

➤ FWI

Retail-Kompetenz



Robert Hartlauer (li.) tigert nun mit Manuel Möser, FWI, und Markus Breyer, Microsoft (re.).

Das oberösterreichische Business-Software-Haus FWI unterstützt Hartlauer nun auch mit der ERP-Software »FWI Retail«. Der Einzelhandelspezialist nutzt die standardisierte Lösung sowie das Branchen-Know-how des IT-Spezialisten, um seine rund 800.000 Artikel und 2.000 Lieferanten zu verwalten. Die Lösung, die auf Microsoft Dynamics AX basiert, tritt an die Stelle des bisherigen Warenwirtschafts-systems. FWI Retail deckt bei Hartlauer nicht nur die Bereiche Einkauf und Disposition, Warehouse-Management und Retail ab, sondern bildet auch die Datendrehscheibe zu den Kassensystemen sowie zum CRM. »Die Lösung ist optimal auf unsere Anforderungen als Handelsunternehmen mit einem umfassenden Filialnetz zugeschnitten. Diese Branchenkompetenz sowie die gute Beratung von FWI haben uns überzeugt«, streut Geschäftsführer Robert Hartlauer dem Lieferanten Rosen.

Info: www.fwi.at

➤ NEWCON

Providerlösung

Der Telco- und Billing-Lösungsspezialist Newcon hat erneut ein Großprojekt an Land gezogen und implementiert seit November 2010 für die Swisscom eine »Intercarrier- & Wholesale-Billing Solution«. Um die Konkurrenzfähigkeit sowohl auf dem nationalen als auch internationalen Markt zu stärken, setzen die Schweizer auf die kostengünstige und flexible Next-Generation-Lösung der Österreicher. Sie soll die Kosten für Abrechnungsservices um mehr als 20 Prozent senken. »Dank unserer langjährigen Erfahrung als Serviceintegrator kann dieses Ziel bei der Swisscom verwirklicht werden«, sagt Newcon-Geschäftsführer Gerald Haidl nach über einem Jahr intensiver Gespräche mit dem neuen Kunden und Produktevaluierungen. »Wir sind sehr stolz, dass uns Swisscom als seinen neuen Partner, der nunmehr rund 70 Prozent des Umsatzes mit unserer Plattform verarbeitet, ausgewählt hat«. Der IT-Dienstleister Newcon liefert die komplette IKT-Palette – von der Unternehmensberatung bis hin zur Serviceintegration.

Im Fokus der Lösung für die Swisscom ist eine sogenannte »OSS/BSS Integration«. In den Altsystemen war es schwierig, neue Produkte und Dienstleistungen einzuführen. Zudem waren in zunehmendem Maße hohe Investitionen in teure Hardware nötig, um den steigenden Datenverkehr zu bewältigen. Im Rahmen der implementierten Lösung wird nun eine Einkommenssicherung (Revenue Assurance) ermöglicht, um das Risiko von Verlusten aufgrund von Abweichungen im OSS (technisches Netzwerk) und BSS (unterschiedliche Abrechnungssysteme) zu minimieren respektive auszuschließen. Auch ist nun die Einführungszeit von neuen Tarifen beschleunigt worden. Auch bei der Swisscom ist die Konvergenz von Festnetz und mobil derzeit das bestimmende Thema in der Neuaufstellung der Abrechnungssysteme, die im Hintergrund laufen.

Info: www.newcon.at

➤ LAWSON

Ohne Programmierung

Mit einem neuen »Mashup Designer« können nun Kunden des Business-Software-Herstellers Lawson eigene Anwendungen aus vielfältigen Datenquellen, Bildschirmansichten und Business-Intelligence-Reports erstellen. Der Mashup Designer ermöglicht es einzelnen Nutzern, ihre Mini-Anwendungen ohne Programmierung selbst zu gestalten. Der Zugang zu dem neuen Tool erfolgt über die Lawson Smart Office-Umge-

bung. Lawson Mashup Designer ist für Lawsons »M3 Enterprise Management System« und seit Mai auch für das »S3 Enterprise Management System« verfügbar. Durch die Zusammenführung von Informationen in einer einzigen, vom Nutzer geschaffenen Anwendung bietet der Mashup Designer Unterstützung bei der Vereinfachung vieler Geschäftsprozesse und individueller Aufgaben und hilft so den Anwendern dabei, noch effektiver und effizienter in ihren spezifischen Rollen zu agieren.

Info: www.lawson.com



Newcon-Boss Gerald Haidl gewinnt nun Großkunden Swisscom.

➤ INVOICETRACK

Papierlos

Großunternehmen haben Berge an Lieferantenrechnungen zu verarbeiten. Invoicetrack ist auf die vollständige Automatisierung dieser Rechnungsprozesse spezialisiert und stellt maßgeschneiderte Pakete zur Verfügung. »Mit Invoicetrack setzen wir der Zettelwirtschaft und dem kostspieligen Ausdruck von Rechnungen ein Ende«, verspricht Markus Hübl. Jüngster Kunde ist SCA, ein Global-Player für Hygieneartikel mit Marken wie Tempo und Zewa.