophie war es innerlich, organisch und eigenfinanziert zu wachsen. Das haben wir auch beim Personal so gehalten. Denn auch ein Wachstum bei den Mitarbeitern, das über zehn Prozent pro Jahr liegt, ist nur ganz schwer realisierbar. Aber KHK war ja nicht der einzige Mitbewerber, mit dem wir es im Lauf der Jahre zu tun hatten. Zunächst waren es Firmen in ähnlicher Größenordnung wie wir, z.B. Markowitsch Software. In den 1990er Jah-



**Georg Kees: »Gute Produkte, die Fairness gegenüber Partnern und Anwendern und das Vermeiden von Größenwahnsinnigen Projekten sind die Gründe dafür, dass Mesonic auch nach 33 Jahren noch immer erfolgreich ist.«**

ren kam dann die Exact Software. Die haben nicht nur den Markowitsch gekauft, sondern auch eine Reihe anderer kleinerer Mitbewerber. Mit dem deklarierten Ziel, uns aus dem Markt zu drängen. Heute ist die Situation genau umgekehrt. Exact existiert in unseren Hauptmärkten eigentlich nicht mehr und wir sind immer noch sehr erfolgreich. Das liegt einerseits sicher an der Qualität unserer Software und andererseits aber auch an den jahrelangen Beziehungen zu unseren Partnern und Kunden.

**Haben Sie nie mit rascher Expansion und dem großen Geld an der Börse spekuliert?**  
Nein. Aber damals, so um den Jahrtausendwechsel herum, als die Firmen RSL-Com, Cybertron und Yline Furore machten, habe ich mir schon die Frage gestellt, ob ich so blöd oder die so clever sind. Aber da hat sich dann ja schnell herausgestellt, dass Luftblasen sehr leicht platzen.

**Also ist Mesonic der Sieger im Standardsoftware-Monopoly?**  
Wir wollen kein Monopolist sein. Weil ein Markt und eine Branche sich nur durch Konkurrenz positiv weiter entwickeln. Es gibt aber auch durchaus positive Beispiele beim Wettbewerb. Die Firma BMD beispielsweise ist ein sympathischer und seriöser Konkurrent. Wahrscheinlich ist BMD auch deshalb sehr erfolgreich.

**Und wie geht es weiter?**  
Unsere Ziele werden sich nicht ändern. Wir werden auch weiterhin versuchen, mit unserer Software die Produktivität unserer Anwender zu steigern und ihnen so einen klar bewertbaren Nutzen zu bringen. Der Einsatz unserer Software soll Arbeitsabläufe optimieren und so Zeit- und Kostensparnis mit sich bringen.

Das Gespräch führte Manfred Weiss.

### MESONIC

Mesonic entwickelt und vertreibt die ERP-Standardsoftware WINLine/Corporate WINLine. Diese umfassende Lösung für Betriebswirtschaft, Logistik und Fertigung basiert auf grafischen Betriebssystemen und offenen Datenbanken. Die Programmpalette reicht von Programmen für das Rechnungswesen über Lösungen für die Warenwirtschaft/ Auftragsbearbeitung, Projektmanagement und die Fertigung bis hin zu Programmen für das E-Business, CRM und das Personalwesen.

Für die lokale Unterstützung der Anwender hat Mesonic ein weitreichendes Vertriebsnetz aufgebaut. Mit den derzeit 250 autorisierten Vertriebspartnern und deren Partnern stehen den Kunden mittlerweile rund 800 Fachhändler zur Verfügung, die über langjährige Erfahrungen in den Bereichen Handel, Gewerbe, Industrie und Dienstleistung verfügen. Sie übernehmen auch die Beratung, die Installation, die Schulung und die Betreuung der Kunden.

Mesonic beschäftigt sich derzeit an vier Standorten weltweit mit der Herstellung von betriebswirtschaftlicher Software. An weiteren Standorten in Ost- und Südosteuropa sowie in Südamerika und im Mittleren Osten sind Distributoren mit dem Vertrieb und der Kundenbetreuung vor Ort betraut.

Die in Mauerbach tätigen 85 Mitarbeiter beschäftigen sich ausschließlich mit der Entwicklung, dem Support und dem Vertrieb von WINLine. Diese Produktlinie wurde von Mesonic für Klein- und Mittelbetriebe zur Abbildung aller betriebswirtschaftlichen Geschäftsprozesse entwickelt und ist modular aufgebaut, die einzelnen Module sind untereinander vollständig integriert und spielen optimal zusammen.

2008 entstand das neue internationale Headquarter, Trainingszentrum und Seminarhotel Schlosspark Mauerbach inmitten eines riesigen historischen Parkareals. Aber das ist eine andere Geschichte.

**1. Unternehmensdaten**

**Das Unternehmen**

Name  
MESONIC Software GmbH

Rechtsform  
GmbH, Amtsgericht Walsrode,  
Handelsregister HRB 200039

Geschäftssitz  
D-27383 Scheeßel  
Hirschberger Str. 18  
Telefon: 0049/4263/93 90-0  
Telefax: 0049/4263/96 26  
E-Mail: info@mesonic.com  
Internet: www.mesonic.com

Geschäftsführer  
Hans-Walter Sigmund  
Dr. Georg Kaas

**Unternehmensphilosophie**

Seit 1978 ist MESONIC einer der marktführenden Hersteller für betriebswirtschaftliche Standardsoftware für kleine bis mittelständische Unternehmen. MESONIC ist weltweit vertreten: mit eigenen Niederlassungen in Deutschland, Österreich, Italien und den USA, und Distributionen in Polen, Ungarn, Rumänien, Albanien, Tschechien, der Slowakei, Kroatien und im Mittleren Osten.

Die Anwender der Produkte finden sich in allen Branchen und Größenordnungen. Groß- und Einzelhandel, Dienstleistungsunternehmen, fertigende Betriebe, öffentliche Verwaltungen und Banken sind Beispiele für die Flexibilität der Programme.

Oberstes Ziel der Entwicklung ist es, die Effizienz der Anwender zu steigern und ihnen einen klar zu bewertenden Nutzen zu bringen. Der Einsatz der Software-Programme soll Arbeitsabläufe optimieren und so Zeit und Kosten sparen.

Ein hoher Qualitätsstandard, die Testierung sowie die Integration in das Internet geben den Kunden die Sicherheit, auch für die Zukunft gerüstet zu sein.

**Stand und Entwicklung des Unternehmens**

Gründung  
1978

Personal  
2010: 85 Mitarbeiter

**Eine runde Sache: Business Software von MESONIC**



**2. Produkt- und Service-Angebot**

**Tätigkeitsbereiche  
WINLine**

WINLine ist eine umfangreiche, benutzerfreundliche und flexible ERP-, CRM-, PPS-Lösung für kleine und mittelständische Unternehmen. Ergänzend dazu sind vollintegrierte E-Business-Lösungen verfügbar.

Die Module für Rechnungswesen, Warenwirtschaft, Personalwesen, Fertigung, CRM, Projektmanagement, Archivierung und E-Business stammen aus eigener Entwicklung und arbeiten daher optimal zusammen. Auf diese Weise werden auch Datenredundanzen vermieden.

Die Programme sind modular aufgebaut und somit an die individuellen Anforderungen jedes einzelnen Unternehmens anpassbar. Ergänzungsentwicklungen autorisierter MESONIC-Fachhandelspartner ermöglichen branchenspezifische Lösungen. MESONIC bietet seinen Kunden flexible Lösungen an, die in allen Bereichen der Wirtschaft einsetzbar sind.

**Enterprise WINLine**

Enterprise WINLine ist eine weitere ERP/CRM-Produktlinie. Das Application-Server-Modul ist plattformunabhängig und ermöglicht dem Anwender die völlige Losgelöstheit von lokalen Netzwerken oder auch Citrix- bzw. Terminal-Server. Der Online-Zugriff auf die am Server verfügbaren Anwendungen erfolgt unter Zuhilfenahme Java-gestützter Endgeräte (z.B. Notebooks). Die Lösung ermöglicht zeit- und ortsunabhängiges Arbeiten und ist ideal geeignet für Außendienstler, Vertreter oder auch für Konzernlösungen, da hier mehrere Niederlassungen auf ein gemeinsames System zugreifen können.

hängiges Arbeiten und ist ideal geeignet für Außendienstler, Vertreter oder auch für Konzernlösungen, da hier mehrere Niederlassungen auf ein gemeinsames System zugreifen können.

**MESONIC Business Compact (MBC)**

Mit MESONIC Business Compact (MBC) bietet MESONIC ein ERP/PPS-Komplettpaket auf Basis einer monatlichen Nutzungsgebühr an. Dies ist besonders für Unternehmen interessant, die eine fixe Kapitalbindung durch die Einführung eines neuen IT-Systems vermeiden wollen. Das Paket bildet Prozesse für Rechnungswesen, Warenwirtschaft, Fertigung, Projektmanagement, Qualitätsmanagement und Archivierung ab. Ergänzend können weitere Module, darunter ein integriertes CRM-System, bezogen werden.

**Partner**

Die MESONIC-Produkte werden weltweit über ein Partnernetzwerk von derzeit und 750 autorisierten Fachhändlern vertrieben, die ebenfalls die Installation und Schulung der Software sowie die Betreuung der Kunden vor Ort übernehmen.

**Kunden**

Auszug aus unserer Kundenliste:  
Bund für Umwelt- und Naturschutz Deutschland (BUND), Schweizer Buchhandelsgruppe, Mc Donalds, Sparda-Banken, ABT Sportsline, DEDON



MESONIC Software  
GmbH

Hirschberger Straße 18  
D-27383 Scheeßel

Tel.: +49(0) 4 263 / 93 90  
- 0

Fax: +49(0) 4 263 / 06 26

[info@mesonic.com](mailto:info@mesonic.com)  
[www.mesonic.com](http://www.mesonic.com)

**MESONIC**  
Business Software

## MESONIC Business Software

### – Ganzheitliche Unternehmenslösungen für Ihr Unternehmen



Seit 1978 entwickelt und vertreibt MESONIC die betriebswirtschaftliche Standardsoftware WINLine®. Die Zielgruppe für unsere Programme umfasst kleine bis mittelständische Unternehmen aus allen Bereichen von Handel, Industrie, aus dem Dienstleistungssektor sowie der Öffentlichen Verwaltung, Vereine und Verbände. Weltweit arbeiten zurzeit ca. 8.000 Unternehmen erfolgreich mit den MESONIC Business-Systemen.

Unsere Programme sind ausschließlich Eigenentwicklungen, so dass die einzelnen Softwaremodule aufeinander abgestimmt sind und optimal zusammenarbeiten. Um unternehmens- und branchen/spezifische Anforderungen abzudecken, sind unsere Softwaresysteme anpassbar und können auf Wunsch des Kunden durch Ergänzungsprogrammierungen individuell erweitert werden. Zu unserem Produktportfolio

gehören Programme für folgende Bereiche:

- Rechnungswesen
- Auftragsbearbeitung/Warenwirtschaft
- CRM – Vertrieb & Marketing
- Fertigung
- Projektmanagement
- Personalwesen
- E-Business
- Archivierung

Die WINLine®-Programme sind als typische Client-/Serverlösungen oder als browserbasierte Version einsetzbar. Letztere ermöglicht den Onlinezugriff auf die Unternehmensdaten mit Hilfe eines Webbrowsers sowie eines javafähigen Endgerätes und verhilft dem Anwender somit zu größtmöglicher Mobilität und Flexibilität.



Dienstag, 08.09.2011

**ERP, "Salesforce" haben zufriedene Anwender**



Regionale ERP-Anwender haben oft die Lieferanten-Kunden als "Kette" von Microsoft, SAP, PFI oder Lexipon. Die Normen von internationalen Anbietern (Oftmals Ariba in der DACH) werden oft etwas kritischer betrachtet, als die Anbieter selbst (vorwiegend Ariba in der DACH).

Die wichtigsten Erfolgsfaktoren von ERP-Projekten liegen im Projekt selbst. Sie sind wach und lassen sich nur schlecht kaufen, mit einem Handlungsfeld in Kompetenz und Erfahrung sind sie jedoch "unverwundbar", schreibt Frank Nagels, der beim Center Consultinghaus (in für die ERP-Zukunftstudie Ausgabe 2010 / 2012 verantwortlich ist).

An der Studie haben weltweit 1700 ERP-Anwender aus 170 Ländern teilgenommen. Die Darstellung folgt 20 Systemen, auffällig ist, dass die in der Schweiz am weitesten verbreiteten Lösungen von Microsoft und Sage (Sage 300 - ehemals Sunbelt und Sage 30 - ehemals Sunbelt) nicht aufgelistet sind. Offenbar wurde die Studie von diesen Herstellern und ihren Partnern nicht dazu beworben.

Diese Studie bezieht, ob welche, die ERP-Anwender selbst beschreiben, lassen abschließen:

da die meisten multinationalen Anbieter für kleine sowie Einzelhandels- und mittelständische. Gerade KMU-Kunden sich von Microsoft, deren marktführender Cloud- und Software-Herstellern als besser bewertet als von den Anbietern der "Großen".

Es stellt sich "nicht über" in der Grafik (siehe oben), wie die "guten" Funktionen" Lösungen zeigen, fast ausschließlich kleine Teams, kleine Anbieter. Die Kunden sind etwa die internationalen Firmen, deren, ebenfalls, keine der Software-Hersteller, die Langzeit-Professionalität, Qualität, Pro-Capital von Software, Vertrieb und Support. Die "Kette" schaffen es, etwa die kleine kleine (einschließlich Sunbelt), große (Ariba) und ganz markant aber ERP in die "guten" Rollen.

Andererseits internationale Player wie SAP, Microsoft mit MSN und AX, PFI, die deutschen ERP-Lösungen oder Lexipon erhalten von ihren Anwendern vornehmlich schlechtere "Noten".

Die Studie zeigt, dass man die ehemaligen Funktionen anmerkt, konzentriert die Diskussion der "Bühnen" zwischen kleinen und großen Firmen in der ERP-Zukunftstudie der "Einwärts" sind kleine Anbieter haben ein Kunden, andererseits sehen sich kleine Anbieter nicht mit den immer ausbleibenden Kundenbeziehungen. Große Hersteller sind gerade bei Unternehmen-ähnlich, prüfen aber auch auf größere Firmen über Ausschreibungsverfahren mit weit über 1000 Anforderungen sind sehr viele die Ausnahme, gehen aber an die Möglichkeiten. Die ist im Vergleich notwendig, die großen Anbieter zu fördern der kleinen Unternehmen kann man es nicht mehr alles nicht machen."

**Wasser wieder: Unternehmensprofil**

Es fragt die ERP-Anwender nicht nur nach ihrer Zufriedenheit, sondern auch nach den wichtigsten Anforderungen an ERP-Systeme. Die Anforderungen der Studie sind nicht vollständig, aber Anbieter wie auch ERP-Anwender können so mehr etwas genau erfahren, über die Rangfolge der "Wasser" in ERP-Projekten (in diesem Bereich: Rangfolge in Prozent):

1. Datenverarbeitung / Migration (26)
2. Integration / Schnittstellen (21)
3. Flexibilität / Anpassbarkeit (17)
4. Skalierbarkeit / Erweiterbarkeit (15)
5. Prozess- und Workflow-Optimierung (13)
6. Kosten / ROI (12)
7. Selbstbedienung / Self-Service (11)
8. Flexibilität / Anpassbarkeit (10)
9. Mobile / Mobile / Mobile (10)
10. Flexibilität / Anpassbarkeit (10)
11. Flexibilität / Anpassbarkeit (10)
12. Flexibilität / Anpassbarkeit (10)
13. Flexibilität / Anpassbarkeit (10)
14. Flexibilität / Anpassbarkeit (10)
15. Flexibilität / Anpassbarkeit (10)

Diese Studie ist Teil der Studie "ERP-Zukunftstudie" (siehe oben) und ist ein Teil der Studie "ERP-Zukunftstudie" (siehe oben) und ist ein Teil der Studie "ERP-Zukunftstudie" (siehe oben).

**Anwender befürchten Aufwand für Upgrade**

Fast immer wird es bei den Projekten aus, die laufende ERP-Systeme zu ersetzen, bereits am Ende der Projekte stehen "neue Probleme" an. Die Top-5 der "Wasser" der ERP-Anwender (in diesem Bereich: Rangfolge in Prozent):

1. Integration / Schnittstellen (26)
2. Flexibilität / Anpassbarkeit (21)
3. Skalierbarkeit / Erweiterbarkeit (17)
4. Kosten / ROI (15)
5. Prozess- und Workflow-Optimierung (13)

Die Kosten für Wartung und Betrieb eines ERP-Systems scheinen hingegen wenig problematisch. Nur noch können "Wartung" und "Betrieb" auf die Liste der "Wasser" (siehe oben) aufgenommen werden.

Die Studie gibt ein Bild von den Unternehmen oder in einer internationalen Dimension. In der Studie sind 1700 Unternehmen (100 bis 1000 Mitarbeiter) aus über 170 Ländern.

# ZWEITE RUNDE FÜR MESS E-DUO

Im vergangenen Jahr öffneten die IT & Business und DMS Expo erstmals parallel ihre Tore auf dem Gelände der Messe Stuttgart. Laut Veranstalter waren über 10.000 Besucher bei der Premiere des Messe-Duos dabei. Während auf der DMS Expo aktuelle Lösungen aus den Bereichen ECM, Output- und Dokumentenmanagement im Mittelpunkt standen, fokussierte die IT & Business vor allem Themen wie CRM und ERP.

**D**as gemeinschaftliche IT-Event fand im letzten Oktober statt, wobei knapp 550 Aussteller aus der IT-Branche – davon 318 auf der IT & Business und 216 auf der DMS Expo – die Entscheidungsträger aus den Unternehmen der DACH-Region über neueste Produkte und Lösungen informierten. Die IT & Business, Fachmesse für Software, Infrastruktur und IT-Services, wurde erst 2009 ins Leben gerufen, um jene Lücke zu schließen, die die Systems in der Mes-selandschaft hinterlassen hatte. Ihre zweite Runde feierte die IT & Business im letzten Jahr mit einem umfangreichen Themenangebot: An allen drei Ver-anstaltungstagen boten vier Fachforen Einblick in aktuelle Trends und latesten Know-how zu spezies-ellen IT-Bereichen. Themenparks fokussierten die viel-fach diskutierten Themen der Branche, darunter Ge-schäftsprozessmanagement, Open Source, Rechen-zentren und Infrastruktur. Der VDMA Fachverband Software stellte aktuelle MES-Kernzahlen (Manu-facturing Execution System) und Lösungen für die ber-tigungsindustrie vor. Dieses Segment aus den produ-zierenden Unternehmen wurde ebenso von den MES-Tagen des Fraunhofer IPA beleuchtet.

Die DMS Expo fand im letzten Jahr nach langer Zeit wieder in der baden-württembergischen Landes-hauptstadt statt – und damit erstmalig parallel zur IT & Business. Den Standortwechsel vom K&E zurück in



den Süden Deutschlands hat die Fachmesse für Unter-prise Content Management (ECM), Output- und Do-kumentenmanagement gut verankert. Das bestätigt auch Sven Kaiser, Geschäftsbereichsleiter Market-ing & Markenstrategie der Optimal Systems GmbH, ECM-Anbieter mit Sitz in Berlin: „Nachdem der Be-sucherstrom am K&E-Standort stagnierte und die Veranstaltung nach Stuttgart verlegt worden war, entwickelten sich dort die Besucherzahlen und die Qualität der Messe entgegen aller Erwartungen bee-ruckend positiv. Dieses Ergebnis ist sicherlich auch darauf zurückzuführen“, vermutet Kaiser, „dass der Wirtschaftsraum Süd zwei Jahre nach einer sinnvollen Alternative zur Systems gesucht und diese nun mit der IT & Business in Kooperation mit der DMS Expo gefunden hatte.“ Letztere Veranstaltung bot den Be-suchern im vergangenen Oktober eine praxisnahe und lösungsorientierte Mischung aus Ausstellung, Foren, Fachvorträgen und Best-Practice-Beispielen. „Experten und Partner der Messe diskutierten in den Foren hersteller- und produktneutral über verschie-dene Themenschwerpunkte wie E-Pass, Enterprise 2.0 und Product Information Management (PIM)“, berichtet René Mühlberg, Senior Project Consultant und Product Manager beim Gütersloher EHP-Anbie-ter Medus Consult. „Im Dialogforum drehte sich al-les um Geschäftsprozessmanagement und Do-kumentenmanagementsysteme (DMS), Einsparpoten-tiale, automatisierte Rechnungseingangsbearbeitung →

→ mit Dynamics NAV und viele weitere DMS-Themen standen hier im Fokus.“ Ein weiterer zentraler Anlaufpunkt war laut Veranstalter das traditionelle VOI-Forum. Hier navigierten Experten die Besucher an allen drei Event-Tagen durch die ECM- und DMS-Welt.

### Doppelter Nutzen für Messeteilnehmer

Rund 40 Prozent aller Fachbesucher machten von dem parallelen Angebot beider Messen Gebrauch. Die meisten Besucher wie auch Aussteller zeigten sich mit dem Verlauf der Veranstaltungen zufrieden und betonten, dass beide Messen voneinander profitieren. „Die Synergieeffekte waren deutlich spürbar, z.B. in der gestiegenen Anzahl der Besucher“, berichtet Claudia Harth, Marketingleiterin vom Unternehmen Mesonic Deutschland, das u.a. im Bereich Enterprise Resource Planning (ERP) tätig ist. Alexander P. Nast, Geschäftsführer der DV-Ratio Südwest GmbH, einem Spezialisten für Beratung und IT-Umsetzung, kann sich dem nur anschließen: „Durch die Zusammenlegung kam es zu einer erhöhten Besucherzahl. Das Publikum hatte einen doppelten Nutzen, da es sich mehrheitlich sowohl für die Themen der IT & Business als auch der DMS Expo interessierte. Und mancher Aussteller nutzte die komfortable Situation, sich nicht mehr zwischen zwei Events entscheiden zu müssen.“ Und Peter Dibbern, Leiter der Geschäftsentwicklung und Mitglied der Geschäftsleitung beim ERP- und MES-Anbieter Pispenta Software Systems, fügt an: „Die Kombination IT & Business und DMS Expo tut beiden Veranstaltungen gut, denn beide adressieren klar den Geschäftskundenmarkt, konzentrieren sich auf geschäftskritische Anwendungen und laufen im Falle ERP und ECM ohnehin integriert in den Betrieben.“

Gleichzeitig betont Dibbern: „Verbessern kann man sich immer. Das gilt natürlich auch für Stuttgart.“ Man dürfe aber nicht vergessen, dass es sich bei der IT & Business noch um ein recht junges Pflänzchen handle, und die Erwartungen nicht zu hoch ansetzen. Problematisch sei bis dato noch der geringe Bekanntheitsgrad dieses Events, trotz guter Kommunikationskonzepte. Auch Claudia Harth von Mesonic ist der Meinung, dass die Messe mit „deutlich mehr Werbung und Informati-



**Peter Dibbern**, Leiter der Geschäftsentwicklung und Mitglied der Geschäftsleitung bei der Pispenta Software Systems GmbH



**Leo Ernst**, kaufmännischer Vorstand der Proalpha Software AG



**Claus Fischer**, Geschäftsführer der Technogroup IT-Service GmbH

onen“ arbeiten müsse, um sich als IT-Event in Süddeutschland zu etablieren, während sich Thomas Tarnetschek, Head of Sales and Marketing DACH beim ERP-Anbieter Exact, „mehr Entscheidungsträger auf der Messe mit entsprechenden Business-Needs für die Themen ERP und DMS“ wünscht. Leo Ernst, kaufmännischer Vorstand der Proalpha Software AG, die sich beim diesjährigen Messeauftritt am Thema Customer Relationship Management (CRM) orientieren wird, sieht wiederum Verbesserungspotential in der Auslastung der Hallen, „die im vergangenen Jahr noch sehr viele Freiflächen aufwiesen. Außerdem sollten an den Hauptgängen die großen Messestände platziert werden, was im vergangenen Jahr nicht immer gelungen ist. Zu guter Letzt liegt der Quadratmeterpreis für unseren Messestand bereits nahezu auf Cebit-Niveau. Hier sollte unserer Meinung nach überdacht werden, ob dieser Sachverhalt gerechtfertigt ist.“



**Claudia Harth**, Marketingleiterin bei Mesonic Deutschland

## MESONIC Business Software

### – Ganzheitliche Unternehmenslösungen für Ihr Unternehmen

Seit 1978 entwickelt und vertreibt MESONIC die betriebswirtschaftliche Standardsoftware WINLine®. Die Zielgruppe für unsere Programme umfasst kleine bis mittelständische Unternehmen aus allen Bereichen von Handel, Industrie, aus dem Dienstleistungssektor sowie der Öffentlichen Verwaltung, Vereine und Verbände. Weltweit arbeiten zurzeit ca. 8.000 Unternehmen erfolgreich mit den MESONIC Business-Systemen.



Unsere Programme sind ausschließlich Eigenentwicklungen, so dass die einzelnen Softwaremodule aufeinander abgestimmt sind und optimal zusammenarbeiten. Um unternehmens- und branchen/spezifische Anforderungen abzudecken, sind unsere Softwaresysteme anpassbar und können auf Wunsch des Kunden durch Ergänzungsprogrammierungen individuell erweitert werden. Zu unserem Produktportfolio gehören Programme für folgende Bereiche:

- Rechnungswesen
- Auftragsbearbeitung/Warenwirtschaft
- CRM – Vertrieb & Marketing
- Fertigung
- Projektmanagement
- Personalwesen
- E-Business
- Archivierung

Die WINLine®-Programme sind als typische Client-/Serverlösungen oder als browserbasierte Version einsetzbar. Letztere ermöglicht den Onlinezugriff auf die Unternehmensdaten mit Hilfe eines Webbrowsers sowie eines javafähigen Endgerätes und verhilft dem Anwender somit zu größtmöglicher Mobilität und Flexibilität.



**MESONIC**  
Business Software

**Kontakt**  
MESONIC Software GmbH  
Hirschberger Str. 18  
D-27383 Scheeßel  
Tel.: 04263/9390-0 • Fax: 04263/8626  
info@mesonic.com • www.mesonic.com

Aktuell

DMS EXPO/IT & BUSINESS

## Messe-Duo im zweiten Jahr

Das Messe-Duo DMS Expo und IT & Business findet im zweiten Jahr vom 20. bis 22. September auf der Messe Stuttgart statt. Informieren können sich IT-Verantwortliche und kaufmännische Entscheider in drei Messehallen bei über 600 Ausstellern zu aktuellen unternehmensrelevanten Lösungen. Daneben wird den Besuchern ein Rahmenprogramm mit über 200 Veranstaltungen geboten – von Software-Live-Vergleichen und Podiumsdiskussionen über Themenparks bis hin zu Workshops. **VON STEFAN GIRSCHNER**

**ZU DEN HAUPTTHEMEN** der IT & Business gehört in diesem Jahr das Kundenbeziehungsmanagement (CRM). Und natürlich darf auch Cloud Computing nicht fehlen: So werden auf einem Fachforum aktuelle Trends bei Software as a Service (SaaS) aufgezeigt. In einem weiteren Fachforum können sich Projektleiter zum Thema ERP Tipps und Tricks aus der Praxis holen. Bei einem Live-Vergleich auf der Messebühne werden ERP-Anbieter die Leistungsfähigkeit ihrer Systeme unter Beweis stellen. In dem Themenpark Rechenzentrum & Sicherheit präsentieren Anbieter die dazu passenden Produktneuheiten. Auf der DMS EXPO können sich Besucher zu den neuesten Lösungen und Trends rund um DMS, ECM, Output Management und Produktinformationsmanagement informieren. Wir haben Aussteller zu ihren Erwartungen und ihren Produktneuheiten auf der Stuttgarter Messe befragt.

### IT & Business: Drei Fragen – drei Antworten

1. Was erwarten Sie dieses Jahr von der IT & Business als größter IT-Herbstmesse in Deutschland – bei Besucherzahlen, Ausstellerpräsenz und Themen?
2. Welche Lösungen präsentieren Sie den Besuchern an Ihrem Stand?
3. Manche Marktbeobachter sehen die Zeit der großen überregionalen IT-Messen zu Ende gehen. Wird es auch im nächsten Jahr noch eine IT & Business in dieser Form geben?

### Claudia Harth, Marketingleiterin bei MESONIC Deutschland

1. Wir sind bereits zum dritten Mal auf der IT & Business vertreten und erwarten auch für dieses Jahr eine wachsende Anzahl von Ausstellern und Besuchern. Die Themen im Bereich ERP-Software werden auch 2011 durch die zunehmende Mobilität bestimmt. Ein seit Jahren beständiges Thema ist die Ablösung diverser Insellösungen in Unternehmen durch eine Komplettlösung für ERP, CRM und PPS.
2. Wir präsentieren Softwareprogramme für die Bereiche Rechnungswesen, Warenwirtschaft, Auftragsbearbeitung, CRM, Fertigung, Personalwesen und Archivierung. Ebenso gehören Programme für das E-Business zum Angebot. Zielgruppe sind Kleinbetriebe und mittelständische Unternehmen aus der fertigen Industrie, aus dem Handel sowie der Dienstleistungsbranche.
3. Die IT & Business ist überwiegend regional geprägt und wird hoffentlich auch nächstes Jahr in dieser Form stattfinden. Die Messe bietet Unternehmen eine gute Gelegenheit, sich über aktuelle IT-Themen zu informieren und Kontakt zu Anbietern aufzunehmen. Was Themenvielfalt, Ausstellerqualität und Standort betrifft, ist die IT & Business sehr gut aufgestellt. Allerdings muss sich die Messe als das IT-Event in Süddeutschland erst etablieren.



## Integrierte Unternehmenssoftware im Mittelpunkt

Der thematische Schwerpunkt bei Mesonic liegt auf der Schaffung von Wettbewerbsvorteilen durch den Einsatz integrierter IT-Systeme für die Bereiche ERP, CRM und PPS. Am Messestand geben die MESONIC-Mitarbeiter sowie die Consultants von fünf regional ansässigen Fachhandelspartnern kompetente Auskünfte. MESONIC zeigt interessierten Besuchern Möglichkeiten auf, durch integrierte Unternehmenslösungen die eigene IT-Landschaft zu konsolidieren und optimieren.

*Mesonic Software GmbH, Halle 5,  
Stand B27*



Bereits zum dritten Mal ist der Softwarehersteller MESONIC auf der IT & Business vertreten.

# b2b core Online Portal Sonderausgabe 2, September 2011

## Durchgängiges ERP steigert Qualität & Effizienz im Vertrieb bei Fraisa

**Titel:** **Interview**  
**Unternehmen:** **MESONIC Software GmbH**  
MESONIC entwickelt und vertreibt Softwarelösungen für ERP, CRM, HR, Personalwesen sowie E-Business. Die Kompetenzfelder sind also Vertrieb und Marketing, Produktion, Logistik, Personalwesen sowie E-Business.

**Produkt/Leistung:** **HR/CRM**  
HR/CRM wurde von MESONIC für den Vertrieb und die Produktion entwickelt und ist speziell auf die Bedürfnisse dieser Bereiche abgestimmt. Das Programm stellt Funktionen aus den Bereichen ERP und CRM dar.



**Kurzbeschreibung:** Der Einsatz einer neuen ERP/CRM Software verflücht mehrere Ziele: Lageroptimierung, bessere Arbeitsabwicklung und die Möglichkeit zur Online-Auftragsbearbeitung.

**Themen:** **Arbeitsabwicklung, Arbeitszeiterfassung, Kundenbindung, Lageroptimierung, Produktion, HR, eigene Rechnungswesen**

**Branche:** **Porzellan, Metallverarbeitung, Industrie, Lebensmittelindustrie**

**Angebotspaket:** **CRM, Anwendungen für ERP, Lageroptimierung, Optimierung der Kundenbindung, zentrale Unternehmensdaten, HR, Personalwesen, HR, Personalwesen, HR, Personalwesen**

**Leistungsumfang:** **CRM, Personalwesen für ERP, Kundenbindung, zentrale Unternehmensdaten, Lageroptimierung, Online-Auftragsbearbeitung, Optimierung Unternehmensdaten, HR, Personalwesen**

**Eigenschaften:** **HR/CRM werden online erfasst, HR/CRM werden online erfasst**

**Funktionsumfang:** **CRM, HR, Personalwesen (HR/CRM), Personalwesen (HR/CRM), Personalwesen (HR/CRM), Personalwesen (HR/CRM)**

**Berechnung:** **Die Berechnung**

Mit dem Einsatz einer neuen ERP Software verflücht Fraisa mehrere Ziele. Wichtige Faktoren stellen dies Lageroptimierung, bessere Arbeitsabwicklung und die Möglichkeit zur Online-Auftragsbearbeitung dar. Auch die Möglichkeit zur Online-Auftragsbearbeitung ist ein Ziel.

Die Produktivität der Mitarbeiter wird durch den Einsatz einer neuen Software gesteigert. Durch den Einsatz einer neuen Software wird die Produktion und die Produktion gesteigert.

Um diese Anforderungen zu erfüllen, wurde ein neues ERP System mit Personalwesen und Online-Auftragsbearbeitung entwickelt. Auf Empfehlung eines Personalwirts, welcher HR/CRM bereits einsetzte, wurde Fraisa von MESONIC ausgewählt. Fraisa ist ein Unternehmen der Lebensmittelindustrie.

### Die Projektumsetzung

Um die geforderten Ziele zu erreichen, erfolgte ein Zusammenarbeit mit dem MESONIC Personalwesen und den

Personalwirts der Fraisa. Die Zusammenarbeit erfolgte in Form von Workshops, die von Fraisa durchgeführt wurden. Die Zusammenarbeit erfolgte in Form von Workshops, die von Fraisa durchgeführt wurden.

Nach erfolgreichem Projektabschluss wurde die Fraisa von MESONIC am 01.01.2012 in HR/CRM übergeben und in die Produktion übergeben.

Durch den Einsatz von MESONIC (HR/CRM) wird die Produktion und die Produktion gesteigert. Durch den Einsatz von MESONIC (HR/CRM) wird die Produktion und die Produktion gesteigert.

### Interview mit dem Personalwirt

Warum wurde 2011 mit der Implementierung des ERP/CRM Systemen begonnen? Die Implementierung des ERP/CRM Systemen wurde begonnen, um die Produktion und die Produktion zu steigern. Die Implementierung des ERP/CRM Systemen wurde begonnen, um die Produktion und die Produktion zu steigern.

Die Implementierung des ERP/CRM Systemen wurde begonnen, um die Produktion und die Produktion zu steigern. Die Implementierung des ERP/CRM Systemen wurde begonnen, um die Produktion und die Produktion zu steigern.

### Ergebnisse der Produktion

Zur Optimierung der Produktion wurde ein spezielles ERP/CRM System eingesetzt. Die Implementierung des ERP/CRM Systemen wurde begonnen, um die Produktion und die Produktion zu steigern.

Die Implementierung des ERP/CRM Systemen wurde begonnen, um die Produktion und die Produktion zu steigern. Die Implementierung des ERP/CRM Systemen wurde begonnen, um die Produktion und die Produktion zu steigern.

Zusätzlich verfügen die Fraisa über einen Online-Auftragsbearbeitungssystem. Die Implementierung des ERP/CRM Systemen wurde begonnen, um die Produktion und die Produktion zu steigern.

Die Implementierung des ERP/CRM Systemen wurde begonnen, um die Produktion und die Produktion zu steigern. Die Implementierung des ERP/CRM Systemen wurde begonnen, um die Produktion und die Produktion zu steigern.

### HR/CRM

Die Implementierung des ERP/CRM Systemen wurde begonnen, um die Produktion und die Produktion zu steigern. Die Implementierung des ERP/CRM Systemen wurde begonnen, um die Produktion und die Produktion zu steigern.

### Projektziele

Die Implementierung des ERP/CRM Systemen wurde begonnen, um die Produktion und die Produktion zu steigern. Die Implementierung des ERP/CRM Systemen wurde begonnen, um die Produktion und die Produktion zu steigern.

**Investition:** 110.000 €

**Erwartet um:** 01.01.2012

SYSTEMHÄUSER

Anzeige

Mesonic Software GmbH

## MESONIC Business Software – Unternehmenslösungen für die industrielle Fertigung

Seit 1978 entwickeln wir Softwaresysteme für kleine bis mittelständische Betriebe. Neben dem Handel bedienen wir zu einem großen Teil Unternehmen der industriellen Fertigung mit unseren Lösungen für ERP, PPS und CRM. Weltweit arbeiten zurzeit ca. 8.000 Unternehmen erfolgreich mit der MESONIC Business Software.



MESONIC ist einer der führenden Softwarehersteller im deutschsprachigen Raum und einer der wenigen Anbieter, der das vollständige Programmsortiment aus eigener Entwicklung anbietet. Unsere Programme arbeiten vollintegriert zusammen und ermöglichen auf diese Weise die Automatisierung vieler relevanter Geschäftsprozesse im Unternehmen. Damit tragen unsere Systeme zur Effizienzsteigerung im Betrieb bei.

### Unsere Produkte für Ihre Anforderungen

Unsere Erfahrung aus über drei Jahrzehnten Softwareentwicklung und -vertrieb hat uns gezeigt, dass jedes Unternehmen besonders ist. Je nach Größe, Branche und Ausrichtung treffen die Betriebe auf die unterschiedlichsten Herausforderungen und müssen zeitnah auf die sich ändernden Marktgegebenheiten reagieren. Daher ist jeder Kunde für uns einzigartig und wird in seinen Anforderungen an die Business Software individuell betrachtet.

Um unternehmens- und branchenspezifische Anforderungen abzudecken, sind unsere Softwaresysteme anpassbar und können auf Kundenwunsch durch Ergänzungsprogrammierungen individuell erweitert werden. Zu unserem Produktportfolio gehören Programme für folgende Bereiche:

- Rechnungswesen
- Auftragsbearbeitung/Warenwirtschaft
- Fertigung
- Projektmanagement
- CRM – Vertrieb & Marketing
- Personalwesen
- E-Business
- Archivierung

In einer aktuell im September 2011 erschienenen ERP-Kundenzufriedenheitsumfrage hat MESONIC seine Stellung als einer der führenden branchenübergreifenden Hersteller von ERP-Komplettlösungen erneut bestätigt. Sowohl die Software als auch die Qualität der Fachhandelspartner wurden mit Bestnoten bedacht.

### Optimale Vor-Ort Betreuung

Uns ist die optimale Betreuung unserer Anwender wichtig. Damit unsere Kunden einen Ansprechpartner vor Ort haben, setzen wir seit jeher auf ein flächendeckendes Partnernetzwerk, welches sich aus ausgewählten Systemhäusern zusammensetzt. Unsere Fachhandelspartner werden von uns kontinuierlich aus- und weitergebildet und sind damit in der Lage unsere Kunden kompetent zu beraten, Softwareeinführungsprojekte umzusetzen sowie die dauerhafte Kundenbetreuung zu übernehmen.

Hier finden Sie einige ausgewählte MESONIC-Fachhandelspartner, die über einen reichen Erfahrungsschatz bei der Softwareeinführung in Unternehmen der Fertigungsindustrie verfügen:



SOHNIX AG  
22453 Hamburg  
www.sohnix.ag



BORS EDV-Konzepte GmbH  
30559 Hannover  
www.bors-edv.de



S&S Software und Service GmbH  
34434 Borgentreich  
63165 Mühlheim am Main  
www.susdv.de



Esch & Pickel GmbH  
56072 Koblenz  
www.ep-koblenz.de



SMC IT AG  
86165 Augsburg  
www.smc-it.de

**MESONIC**  
Business Software

#### Kontakt

MESONIC Software GmbH  
Hirschberger Straße 18  
D-27383 Scheeßel  
Tel. +49-4263-93900 • Fax +49-4263-8626  
Info@mesonic.com • www.mesonic.com

Mesonic punktet als Softwarehersteller von ERP-Systemen bei Kundenzufriedenheitsumfrage

## „Alles aus einer Hand“

Bereits seit 1978 ist das Softwarehaus Mesonic einer der marktführenden Hersteller betriebswirtschaftlicher Standardsoftware für kleine bis mittelständische Unternehmen. Bereits mehrfach ist das Scheeßeler IT-Haus im Rahmen von Kundenzufriedenheitsumfragen für sein Softwareprogramm WINLine® ausgezeichnet worden. In der aktuell veröffentlichten Umfrage des Beratungsunternehmens i2s wurde WINLine® von seinen Anwendern erneut mit Bestnoten bedacht. Sowohl der Software als auch der Betreuung durch die Mesonic-Fachhandelspartner wurde eine überdurchschnittliche Leistung bescheinigt.

Mesonic vertritt die Philosophie „Alles aus einer Hand“. Als einer der wenigen Anbieter greift der Softwarehersteller daher ausschließlich auf eigene Programmentwicklungen zurück. Auf diese Weise ist garantiert, dass die einzelnen Module der Software aufeinander abgestimmt sind und optimal zusammenarbeiten. Das Produktportfolio umfasst eine Vielzahl von Programmmodulen:

- Finanz-/Anlagenbuchhaltung
- Kostenrechnung
- Personalabrechnung
- Auftragsbearbeitung
- Warenwirtschaft
- Fertigung/Produktion
- CRM
- Projektmanagement
- Webshopssysteme und weitere

Die Kundenklientel von Mesonic findet sich in allen Branchen und Größenordnungen. So gehören Gewerbebetriebe, Groß- und Einzelhandel, Dienstleistungsun-



Hans-Walter Siegmund, Geschäftsführer von MESONIC Deutschland

ken, Vereine und Soziale Einrichtungen sind weitere Beispiele für die Flexibilität der Programme. Um allen unternehmens- und branchenspezifischen Anforderungen Rechnung zu tragen, sind die Mesonic-Programme anpassbar und können nach Kundenwunsch individualisiert werden.

Für einen bestmöglichen Vor-Ort-Service sorgt deutschlandweit ein umfassendes

bildet, um den Anwendern einen bestmöglichen Service zu bieten. „Damit garantieren wir nicht nur die kompetente Umsetzung von Individualanforderungen, sondern sichern letztlich die Kaufentscheidung und damit die Investition unserer Kunden in unsere Programme“, erläutert Hans-Walter Siegmund, Geschäftsführer bei Mesonic in Deutschland, die Entscheidung für diesen indirekten Vertriebsweg.

### Top in der Kundenzufriedenheit

Zufriedenheit ist eine subjektive Größe, die von den persönlichen Erwartungen und Erfahrungen der befragten Personen abhängt. Die Anwenderzufriedenheit ist daher eine wichtige Größe zur Beurteilung von Software und Anbietern. Bereits zum 7. Mal hat das Zürcher Analytischen- und Beratungshaus i2s den Anwender daher nach ihren Erfahrungen mit ERP-Systemen gefragt.

Mesonic hat dabei seine Stellung als einer der führenden branchenübergreifend agierenden Hersteller von ERP-Komplettlösungen im deutschsprachigen Raum wiederholt bestätigt, wobei vor allem die große Leistungsfähigkeit von WINLine® überzeugen konnte. Besonders hoch wurde von den Anwendern die Funktionalität und Stabilität des Programms sowie seine Tauglichkeit für den Einsatz bei kleinen bis mittleren Unternehmen bewertet.

Aber auch die sorgfältige Auswahl und Ausbildung der Mesonic-Fachhandelspartner spiegelt sich in der Umfrage positiv wieder. Sie hinterlas-

sen bei den Kunden einen herausragenden Gesamteindruck: Ob Branchenkompetenz, Engagement oder Supportleistungen - in allen



Das MESONIC Firmengelände in Scheeßel mit Seminar- und Trainingszentrum wurde 2009 vergrößert und ausgebaut.

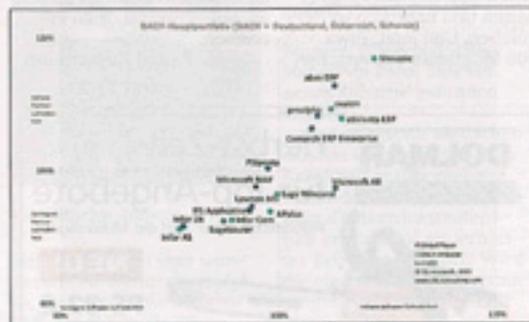
bewerteten Punkten erhielten die MESONIC-Fachhandelspartner überdurchschnittliche Bewertungen.

### Internationale Expansion

Mesonic vertreibt seine Produkte weltweit und ist mit eigenen Niederlassungen in Deutschland, Österreich, Italien und den USA vertreten. An zahlreichen anderen Standorten im europäischen Raum sowie im Mittleren Osten sorgen Distributoren für die Vor-Ort-Betreuung der derzeit rund 8000 Kundenunternehmen.

Da gerade für international agierende Unternehmen eine Mehrsprachigkeit der Software unumgänglich ist, sind die Programme in vielen verschiedenen Sprachversionen verfügbar. Kontakt:

Mesonic Software GmbH  
Hirschberger Str. 18  
27383 Scheeßel,  
Tel. 04263/9390-0,  
Fax 04263/8626  
info@mesonic.com  
www.mesonic.com



Eine Umfrage bestätigt: Hoher Zufriedenheitsgrad von Mesonic-Anwendern im deutschsprachigen Raum.

ternehmen, Fertigungsunternehmen genauso zum Kundenkreis wie Einrichtungen aus der öffentlichen Verwaltung & Körperschaften. Ban-

fachhandelsnetzwerk. Diese autorisierten und qualifizierten Partnerunternehmen werden von Mesonic kontinuierlich aus- und weiterge-

**Nfon**

## Nfon-WINline-Integration optimiert Kundenservice

Der ERP- und CRM-Spezialist MESONIC Business Software und die nfon GmbH Österreich, führender Anbieter für ausgelagerte Telefonanlagen, bieten ab Ende Dezember 2011 eine neue Telefonie-Integration an, die einen noch besseren Kundenservice ermöglicht: Die erweiterte WINLine TAPI-Schnittstelle von MESONIC mit neuer Funktionalität, in Kombination mit nfon-Telefonanlagen ermöglicht die optimale Nutzung von automatischen unternehmensinternen Aufgabenerfassungen und -weiterleitungen. So stehen dem Anwender ab eingehendem Telefonat sofort alle wichtigen Informationen über den Anrufer auf einen Blick zur Verfügung - zum Beispiel

offene Posten, Kontakte oder ausstehende Lieferungen. Die Lösung garantiert eine lückenlose Nachvollziehbarkeit aller Telefonate und der daraus resultierenden Aufgaben. Eine Rückrufliste von nicht angenommenen Telefonaten sorgt für ein effizienteres Arbeiten im Unternehmen. Durch schnellere Bearbeitung erhöht sich die Kundenzufriedenheit. ■

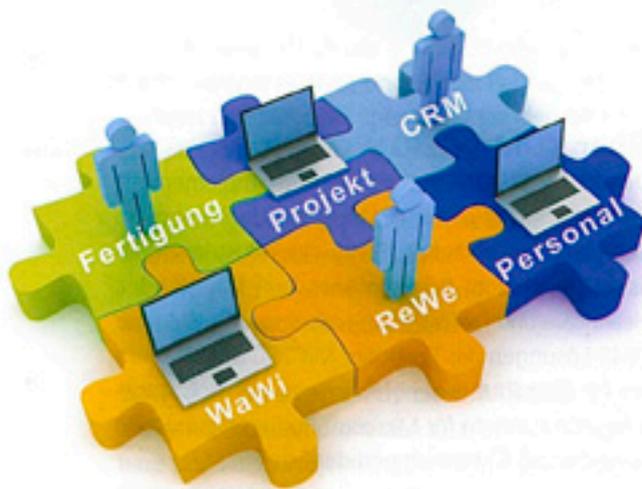
©/nfon

**Nfon Österreich**  
[www.nfon.at](http://www.nfon.at)

## MESONIC Business Software – Ganzheitliche Unternehmenslösungen für Ihr Unternehmen

### Vertrauen Sie auf unsere Kompetenz und Sicherheit

Seit 1978 entwickelt und vertreibt MESONIC die betriebswirtschaftliche Standardsoftware WINLine®. Die Zielgruppe für unsere Programme umfasst kleine bis mittelständische Unternehmen aus allen Bereichen von Handel, Industrie, aus dem Dienstleistungssektor sowie der Öffentlichen Verwaltung, Vereine und Verbände. Weltweit arbeiten zurzeit ca. 8.000 Unternehmen erfolgreich mit den MESONIC Business Lösungen.



### Unsere Produkte für Ihre Anforderungen

Unsere Programme sind ausschließlich Eigenentwicklungen, so dass die einzelnen Module der Software aufeinander abgestimmt sind und optimal zusammenarbeiten. Um unternehmens- und branchenspezifische Anforderungen abzudecken, sind unsere Business-Programme anpassbar und können auf Wunsch des Kunden durch Ergänzungsprogrammierungen indivi-

- Rechnungswesen
- Auftragsbearbeitung/Warenwirtschaft
- CRM – Vertrieb & Marketing
- Fertigung
- Projektmanagement
- Personalwesen
- E-Business

### Hohe Kundenzufriedenheit

Immer wieder bestätigt MESONIC seine Stellung als ein führender branchenübergreifender Hersteller von ERP-Komplettlösungen im Rahmen von Kundenzufriedenheitsumfragen, die von neutralen Unternehmen durchgeführt werden. Hierbei fließen hier die Zufriedenheit der Anwender mit dem Softwaresystem sowie mit den Fachhandelspartnern in die Bewertung ein. In einer aktuellen Studie der Beratungsgesellschaft i2s wird das Programm WINLine von unseren Anwendern erneut mit Bestnoten bedacht und nimmt damit eine Spitzenposition ein.

### MESONIC-Fachhandelspartnerschaften für optimale Kundenbetreuung

Um unseren Anwendern einen bestmöglichen Vor-Ort-Service zu bieten, steht in Deutschland und Österreich ein Netzwerk qualifizierter MESONIC-Fachhandelspartner zur Verfügung. Auf diese Weise ist jederzeit eine kompetente Beratung, Installation, Schulung und Betreuung unserer Kunden garantiert.

**MESONIC**  
Business Software

#### Kontakt

MESONIC Software GmbH  
Hirschberger Str. 18 • 27383 Scheeßel  
Tel. +49 (0)4263 93 90-0

## ERP-Software von MESONIC und nfon-Telefonanlagen optimieren Kundenservice TAPI-Schnittstelle der CRM Software optimiert Telefonie-Integration

Mauerbach/St. Pölten (pts005/17.12.2011/09.15) - Der ERP- und CRM-Spezialist MESONIC Business Software ( <http://www.mesonic.com> ) und die nfon GmbH Österreich ( <http://www.nfon.at> ), führender Anbieter für ausgelagerte Telefonanlagen, bieten ab Ende Dezember 2011 durch eine TAPI-Schnittstelle eine Telefonie-Integration an, die einen noch besseren Kundenservice ermöglicht.

Seit vielen Jahren bietet MESONIC Business Software, Hersteller der ERP- und CRM-Programme "WINLine®", eine so genannte TAPI-Schnittstelle für die Telefonie-Integration an. Das Telephony Application Programming Interface (TAPI) ist eine Programmierschnittstelle für Telefonieanwendungen, die eine Einbindung von Telefonanlagen wie von nfon in das CRM mit verschiedenen CTI Funktionen, wie das direkte Wählen per Klick aus dem CRM System heraus ermöglicht.

Um den Kundenservice künftig noch optimaler zu gestalten, steht zum Jahresende 2011 eine stark erweiterte Version der WINLine TAPI-CTI-Anbindung im WINLine CRM-System zur Verfügung. Diese Erweiterung bietet MESONIC Business Software in Zusammenarbeit mit der nfon GmbH ( <http://www.nfon.at> ), einem führenden Anbieter von virtuellen Telefonanlagen an.

"Wir freuen uns gemeinsam mit MESONIC am österreichischen Markt diese höchst innovative Telefonie-Integration anzubieten, die Unternehmen und deren Kunden ein optimiertes Service anbietet", hebt Reinhard Hable, Geschäftsführer nfon GmbH Österreich, hervor.

### Die Lösung und ihre Vorteile

Die erweiterte WINLine TAPI-Version von MESONIC, mit neuer Funktionalität und in Kombination mit nfon-Telefonanlagen, ermöglicht die optimale Nutzung von automatischen unternehmensinternen Aufgabenerfassungen und -weiterleitungen. So stehen dem Anwender ab eingehendem Telefonat sofort alle wichtigen Informationen über den Anrufer auf einen Blick zur Verfügung - z.B. offene Posten, Kontakte etc.

Zusätzlich hat der Anwender die Möglichkeit, einen so genannten "Workflow" zu starten. Dieser startet automatisiert weitere Vorgänge und Weiterleitungen im Unternehmen, so dass eine zügige Bearbeitung des Kundenanliegens erfolgen kann. Eine Rückrufliste von nicht angenommenen Telefonaten sorgt für ein effizienteres Arbeiten im Unternehmen. Auf diese Weise ist eine lückenlose Nachvollziehbarkeit aller Telefonate und der daraus resultierenden Aufgaben garantiert.

Da nicht alle Telefonanlagen bei einer internen Gesprächsweiterleitung die ursprüngliche Nummer des Anrufers weiterleiten, bietet WINLine® CRM eine eigene Verwaltung dieser "schwebenden" Anrufe vor. Hierfür wird im CRM-System eine eigene Telefonjournaltabelle geführt. In dieser werden sowohl alle Anrufe protokolliert und mit den daraus resultierenden Workflows gespeichert sowie auch die noch nicht angenommenen Anrufe eigens gekennzeichnet aufgelistet.

"Der Einsatz der WINLine TAPI-Funktionalität und die Nutzung der automatischen Aufgabenerfassung und -weiterleitung an die zuständigen Personen, Personengruppen oder Abteilungen ermöglicht effizienteres Arbeiten im Unternehmen. Durch schnellere Bearbeitungszeiträume erhöht sich ebenfalls die Kundenzufriedenheit", schließt Reinhard Hable Geschäftsführer nfon GmbH Österreich.

Aussender: nfon GmbH  
Ansprechpartner: Reinhard Hable  
Tel.: +43 2742 75566-100  
E-Mail: [reinhard.hable@nfon.net](mailto:reinhard.hable@nfon.net)  
Website: [www.nfon.at](http://www.nfon.at)

