

eCity – Anlaufstelle für Informationstechnologien

Ein Haus voller Antworten

Auf den Lösungsansatz, der hinter der Einrichtung des eCity-Hauses in Wülfrath steht, dürften gerade Mittelständler gewartet haben. Denn das moderne Info-Center versteht sich als Kompetenzzentrum für alle Fragen rund um moderne Informationstechnologien.

Unser Leben wird immer EDV-lastiger“, sagt Thomas Rößler und steckt den PDA zurück in die Tasche. Der Gründer des Instituts zur Anwendung von automatischen Datenverarbeitungsgeräten (IAAD) ist gelernter Biologe, begnadeter IT-Experte und Puls- und Ideengeber der eCity. Seiner Vision folgend, wird in dem vollvernetzten Gebäude nahezu alles möglich gemacht, was die EDV nach dem aktuellsten Stand der Dinge hergibt. „Dieses Haus ist ein Kompetenzzentrum ohne Fokussierung auf ein Spezialthema“, verspricht Rößler. Keine Anfrage werde hier nach einem festen Muster beantwortet. So unterschiedlich wie die Herausforderungen, die in der eCity einfließen, so verschieden seien auch die Lösungen.

Immer die richtigen Ansprechpartner

Auch bei kleineren Anfragen gilt der feste Grundsatz: Wer sich an die eCity wendet, wird mit seinem EDV-Problem nicht alleingelassen. Zu den Kunden, die sich davon bereits überzeugen konnten, gehören kleine und große Mittelständler, Konzerne, verschiedene Gemeinden und öffentliche Einrichtungen wie Schulen und Verbände. In keinem Fall wurde ein Anfrager mit der Floskel „nicht zuständig“ abge-

speist. Vielmehr sind die Mitarbeiterinnen im eCity-Callcenter darauf vorbereitet, freundlich und kompetent zu erfragen, wo der EDV-Schuh drückt. Auf Basis dieses First-Level-Supports können die Anfragen fachspezifisch an die angeschlossenen IT-Firmen IAAD und software.visionen weitergeleitet werden.

An dieser Stelle übernehmen qualifizierte Fachleute die Betreuung des Kunden, um sein Problem mit Kreativität und Begeisterung für die Arbeit zu lösen. „Sehr häufig möchten Firmen, die sich mit uns in Verbindung setzen, ihre IT-basierten Arbeitsprozesse schneller, effizienter, sicherer gestalten“, erzählt Thomas Rößler. Zu Anschauungszwecken können bei solchen Anfragen verschiedenste Netzwerk-Umgebungen im eCity-Haus simuliert werden. Zudem gehen die EDV-Profis aber auch in die Unternehmen, um sich vor Ort ein Bild zu machen. Solch unverbindliche Kontakte sind für Thomas Rößler eine Grundvoraussetzung für individuelle Beratungsleistungen.

Lernen in der eCity

Zu einem vielbesuchten Treffpunkt sind die hellen und technisch hochwertig ausgestatteten Schulungsräume der eCity geworden: Und auch

im Fortbildungsbereich sind die Macher ihrer Linie treu geblieben. „Wir stellen uns den unterschiedlichsten Herausforderungen“, erzählt Thomas Rößler mit einem Lächeln. So werden hier Anfänger auf ihren ersten Schritten ins Computerzeitalter begleitet oder die Mitarbeiter eines Produktionsbetriebes mit hochkomplexen CAD-Programmen vertraut gemacht.

In fast allen Fällen versucht das Team des Biologen Thomas Rößler dabei die Teilnehmer auf eine Entdeckungsreise zu schicken, auf der sie eigenständig die Vorzüge eines neuen Programms kennen lernen können. Dabei ist man natürlich keineswegs auf die eigenen Räume festgelegt, sondern schult bei Bedarf auch direkt bei den Firmen, um deren Mitarbeiter exakt in die jeweilige EDV-Landschaft einzuarbeiten. Mit besonderem Engagement widmet man sich im eCity-Haus der Lehrerfortbildung. „Wenn es um Computer geht, haben Pädagogen eine hohe Hemmschwelle, weil sie die Fragen ihrer Schüler fürchten“, sagt Rößler. Für diese Zielgruppe wurde ein eigenständiges Kursangebot aufgebaut, daß vom Ansatz her keine Vergleiche zu scheuen braucht. Das Ergebnis spricht Bände: Inzwischen kennen Lehrer aus ganz NRW den Weg zum eCity-Haus in Wülfrath. ▲

eCity IT-Leistungszentrum
Düsseler Straße 26, 42489 Wülfrath
Tel.: 02058/78 80 30
Fax: 02058/7 15 92
Freecall: 0800/8 44 84 84
eCity@iaad.com

software.visionen gmbh

Die drei Wege zum Ziel

Wer vor der Entscheidung steht, für sein Unternehmen eine neue Software-Lösung anzuschaffen, landet immer an der gleichen Kreuzung. An dieser Stelle angekommen, ist die Gefahr groß, sich von verführerischen Wegweisern in die falsche Richtung locken zu lassen.

Doch welcher Pfad ist richtig? Kommt man mit einer Standard-Software ans Ziel, kann ein bestehendes Programm angepaßt werden, oder braucht man eine individuelle Lösung? Wer an der Kreuzung steht, braucht einen unabhängigen Führer. Jemanden, der die Standards kennt, ohne sich ihnen mit Haut und Haar verschrieben zu haben. Oft in Anspruch genommen werden in diesem Zusammenhang die Experten um Michael Stumpf und Thomas Rößler, die Geschäftsführer der software.visionen gmbh aus Wülfrath.

Herr Stumpf, welche Unternehmen nutzen Ihre Richtungsempfehlungen?

Michael Stumpf: Grundsätzlich sind wir mit Begeisterung für jeden Kunden da. Neben einer Vielzahl mittelständischer Firmen gehören auch Konzerne wie zum Beispiel die ARAG Rechtsschutzversicherung aus Düsseldorf zu unseren Stammkunden. Sie alle können sich auf unsere unabhängigen Analysen verlassen, auf deren Basis wir den Prozeß einer Softwareumstellung erfolgreich einleiten können.

Michael Stumpf

Ist die Option des dritten Weges, also die individuelle Entwicklung von Software, auch für

mittelständische Unternehmen empfehlenswert?

Thomas Rößler: Richtig ist, daß man immer dort, wo Standard-Programme sich bewährt haben, darauf zurückgreift. Das geht schneller und ist günstiger. In anderen Fällen können Standards mit relativ überschaubarem Einsatz angepaßt oder erweitert werden, was ebenfalls zu akzeptablen Lösungen führt.

Doch im rauen Wettbewerb haben sich viele Mittelständler gerade mit ganz eigenen Geschäftsmodellen am Markt profilieren können. Und da gibt es Herausforderungen, die mit standardisierten Software-Modulen nicht befriedigt werden können. Ein Beispiel: Wir haben für die Vertriebsgesellschaft Behr aus Wülfrath eine Software entwickelt, die zum einen den gesamten Import und Vertrieb sowie das Rechnungswesen in einem Arbeitsgang koordiniert und dazu noch mit der Schnittstelle EDIFACT die Voraussetzung erfüllt, die der Großkunde METRO fordert. Das Ergebnis unserer Arbeit ist ein nahezu verdoppelter Umsatz innerhalb von drei Jahren bei gleichem Personal.

Bei solchem Effizienzgewinn rechnen sich die Kosten für ein individuell geschriebenes Programm wahrscheinlich sehr schnell, oder?

Rößler: Ganz richtig. Ich möchte an dieser Stelle ganz deutlich sagen, daß eine so kunden-nahe Beratung, wie wir sie bieten, vom Preis her nicht mit einem fertigen Paket zu vergleichen ist. Wichtig ist für uns daher immer, daß wir an den erbrachten Ergebnissen gemessen werden. Wir liefern Software, die das Unternehmen mittel- und langfristig wirklich weiterbringt. Da wir da Standards einsetzen, wo

sie sinnvoll sind und zusätzlich eigene Entwicklungen liefern, wenn wir dadurch deutliche Verbesserungen erreichen können, sind unsere Kunden kostentechnisch eigentlich immer auf der sicheren Seite.

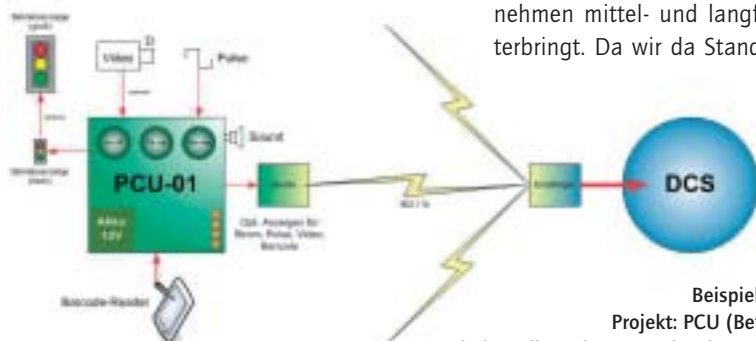


Thomas Rößler

Wo sehen Sie heute die größten Schwierigkeiten im IT-Bereich für Mittelständler?

Stumpf: Wenn es darum geht, das tatsächlich Machbare umzusetzen und neue Wege zu beschreiten, sind vor allem Familienbetriebe vorsichtig. Hier werben wir mit unseren Referenzen für einen Vertrauensvorschuß, denn in vielen Fällen sind die Optimierungschancen enorm. Da wir bei software.visionen alle Vollblut-Techniker und keine Verkäufer sind, kann sich der zukunftsorientierte Unternehmer darauf verlassen, daß wir, wenn wir ihm zu Veränderungen raten, einen meßbaren Mehrwert garantieren.

Im Team offerieren wir unseren Kunden einen Rundum-Service von der Beratung bis zur Installation und Schulung, die ihm viele Irrwege erspart. Auch da gibt es belegbare Beispiele: Beim Umzug des Wülfrather Rathauses in bislang anders genutzte Räumlichkeiten mußten wir in sehr kurzer Zeit eine unkonventionelle Lösung finden, weil bei den Vorplanungen nicht bedacht worden war, daß die Schreibtische der Mitarbeiter einen Anschluß an Strom, Telefon und Netzwerk brauchen. Wir haben als IT-Partner der Stadt eine Anschlußsäule konstruiert, die nicht nur praktisch, sondern auch so ansprechend ist, daß sie jetzt bereits von anderen Kunden bestellt wurde. ▲



Beispiel bei der Stamo GmbH
Projekt: PCU (Betriebsdatenerfassung)
Schnittstelle: Pulse Control Unit zu Data Collecting Server

software.visionen gmbh
Düsseler Straße 26, 42489 Wülfrath
Tel.: 02058/78 80 30, Fax: 02058/7 15 92
Freecall: 0800/8 44 84 84
info@software-visionen.net