

Ausgabe 4-2006

- Seite 1
PxTourenmanagement, Fahrzeug- & Baustellen-Logistik
Ortung und Navigation
- Seite 2
SharePoint Services als unternehmensweite Plattform
Die richtige Management Architektur zählt
- Seite 3
Freigabe Laborsoftware für TL Gestein und TL Asphalt-StB
Business-Objects Integration in WDV32 und ProKuSys
- Seite 4
Halten Sie Ihre Kunden- & Vertriebsaktivitäten im Blick
- Seite 5
PRAXIS eröffnet das Business-Intelligence-Center NRW
- Seite 6
Noch bessere Vertriebsarbeit!
Was gibt's neues aus dem Hause Mesonic
- Seite 7
"Wir über uns"
PRAXIS ist auf der BAUMA 2007
- Seite 8
Wichtige Rechtsänderungen 2007 - Vorschau
Wußten Sie schon...
Veranstaltungskalender
Vorschau Ausgabe 01-2007

Impressum

Inhaber und Verleger
Hauptsitz in Deutschland
PRAXIS EDV-Betriebswirtschaft- und
Software-Entwicklung AG
Lange Straße 35
D 99869 Pferdingsleben/Gotha

fon 036258-566-0
fax 036258-566-40

info@praxis-edv.de
Www.praxis-edv.de
www.business-Intelligence-Center.de

PRAXISpreviews ist eine Produktion der
PRAXIS AG und erscheint viermal
jährlich.

Der Bezug ist kostenlos.

V.i.S.d.P. U.Wirth

Empfänger

PxTourenmanagement, Fahrzeug- und Baustellen-Logistik, Ortung und Navigation

Für Unternehmen der Transport- und Logistikbranche aber auch für den Bereich Disposition der verladenden Wirtschaft sowie für den Bereich technischer Aussendienst stellt PRAXIS eine weitere integrierte Weiterentwicklung ab den WDV32-Versionen 2007 vor.

Um realitätsnah zu Disponieren und gleichzeitig die Fahrzeugintegration mittels Fahrzeugdisplay und Telematik



sinnvoll einzusetzen, bedarf es speziell im LKW Nahverkehr einer kartenbasierenden grafischen Tourenplanung mit einer realitätsnahen und präzisen Fahrzeug-einsatzplanung. Dies oft schon Tage im voraus in einer hohen flexiblen Arbeitsweise.

Die Disposition visualisiert Aufträge, Touren und Fahrzeuge auf einer Karte und stellt das gesamte Dispositions-Workflow auf einem Bildschirm zur Verfügung. Die Oberfläche von PxTourenmanagement kann insgesamt auf bis zu drei Bildschirmen verteilt werden. Ein Bildschirm für die Darstellung von Aufträge-Tourenplanung-Dispoliste, ein zweiter Bildschirm für Kartenmaterial und Einsatzplanung und wenn gewünscht einen dritten Bildschirm zur Gesamtübersicht bei dem Einsatz von mehreren Disponenten in einer Zentraldisposition über mehrere Werke oder Standorte.

Selbstverständlich bietet die Software PxTourenmanagement die Möglichkeit einer intranetbasierten Informations-

schicht für Mitarbeiter, die z.B. in Auslieferungswerken auch Einblick in die geplante Disposition von Aufträgen

haben müssen. Gleichzeitig können Mitarbeiter an diesen Stellen Informationen durch Direkteingabe an die Zentraldisposition weitergeben.

Weiterhin bieten wir die vollständige Integration der Telematiklösung für das mobile Auftragsmanagement, einschließlich ab Januar 2007 eines integrierten Navigationssystems und Rückfahrkamera in den Fahrzeugen an. Damit ist die Übergabe der geplanten Touren direkt an das Fahrzeug, die Rückerfassung von Tourstatus und Informationsdaten bis zur Streckendokumentation verfügbar.

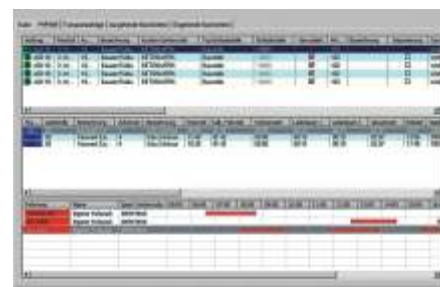
PxTourenmanager visualisiert dispo-sitionsrelevante Informationen übersichtlich in einer Karte.

Viele Ansichten in der Kartendarstellung sind dabei frei wählbar: Sie entscheiden, ob Aufträge, Touren, Fahrzeugpositionen oder Orte angezeigt werden, und können die Inhalte der Informationsfenster als

Durch Drag & Drop können Sie direkt in die Karte Aufträge zu Touren planen und diese einem Fahrzeug zuweisen. Ebenfalls sehen Sie die Statusmeldungen der Fahrzeuge und können auch Tourennachverfolgung durchführen.

Die integrierte Telematiklösung bietet die Möglichkeit, durch die Integration von Transpondererkennung und von Zündschlüsselüberwachung verschiedene Signalfolgen zu registrieren. Ebenfalls besteht die Möglichkeit, über ein Can-Bus Interface Daten vom Fahrzeugmanagement zu übernehmen und entsprechend über eine Fahrzeugmanagementauswertung zu analysieren.

Der Telematik-Standard bietet somit die
- Ortung und Überwachung der Fahrzeuge
- Statusinformationen bei Verspätung, bei Stau, bei Ankunft, bei Abfahrt, Erfassung der Ankunfts- und Abfahrtszeiten sowie Lade- bzw. Entladezeiten



- Vollständige Abwicklung von Aufträgen mit vollständiger Integration von Fahrzeugwaagen
- Kommunikation & Eventmanagement
- Nachträgliche Tourenverfolgung noch nach Monaten
- Navigationssystem direkt in Fahrzeug
Somit ist Routenplanung wenn gewünscht auch direkt aus der Disposition, Beachtung von Engpässen auf der Strasse, Höhen, Baustellenumfahrungen und Brückenbelastungen möglich. Ab der Version 2007 können Fahrzeiten, Ruhezeiten von Mitarbeitern mit geprüft und überwacht werden.

Das Kartenmaterial

Die Qualität eines Tourenmanagement- und Dispositionssystems hängt wesentlich vom Kartenmaterial ab. Deshalb legen wir besonders großen Wert auf laufende Aktualisierung und Verbesserung.

So finden PRAXIS-Produkte in sieben europäischen Ländern nahezu jede Straße und in vielen Städten sogar Hausnummern.

Selbstverständlich berücksichtigen PRAXIS-Produkte bei der Routenplanung Einbahnstraßen und Abbiegevorschriften. Ab 2007 werden sogenannte Trucker-Informationen mit zur Verfügung gestellt. Heute ist es schon möglich, die Karten von Falk im Bereich Trucker-Informationen mit einzubinden. Damit stehen umfangreiche Bibliotheken von Karteninformationen zur Verfügung.

Ebenfalls können sogenannte Korridore definiert werden. Fährt ein LKW in diesen Korridor ein, wird automatisch durch das Telematik- und Ortungssystem eine Information an den Disponenten übermittelt.

Redakteur: Uwe Wirth

PRAXIS eröffnet das

1. Business-Intelligence-Center in NRW

PRAXIS eröffnet noch im Dezember das erste Business-Intelligence-Center in Nordrhein Westfalen.

Ziel ist es, 2007 ein weiteres Zentrum in Thüringen - Sachsen zu eröffnen.

... Lesen Sie bitte weiter auf Seite 4

Freigabe von Laborsoftware für TL Gestein und TL Asphalt-StB ab Quartal 1 - 2007

Vor ca. 2 Jahren hat sich PRAXIS dazu entschlossen, ein eigenständiges und voll integriertes Laborprogramm für den Bereich TL Gestein und TL Asphalt zu entwickeln. Ein solches Produkt kann nicht alleine durch ein Softwarehaus entwickelt werden. Wir möchten uns auf diesem Wege bei all den Kunden bedanken, die mit ihrem KnowHow und auch mit ihren Ideen aus der täglichen Praxis dazu beigetragen haben, dass das Labor sehr praxisorientiert entwickelt wurde.

Im Juli 2006 ist die deutsche Fassung der DIN 13108-21 "Asphaltmischgut - Mischgutanforderungen nach DIN EN 13108-21" erschienen.

...Lesen Sie bitte weiter auf Seite 3

Die neue LaborSoftware von PRAXIS ist da.

Was das für Sie bedeutet? Ganz einfach: viele Vorteile. Denn durch die Möglichkeit der vollständigen Integration in die Branchensoftware WDV 32 entfallen Schnittstellen, die das tägliche Leben nicht gerade einfacher machen.

Vereinbaren Sie doch einfach einen Präsentationstermin.

Lesen Sie dazu unseren Fachartikel auf Seite 3

SharePoint Services - als unternehmensweite Plattform und Informationssystem - Was steckt wirklich dahinter ?

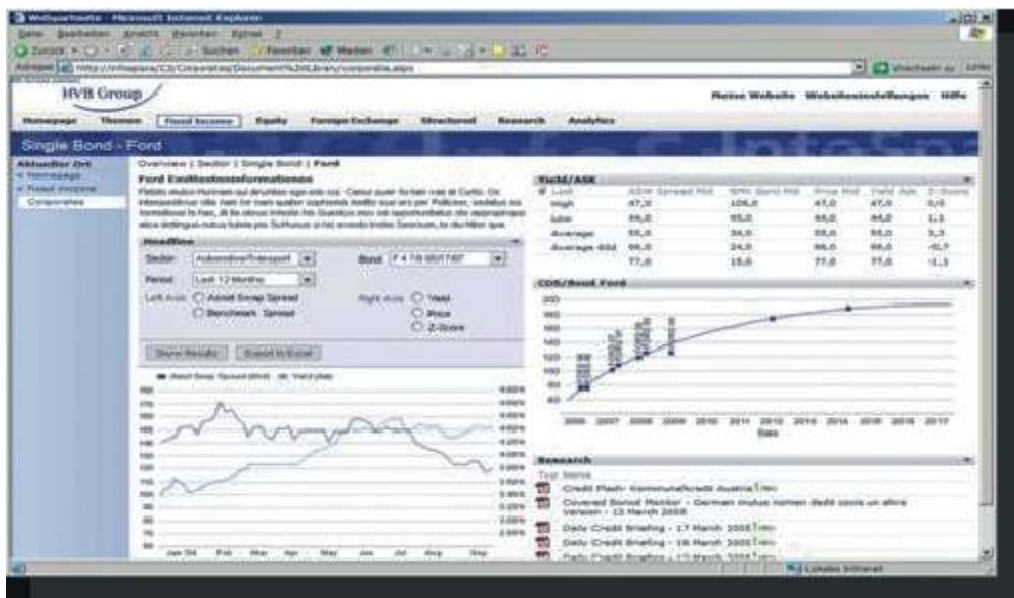


Das Produkt oder besser gesagt der Dienst SharePoint Services wird seit der Veröffentlichung von Windows 2003 Server den Kunden als Programmstruktur zur Verfügung gestellt. Wenn man vor 12 Monaten IT-Mitarbeiter nach diesem Dienst gefragt hat, dann bekam man große Fragezeichen als Rückmeldung. Microsoft wird oft kritisiert, da die

Der Dienst, das Programm SharePoint Services ist eine Hülse, die viele Möglichkeiten bietet, die aber täglich als Informationsplattform durch personelle Strukturen gefüttert und aktualisiert werden muss. Des Weiteren kann durch die Einbindung von ActiveDirectory Rechtezuweisungen in bestimmten Gruppen festgelegt und

auch nicht zielorientiert ausgerichtet. Ein Intranet über SharePoint Services ist keine statische, sondern eine dynamische Einrichtung. Eine große Bedeutung in SharePoint Services kommt der individuellen Anpassung firmenspezifischer Daten zu. Datenintegration über Werkzeuge wie Business Objects bildet die Grundlage um Informationsplattformen für Mitarbeiterzugriffe zu bauen und mit hohem Zeitnutzen in Unternehmensorganisationen einzubinden.

Wie verwandeln Sie gut Ideen in praktische Pläne, die in Ihr Budget passen? Mit der integrierten Performance Management-Lösung von Business Objects, eingebettet in eine SharePoint unternehmensweite Informationsplattform wird daraus Realität. Mit den Planungslösungen Dashboard Manager, Performance Manager und den analytischen Applikationen erhalten Sie einen optimalen Dreiklang - PRAXIS Beratung und Umsetzung, Performance Management und SharePoint Services.



Mitarbeiter und Strategie im Einklang!

Redakteur: Uwe Wirth

Die richtige Management Architektur zählt -

Geschäftsprozesse in unternehmensweiten Softwarelösungen

Sie sitzen als Geschäftsführer, als Betriebsleiter, als Bereichsleiter oder als Mitarbeiter an ihrem Arbeitsplatz und Sie haben immer mehr den Eindruck, dass die Informationen, die sie täglich erreichen einfach nicht mehr qualifiziert, oder noch schlechter, gar nicht mehr abgearbeitet werden können. Die Vorgänge bleiben liegen. Es kommt dazu, dass viele dieser Informationen für ihr eigentliches Umfeld unter Licht betrachtet einfach keinen Mehrwert für Sie besitzen.

tagtäglich mit den Fragen der Integration, der Vielfalt und der notwendigen Abarbeitung konfrontiert.

Organisation und der optimale Datenfluss sind die Aufgaben, die durch die Unternehmensführung in das Unternehmen hinein getragen werden müssen, um jeden Mitarbeiter, der im Organisationsablauf integriert ist so zu sensibilisieren, dass die Arbeiten entlang einer durchgängigen Datenstruktur effektiv bearbeitet werden.

In der Zwischenzeit geht dies ca. 90% aller Mitarbeiter in service- und kundenorientierten Unternehmen so.

Verschiedene Studien belegen zwischenzeitlich, dass die Informationsflut und auch die Informationsgeschwindigkeit die nächsten Jahre weiter zunehmen wird. Was ist das Ziel, diese auf uns täglich niedergehenden Informationen über Mail, über Handy, über Fax über die Tagespost so zu selektieren, dass die Informationen erfolgreich, sowohl gesundheitlich wie geschäftlich beherrschbar bleiben!

Jedem Einzelnen muss bewusst sein, dass er eine Schnittstelle in dem großen Getriebe des Unternehmens ist, die Schnittstelle zu seinen Kollegen aber auch die Schnittstelle zur EDV zur Datenbasis.

Diese Datenbasis sind die Informationen, die heute dokumentieren, welche Inhalte und Informationen zu Vorgängen jeglicher Art gesammelt wurden. Durch viele Insellösungen, sowohl organisatorisch wie auch EDV-gestützt und datentechnisch sind diese Schnittstellen permanent gestört.

Wir erinnern uns, warum hat sich die Informationsmenge in den letzten Jahrzehnten so enorm gesteigert? Ist unser Wissen in unserem täglichen Leben tatsächlich so explodiert? Sind die Vorschriften, die Richtlinien in den letzten Jahren tatsächlich verhältnismäßig überproportional gestiegen? Es sind einfach die Medien, die elektronischen Verbindungen, die es heute jedem erlauben, über einen Verteiler Informationen an jeden Ort ob über Kabel oder über Funk an jeden einzelnen zu schicken. Ist die Vorgehensweise Informationen zu erstellen, zu duplizieren und zu verteilen viel einfacher als noch vor 20 Jahren?

Ganz wichtig ist, dass die Schnittstellenbedienung die Menschen im Unternehmen machen und nicht die Technik die im Einsatz ist. Ebenso wichtig ist heute in jedem Unternehmen, dass die IT Struktur, die Datensammlung und das Arbeiten mit integrierter Technologie in die Unternehmensstrategie und auch in die Mitarbeiterausbildung mit aufgenommen wird. Nur so kann gewährleistet werden, dass die optimale Zusammenarbeit zwischen der Datenspeicherung und der Gesamtorganisation optimale Synergien entstehen.

Wir als Softwarehaus, welches in den Bereichen Markttransparenz, Kunden- und Terminmanagement, Vertriebsplanung und Vertriebsstrategien, Informationssysteme mit Integration, Internet, Mail, Geocodierung, Telematik sehr stark involviert ist und Softwareentwicklungen durchführt, sind

Unternehmen, die dies tagtäglich bewußt in der Gesamtorganisation leben, stellen nach ca. 6 Monate fest, das die Informationsflut abnimmt und man Informationen aus dem Datenspeicher EDV wie selbstverständlich hochqualifiziert suchen und verwenden kann.

Redakteur: Uwe Wirth

Lizenzpolitik sehr teuer ist und die Leistung, die dagegen geliefert wird, sehr gering ausfällt. Dies ist seit vielen Jahren nicht mehr der Fall.

eingrichtet werden. Dies kann heißen, dass nur der Geschäftsleitung Auswertungen als Management-Informationssystem zur Verfügung gestellt werden.

Spätestens seit Windows 2000 Server und Windows 2003 Server wurden Dienste und Programmleistungen von Microsoft mit ausgeliefert, die zwar bezahlt wurden, aber den Weg in die Organisation nie schafften. Denn leider ist es bei ca. 90% der Unternehmen nach wie vor so, dass das Betriebssystem nicht als Organisationsplattform verwendet wird, sondern als Bestand der gelieferten Hardware.

Dies kann heißen, das Anwesenheit, Krankheit oder Urlaub direkt jedem oder Bereichsbezogen freigeschaltet wird. PRAXIS liefert seit einiger Zeit in der SharePoint Umgebung einen Suchgenerator mit aus, so dass Volltext nach bestimmten Informationen, die der SharePoint Datenbank zur Verfügung stehen, gesucht werden kann.

Damit bleiben natürlich Dienste und Programme wie SharePoint Services einfach auf der Strecke.

Um den Informationsfluss in Unternehmen zu beschleunigen, gibt es durch SharePoint ein besseres Werkzeug als E-Mail Programme oder das Schwarze Brett.

Wir als PRAXIS haben SharePoint Services bereits vor ca. 3 Jahren in unsere Organisation eingeführt und damit die Möglichkeit geschaffen, in unseren Softwareprodukten WDV 32 und Prokusys SharePoint Services direkt einzubinden, und somit auf dieser Plattform zu integrieren. Damit können allen Anwendern, auch denen, die nicht mit unseren Produkten WDV 32 oder Prokusys arbeiten, Informationen zur Verfügung gestellt werden, die aus unterschiedlichen Datenquellen stammen.

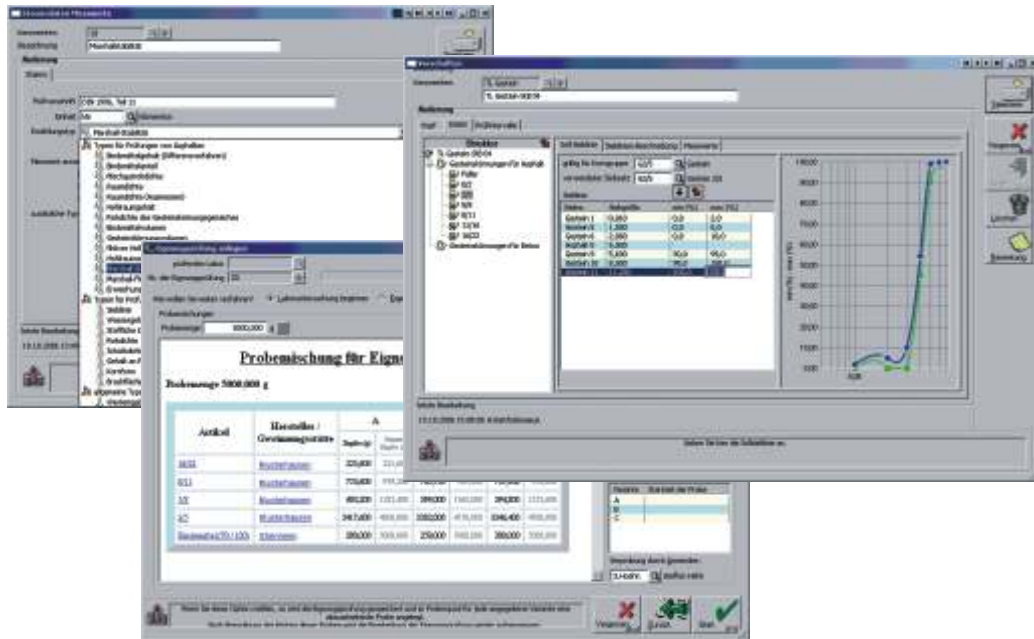
SharePoint Services ermöglicht den Aufbau eines eigenen Firmenportals als zentrales Informationsmedium für alle Mitarbeiter. Man könnte auch so sagen, was das Internet für die Welt bedeutet kann das Intranet für Ihr Unternehmen bedeuten. Es geht vor allem um die Datenhaltung im unternehmensweiten WEB.

SharePoint Services kann zu einer unternehmensweiten dynamischen Informationsplattform ausgebaut werden. Diese Plattform muss durch erfahrene Organisationsentwickler durchgeführt werden. Nur so können Unternehmensstrukturen auch in dieser Plattform gebaut werden.

Auch hier gilt es wie immer, je besser die Beratung, die Vorplanung, das Konzept in die Unternehmensstrategie integriert ist, um so besser können die Software-Ingenieure die Integration und die Anpassung durchführen. Ganz wichtig ist es, dass die Geschäftsleitung bei der Gesamtkonzeption mit am Tisch sitzt, und damit auch die Unternehmensstrategie im unternehmenseigenen Intranet eingebettet werden kann.

80% aller Mitarbeiter in einem Unternehmen kennen die Strategie des Unternehmens nicht und sind dadurch

Freigabe von Laborsoftware für TL Gestein und TL Asphalt-StB ab dem 1. Quartal 2007



Die Frage, "wie" ein Material herzustellen ist, oder die Feststellung bzw. Überwachung des (Roh-)Materials, ob es den gesetzlichen Vorschriften und den besonderen Anforderungen entspricht, nimmt immer mehr an existenzieller Bedeutung zu.

Nicht nur die steigenden Energiekosten bereiten den Herstellern Kopfzerbrechen, sondern den ausschreibenden Stellen mangelt es oftmals an Fach- und Sachkompetenz, so dass Leistungsverzeichnisse nur unzureichend definiert sind.

Daneben stellt in der Asphalt-Herstellung die Qualität und Beschaffenheit von Bitumen ein großes Problem dar. "Wenn wir heute bestellen, wissen wir oft nicht, was wir morgen angeliefert bekommen" - was bedeutet, dass die Rezeptur von heute schon morgen nicht mehr den Qualitätsansprüchen genügen kann.

Die Gewährleistungsfristen verlängern sich, die Auflagen werden härter und die Hersteller stehen unter dem ständigen Druck, alle gesetzlichen und spezifischen Anforderungen zu erfüllen.

Es gilt für die Herstellung also nicht nur eine Herausforderung zu meistern!

Aus diesen Anforderungen heraus ist das neue Modul WDVLabor entstanden. WDVLabor implementiert alle Vorgänge in einem Prüflabor, sowohl eines Asphaltmischguterstellers bzw. Verarbeiters in einem Steinbruch als auch in einem Sand- und Kies-Unternehmen.

In der derzeitigen Ausbaustufe sind Validierungs- und Prüfprozesse für Asphalt (Eignungsprüfung, Eigenüberwachung) und Gesteinskörnung (Eigenüberwachung) sowie die vollständige Integration in das Gesamtsystem WDV 32 implementiert. Basis sowohl für Eignungsprüfungen wie auch regelmäßige Eigenüberwachungen und Proben sind hinterlegte Vorschriften. Hier sind Materialeigenschaften, die aus

Normen (DIN bzw. EN) vorgegeben werden, hinterlegt. In der Norm wird Soll-Sieblinie, enthaltenes Binde- und Zusatzmittel, Versuchsablauf sowie die zulässigen Grenzwerte hinterlegt.

Über ein zentrales Arbeitsfenster für den Labormitarbeiter wird der Ablauf und die noch durchzuführenden offenen Proben je Mitarbeiter chronologisch aufgeführt. Abhängigkeiten werden berücksichtigt, ebenso wie einzelne Arbeitsschritte bzw. Proben an andere Mitarbeiter delegiert werden können.

Die **implementierte Kostenbetrachtung** unterstützt Sie aus finanztechnischer Sicht zur optimalen Zusammensetzung des Materials, so dass nicht nur die qualitativen Eigenschaften stimmen, sondern schlußendlich auch die Kalkulation.

Die Betrachtung der Produktionskosten schlägt sich vor allem in der Eignungsprüfung nieder. In einem Zusatzfenster wird während der Prüfung bei jeder Änderung kostenrelevanter Faktoren die aktuelle Preiskalkulation ausgewiesen. In diesem Fenster werden die Stoff- und Transportkosten der einzelnen Bestandteile gewichtet auf eine Tonne des Mischgutes angezeigt. Dabei wird nach Kosten für Körnung und Bindemittel unterschieden. Weiterhin werden die Gesamtkosten für eine Tonne Mischgut errechnet und angezeigt. Die ermittelten Kosten werden zur Eignungsprüfung abgespeichert, damit Kostenstatistiken (z. B. Kostenkurven anhand der Kornform) diese Daten auswerten können.

Die Anbindung an Ihre Waage, umfangreiche statistischen Auswertungen sowie die mögliche Integration in Ihre neue Business-Intelligence-Lösung runden das Leistungspaket ab.

Gehen Sie einfach auf die sichere Seite mit dem WDVLabor!

Redakteur: Beate Wirth

Business Objects Integration in den Produkten WDV 32 und Prokusys wird Januar 2007 durch die Entwicklungsabteilung aus dem Hause PRAXIS freigegeben



Seit März 2006 ist PRAXIS offizieller OEM Partner in dem Hause BusinessObjects. Nach nunmehr 6 Monaten Entwicklungszeit sind die mächtigen Werkzeuge, die Business Objects in den Bereichen Performance Management, Reporting, Dashboards, Planung und Budgetierung, Informationsinfrastrukturen, Abfrage- und Analysewerkzeuge in die Produkte WDV 32 und Prokusys als Business Intelligence Plattform integriert.

Mit dem Marktführer Business Objects ist PRAXIS eine Strategieplanung für die nächsten Jahre eingegangen. IDC (Analyze the Future) hat Business Objects zum Marktführer in den Worldwide Business Intelligence Tools gekürt.

Um die Kunden beim Einsatz ihrer Business Intelligence Anwendungen wirkungsvoll zu unterstützen, hält PRAXIS ab Januar 2007 ein komplettes Beratungs- und Implementierungspaket für Sie bereit.

Gerade dynamische Auswertungen bedürfen einer genauen Vorarbeit und Analyse. Ziel ist es, dass das Management- und Führungsinformationssystem alle vom Controlling aufbereiteten Informationen in einer gewohnten Umgebung wie dem Webbrowser zur Verfügung steht - immer aktuell und das jederzeit und an jedem Ort.

Business Intelligence geht alle Unternehmensbereiche an, die Geschäftsführung und das Controlling genauso wie die Lagerverwaltung.

Jeder Anwender hat seine ganz individuellen Kenntnisse und Fähigkeiten. Doch die Anforderungen sind gleich: er muss seinen Arbeitsbereich verstehen und Informationen effektiv nutzen.

Wir haben deshalb die vollständige Integration in die Produkte WDV 32 und Prokusys durchgeführt, um für unsere Kunden eine vollkommen integrierte Nutzerführung mit einer kompletten Palette von möglichen Business Intelligence Lösungen aus Unternehmenssicht aufbauen zu können. Die damit auf die Anforderungen des Kunden zugeschnittenen BI-Lösungen sorgen für den kompletten Überblick über das Unternehmen, seine Strategien und die erfolgsrelevanten Informationen.

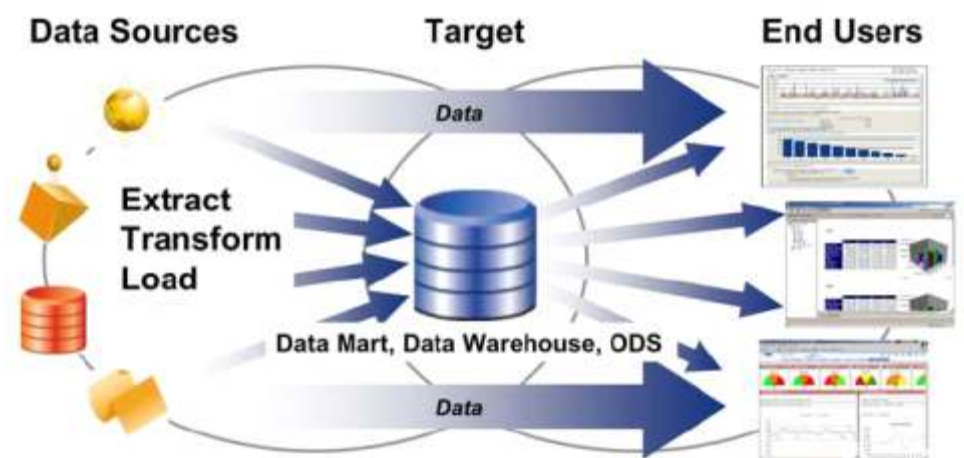
Aktionen auf Strategien ausrichten

Durch die Zuweisung von Unternehmenszielen an Anwender oder Anwendergruppen bringen unsere Performance Management Produkte Mitarbeiter und Aktionen mit der Strategie in Einklang. Nunmehr können Sie innerhalb einer Oberfläche allen Beteiligten die Strategie und Verantwortlichkeiten kommunizieren. Ebenso können Sie Ziele und Verantwortlichkeiten über die gesamte Organisation verteilen, intuitive Dashboards und Scorecards einsetzen und sogar Prognosen nutzen, um Maßnahmen lösgelöst vom Tagesgeschäft voranzutreiben.

Überwachen was wichtig ist

Wenn Sie mit den erfolgreichen Unternehmen mithalten wollen, müssen Sie Ihren Finger am Puls der Zeit haben. Mit Hilfe von regelbasierenden Alarmmeldungen können Sie unangenehme Überraschungen vermeiden bzw. effektiv gegensteuern. Die erstellten leistungsfähigen Analysen und integrierten Berichte ermöglichen Ihnen den entscheidenden Durchblick. Außerdem können Sie spüren, wie sich die Leistung von Einzelnen oder Teams im Verhältnis zu den gesetzten Zielen über einen Zeitraum entwickelt hat.

Redakteur: Uwe Wirth



Halten Sie Ihre Kunden & Vertriebsaktivitäten im Blick Genießen Sie Transparenz und Auswertbarkeit!

Wie soll das gehen? Bevor wir Ihnen darauf eine Antwort geben, zuvor etwas Allgemeines:..

Durch die verschiedensten Einflüsse auf dem Markt ist es kaum einem Unternehmen mehr möglich, sich allein mit seinen Produkten vom Wettbewerb zu differenzieren. Produktinnovation und Qualität auf der einen und niedrige Preise auf der anderen Seite sind längst keine ernsthaften Wettbewerbsvorteile mehr. Zudem erschweren die durch die verschiedensten Auflagen (TL Gestein/TL Asphalt-StB) geforderten Produkteigenschaften dem Kunden die Differenzierung. Das Produkt als Hauptverkaufsargument wirkt somit in vielen Fällen längst nicht mehr. Wie Sie uns aus Ihren Erfahrungen sicherlich Recht geben können, kommt es bei langfristigen Kundenbeziehungen letztendlich immer auf Vertrauen und allgemeine Zufriedenheit an.

Folglich müssen Unternehmen sich immer mehr darauf konzentrieren, die Impulse von Kunden genau festzuhalten, wieder aufzubereiten und sie dann personalisiert wieder an den Kunden zurückzutragen. Denn die Akquisition eines Neukunden ist nicht nur sehr mühsam, sondern zudem auch um ein Vielfaches teurer als die Pflege und Bindung von Bestandskunden. Dies ist einer der wesentlichen Gründe für die zunehmende Bedeutung des so genannten Kundenbeziehungsmanagement oder auch gerne kurz als CRM genannt (Customer Relationship Management).

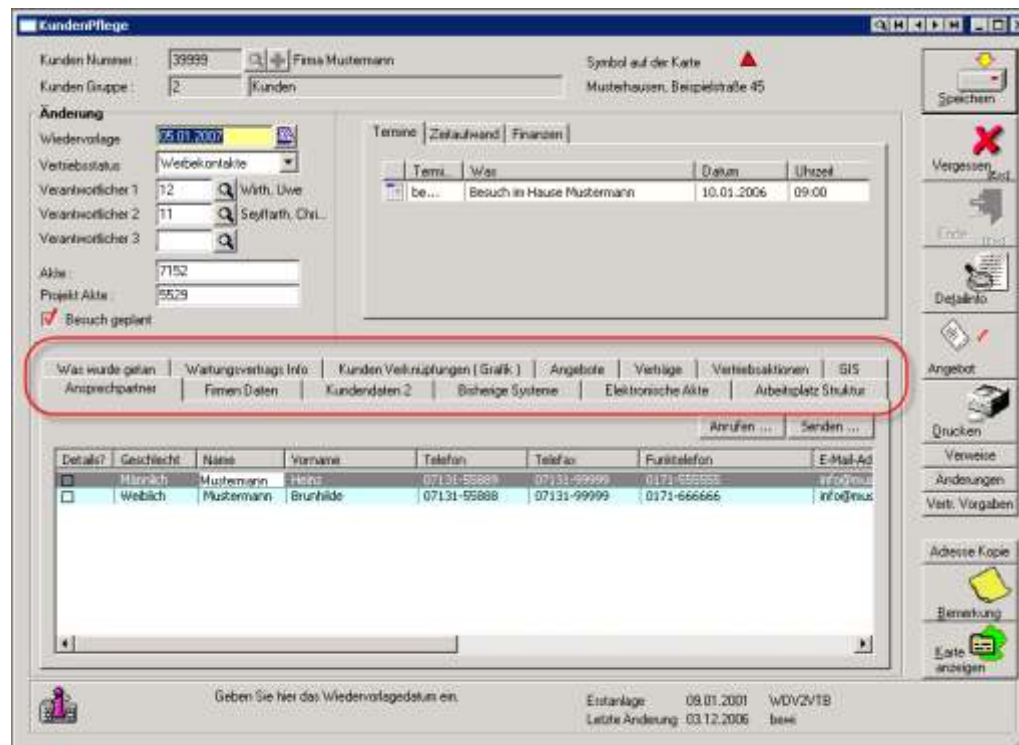
Wie können wir Sie dabei unterstützen? Die Lösung ist ganz einfach:

WIR, die Firma PRAXIS AG, gehören zu den wenigen Branchen-Software-Herstellern, die ein eigenes Modul, mit dem Namen Vertriebsunterstützung, zur Abbildung von Kundenbeziehungen anbieten können.

Frühzeitig wurde im Hause PRAXIS AG durch eigene Aktivitäten im Vertrieb und in der Betreuung erkannt, dass Informationen in einer Zentraldatenbank allen Mitarbeitern zugänglich gemacht werden müssen. Mit diesem Werkzeug, stehen Ihnen zur erfolgreichen und kostenorientierten Durchführung von Marketingaktivitäten, zur Gewinnung von Neukunden wie auch zur Pflege von Bestandskunden eine Vielzahl von verschiedenen Optionen zur Verfügung.

Die Basis hierfür ist eine umfangreiche Adressdatenverwaltung der Kontaktdaten Ihrer Kunden, Interessenten, Lieferanten & Geschäftspartnern. Neben der Neuanlage bietet Ihnen auch das komfortable Importwerkzeug für externe Adressen weiteren Spielraum. Alle getätigten Kontakte, ob Telefon, Brief, Angebot, Auftrag, Besuch, E-Mail, Werbeschreiben etc., stehen auf Wunsch

jedem Mitarbeiter in allen Modulen klar strukturiert zur Verfügung. Durch die vollständige Integration Ihrer Telefonanlage besteht zudem die Möglichkeit, sofort bei Anruf die Vertriebsakte des Kunden auf dem Bildschirm zur Verfügung zu stellen. Dieser gibt Ihnen dann direkt einen Einblick auf die zur Verfügung stehenden Daten.



Ein kleiner Auszug Ihrer Möglichkeiten:

- Informationen zur Umsatz- und Artikelstatistik,
- Integriertes Kalender- und Wiedervorlagensystem,
- bisherige Preisvereinbarungen,
- Jahresumsatzwerte mit Mehrjahresvergleich,
- Schriftwechsel,
- Vertriebsinformationen,
- Baustelleninformationen,
- Letzter Umsatz, Umsatz und Abnahme im laufenden Geschäftsjahr,
- Umsatzentwicklung gesamt und pro Einheit im Mehrjahres-Vergleich,
- Vertriebscode Einteilung und Selektion,
- Ereignisse bei dem Kunden, "Was wurde getan?"
- Vertriebs- und Gesprächsnotizen,
- Preisgestaltung, Baustellen, Jahresvereinbarungen,
- Baustellenfortschritt,
- Mailaktionen (Integration von Outlook & MS Office),
- Integriertes Dokumenten-Management-System, "Elektronische Akte"

- Integrierter frei definierbarer Abfragedesigner mit Statistik und List- Funktionen,
- Branchenzugehörigkeit und Selektion des Vertriebsstatus,
- verantwortlicher Mitarbeiter,
- Angebots- und Auftragsübersicht,

Zum einen hat die Zettelwirtschaft nun endlich auch bei Ihnen ein Ende, aber noch viel wesentlich wichtiger als dies ist, dass sämtliche Informationen über den Kunden, wirklich jedem Ihrer Mitarbeiter und Kollegen zugänglich gemacht werden! Denn bislang ist ein wesentlicher Faktor für Ihren Unternehmenserfolg, das Wissen Ihrer Mitarbeiter auf und in vielen Köpfen verteilt. Nur da nützt es nun mal nichts, wenn dieses Wissen mir nicht immer oder schlimmsten Falls überhaupt nicht mehr zur Verfügung steht.

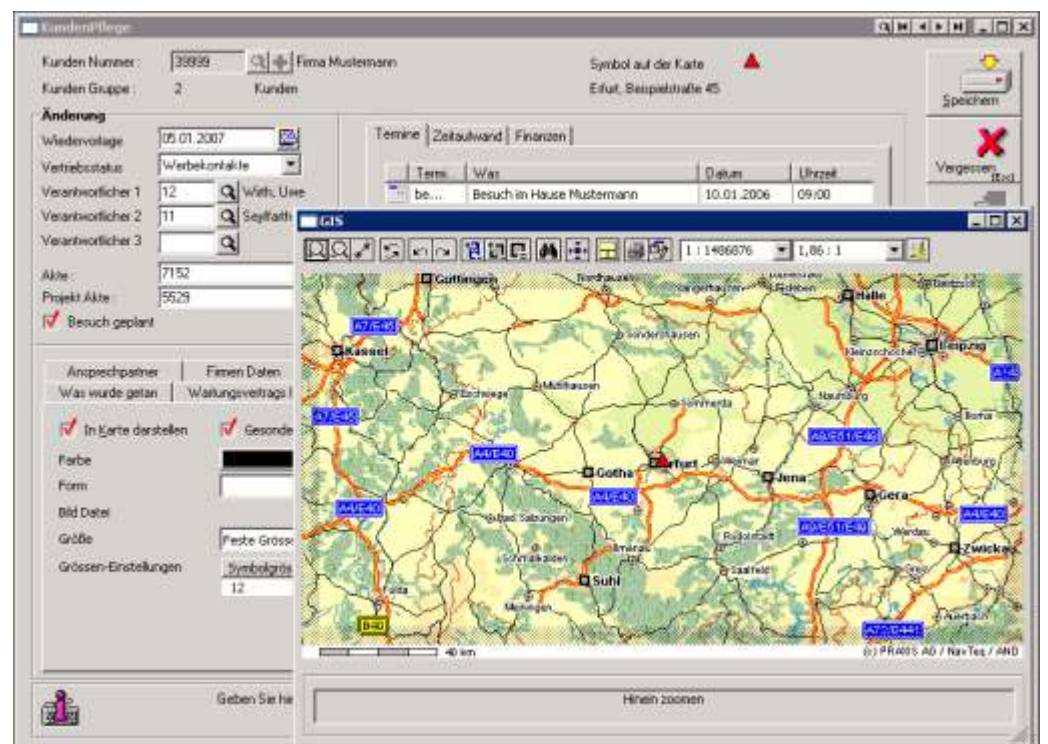
Denn wir ALLE kennen und fürchten folgende Situation: ein Kunde/Interessent ruft in Ihrem Unternehmen an und der für ihn sonst zuständige Vertriebsmitarbeiter ist nicht verfügbar, aber dennoch verlangt der Kunde eine für ihn sehr wichtige Information. Was nun? Sie kennen diesen Kunden nicht und haben auch keine weiteren Hintergrundinformationen! Die Folge, Sie notieren sein Anliegen und versuchen es im Laufe des Tages zu klären, allerdings nützt das in dieser Situation Ihrem Interessenten nicht wirklich viel, denn er bekommt keine direkte Antwort auf seine Frage!

Wäre es nicht hier revolutionär, wenn Sie, obwohl Sie noch nie mit ihm gesprochen oder nur wenig über die genaue Situation wissen, schnellstmöglich auf eine Informationsquelle zugreifen, die Ihnen Ihre Fragen und somit auch die Fragen des Kunden beantworten kann?

Neugierig geworden? Dann kontaktieren Sie uns, wir stehen Ihnen gerne mit unserem Know-How zur Verfügung oder lesen mehr dazu mehr in der nächsten Ausgabe der PRAXISpreviews!

Redakteur : Thomas Grimm

Und was bedeutet dies für Ihr Unternehmen?



PRAXIS eröffnet das Business-Intelligence-Center NRW!

... Ein weiterer Schritt in die Zukunft für Ihren Unternehmenserfolg

Im Nord-Westen unserer Republik eröffnet in diesen Tagen das erste Business-Intelligence-Center Deutschlands!

Die Analyse der Geschäftsprozesse schafft Transparenz auf ganzer Linie. Die Optimierung des Unternehmenswachstums kann aber nur gelingen, wenn die richtigen Informationen im richtigen Moment auf Ihrem Tisch landen.

Business Intelligence ist in diesem Zusammenhang das Schlagwort. Mit unserer Business Intelligence-Lösung **atos** bieten wir Ihnen diese Funktionalität und erweitern unser Leistungsspektrum für Ihren Unternehmenserfolg auf Basis von langjährigem, konzentrierten Know-How aus Markt und Branche, gebündelt mit dem bewährten Service der PRAXIS AG.

Im Mittelpunkt unserer Unternehmensentwicklung steht das Engagement für unsere Kunden. Die Nähe und ein hervorragender Service sind die Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Mit der Eröffnung einer Niederlassung im Münsterland hat die Firma PRAXIS Betriebswirtschaft- und Software-Entwicklung AG vor über einem Jahr einen weiteren Meilenstein für dieses Ziel gelegt. Bisher konzentriert sich unsere Bestrebungen in Nordrhein-Westfalen (NRW) auf die Betreuung und den Vertrieb. Mit Stolz verkünden wir Ihnen heute, dass mit der Eröffnung des Business-Intelligence-Centers NRW ein weiterer Schritt zur Optimierung Ihres Unternehmenserfolgs getan ist.

Diesen Service gewährleisten wir unseren Kunden, indem wir Kernkompetenzen kombinieren. In Zusammenarbeit mit der Firma ARGE hellweg data (ahd) aus Werl hat die PRAXIS AG einen Verbund geschaffen, der das Wissen von Branchenspezialisten und Softwareentwicklern mit dem Wissen von Systemtechnologen verbindet. Im Business-Intelligence-Center NRW konzentriert sich das Beste unserer Unternehmen. Erst die Bündelung dieser Fähigkeiten garantiert Ihnen die optimale Integration von Management Informations Systemen (MIS) und der Business

Intelligence Lösung **atos** in Ihr Unternehmen.

Unsere Business Intelligence Lösung heißt: **analytisch, taktisch, operativ und strategisch** über Ihre Bedürfnisse nachdenken. Wir bieten Ihnen kein Produkt, gemeinsam schaffen wir ein Programm - eine Lösung für Ihr Unternehmen.

Unser Team steht Ihnen in unserer Geschäftsstelle Nordrhein-Westfalen für alle Fragen zur Verfügung. Im Bereich des Inside Sales Managements ist für uns Frau Annette Filipiak tätig. Sie berät unsere Kunden und stellt Ihnen alle wichtigen Informationen zur Verfügung. Mit Thomas Grimm haben wir einen erfahrenen Product & Application Manager an Bord. Mit ihm gemeinsam können Sie die Anforderungen Ihres Unternehmens ermitteln und ein Programm erstellen, das auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens zugeschnitten ist.

Ein Unternehmen führen, heißt Entscheidungen treffen. Versucht man dabei strategisch zu planen, ist die umfassende Kenntnis der Unternehmensperformance eine Voraussetzung. Oftmals werden diese Zahlen in verschiedenen Excel-Tabellen eingepflegt und stehen erst nach umfangreicher Aufbereitung zur Überprüfung bereit. Diese Zeit raubenden Prozesse laufen selten automatisiert ab. Eine umständliche Informationsrecherche ist dagegen die Regel. In der Folge ist Ihr Unternehmen im Moment der Analyse schon einen Schritt weiter. Sie benötigen Transparenz in Echtzeit und einen einheitlichen Blick auf die Leistungsfähigkeit der einzelnen Abteilungen, um die feinen Stellschrauben Ihrer Unternehmensentwicklung gezielt anzuheben zu können. Unsere Lösung heißt **atos** und bietet Ihnen diesen Überblick auf jeder Unternehmensstufe.

Zwischen der Unternehmensführung und der Basis, die in direktem Kontakt mit dem Kunden steht, agieren häufig sehr verschiedene Technologien. Daten werden in heterogenen Systemen gepflegt und ein einheitlicher Datenaustausch ist meist nicht möglich.



Die Herausforderung liegt in der Bereitstellung der richtigen Informationen zur richtigen Zeit. Mit Hilfe der Business Intelligence-Lösung bestimmen Sie, welche Informationen auf Ihrem Tisch landen. Sie sind in der Lage, Unternehmensberichte in Echtzeit auf Ihrem Desktop abzubilden und können sich mit Hilfe von grafischen Oberflächen einen schnellen, aber umfassenden Überblick verschaffen. Lassen Sie Ihre Daten fließen!

Dabei ist Business Intelligence nicht allein für die Unternehmensführung interessant. In jeder Instanz erleichtert die passgenaue Informationsanalyse den Arbeitsablauf und deckt den Bedarf an den benötigten Stellen auf. Gearbeitet wird dabei auf den zuverlässigen webbasierten Plattformen, den Oberflächen für das Reporting, mit Analyse- und Abfragetools und der Funktion des Performance Managements. Diese Oberflächen werden den Anwendern in personalisierter Form angeboten. Scorecards und Dashboards ermöglichen Ihnen die Analyse auf einen Blick und mit der integrierten Alarmfunktion sind Sie sofort auf dem neuesten Stand. Mit diesen Werkzeugen erreichen Sie Ihre Ziele rechtzeitig. Sie können mit Hilfe einfacher, aber umfassend gestalteter Informationen, Entscheidungen in Einklang mit den Unternehmensstrategien bringen und optimieren so das Verhältnis von Nutzen und Aufwand.

Mit Hilfe von Business Objects XI ist es möglich, die Funktionalität dieses Programms in beinahe jede Infrastruktur einzugliedern. Die Grundlage ist dafür eine lesbare SQL-Datenbank, aus der mit Hilfe des Data Integrators alle Informationen gelesen werden, die Sie zur weiteren Analyse benötigen. Mit den verschiedenen Business Objects-Tools erreichen Sie auf jeder Stufe eine höhere Funktionalität. Im Bereich von Abfrage und Analyse können Sie mit den Werkzeugen OLAP-, Web-, und Desktop-Intelligence gezielte Fragen zum Trend Ihres Unternehmenskurses stellen. Mit den Reporting-Werkzeugen Crystal

Reports und Business Objects Enterprise erreichen Sie ein durchgängiges Berichtslayout und außerdem steht Ihnen die interaktive Navigation durch die Informationen Ihres Unternehmens zur Verfügung. Mit dieser Funktion sind Sie in der Lage, Ihre Berichte automatisch in beinahe jeder beliebigen Anwendung Ihres Alltags zu empfangen (Outlook, Excel, u.ä.). Auf der obersten Ebene steigern Sie die Leistungsfähigkeit Ihres Unternehmens mit dem Dashboard Manager und dem Performance Manager. In grafischen Oberflächen haben Sie alle relevanten Prozesse auf einen Blick parat und können gezielter am Kurs Ihres Unternehmens feilen.

Die Firma PRAXIS hat sich in den letzten 17 Jahren im Bereich der Software-Lösungen einen Namen gemacht. Wir sind OEM-Partner der Firma Business Objects für die Produkte Crystal Reports, Crystal Xcelsius, Business Objects Enterprise, OLAP-Intelligence, Data Integrator sowie Dashboard- und Performancemanagement. Integrierte Lösungen werden von uns unter Microsoft Visual C++ und Microsoft .net entwickelt. In unserem Haus gehen Entwicklung und Betreuung der Projekte Hand in Hand. Am Ende entstehen für Sie maßgeschneiderte Unternehmenslösungen, die auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind.

Langjährige Erfahrung, hochqualifizierte Mitarbeiter und fundierte Branchenkenntnisse bilden gemeinsam mit gebündeltem Netzwerk- & IT-Know-How ein professionelles Kompetenzspektrum.

Dieses hochintegrierte Spektrum wird nun erweitert um die Kenntnisse des Netzwerk- und IT-Systemspezialisten ahd, Werl. Die Firma ahd ist seit 19 Jahren erfolgreich in ihrer Branche tätig und ist Spezialist auf dem Gebiet von Microsoft SharePoint Services und SharePoint Portal Server. Gemeinsam bieten wir ein Leistungspaket, das in der Branche seines Gleichen sucht.

Kontakt: Business-Intelligence-Center NRW, Marktstraße 16, 48683 Ahaus
Web: <http://www.business-intelligence-center.de>
Seite 5

Bild unten:
Annette Filipiak
Inside Sales Management



Bild oben:
Thomas Grimm
Product- & Applicationmanager



Noch bessere Vertriebsarbeit !

Optimierung der Tourenplanung durch den Einsatz von geocodierten Vertriebsdaten

Denkt man an Prozess-Optimierung so werden einem selbst zu allererst die Bereiche Produktion und auch der Bereich Service vor dem inneren Auge erscheinen.

Durch die Anwendung von Kennzahlen jedweder Form auf diese Bereiche ist die Erstellung von Bewertungskriterien relativ einfach, wonach die Stärken und die Schwächen eines Systems aufgedeckt werden können. Die Firmen-Bereiche Vertrieb und Verwaltung waren in der Vergangenheit, aufgrund von fehlenden „harten“ Fakten meist aus diesen Betrachtungen ausgeschlossen. Einen nicht unwesentlichen Aufwandsblock des Vertriebs im Projektgeschäft sind die Vor-Ort-Besuche bei Interessenten. In der Praxis sieht das heutzutage meist wie folgt aus:

- es wird ein Termin mit einem bestimmten Interessenten an einem bestimmten Ort vereinbart;
- sinnvollerweise wird versucht, diesem Termin noch weitere Termine in der Nähe vor- bzw. nachzulagern;
- nun hängt dies zumeist an einer Person, in welcher Art und mit welcher Effizienz versucht wird, diese weiteren Termine zu finden.

Eine sinnvolle Möglichkeit, diese Tätigkeit optimierend zu unterstützen, stellt die

Integration der geocodierten Vertriebsinformationen in eine, speziell auf die Bedürfnisse von Außendienstmitarbeitern angepassten Tourenplanung dar. Ausgangspunkt stellt hier, wie zuvor beschrieben, ein fester Termin dar. Ziel ist es wieder, diesen Termin mit weiteren, zusätzlichen Terminen zu „umbauen“, so dass der eingesetzte Fahrtweg und die eingesetzte Fahrzeit so effektiv wie möglich genutzt werden.



Über eine geographische Umkreis- oder Korridorsuche können, die sich in der Nähe zu einem Termin befindlichen Interessenten ermittelt werden. Über eine weitergehende, nutzerbezogene und frei definierbare eingebettete Abfrage wird eine Filterfunktionalität nach allen relevanten Informationen der Vertriebsunterstützung zu Verfügung gestellt.

So können die möglichen Besuchsobjekte

gezielt selektiert werden. Beispielsweise nach dem zuständigen, verantwortlichen Vertriebsmitarbeiter, nach Branche, Vertriebscodes, Wiedervorgelagedatum, Ansprechpartner sowie deren Detail-Codierungen und vor allem nach der Besuchsvormerkung „Besuch geplant“.

Die Tourenplanung ermittelt anhand der Selektionskriterien schon während der Eingabe ein Ergebnissatz an Kontakten, der dem systematischen Telefonieren durch den Vertrieb als Basis dient. Diese Menge an Kontakten wird parallel mit den ihnen zugeordneten Symbolen in einer Karte dargestellt.

Durch die Übernahme eines Interessenten in die Tourenplanung wird automatisch auch der Kalender der betreffenden Person aktualisiert, d.h. alle tourenrelevanten Termine erscheinen automatisch in der Tourenplanung, et vice

versa (und umgekehrt).

Durch die Kenntnis der geographischen Lage der Kontakte ist die Tourenplanung ebenfalls in der Lage, die anfallenden Fahrzeiten und im Umkehrschluss auch die für Kundenbesuche verbleibenden Zeiträume zu berechnen. Auf diese Art kann bei Konflikten schon frühzeitig interveniert und evtl. noch der eine oder andere Termin ein wenig verschoben werden. Bei gepflegtem Hotelstamm ist das System dann auch in der Lage, das zu einem Termin nächstgelegene Hotel zu ermitteln.

Das Modul „Vertreter Tourenplanung“ stellt so ein weiteres Puzzleteilchen zum Gesamtpaket Vertrieboptimierung und Controlling der Firma PRAXIS AG dar.

Redakteur: Jens-Uwe Wirth



Datum	Uhrzeit	Ort	Person	Objekt	Objekttyp
22.11.2006	09:00	Frankfurt	W. Wirth	W. Wirth	W. Wirth
22.11.2006	10:00	Frankfurt	W. Wirth	W. Wirth	W. Wirth
22.11.2006	11:00	Frankfurt	W. Wirth	W. Wirth	W. Wirth
22.11.2006	12:00	Frankfurt	W. Wirth	W. Wirth	W. Wirth
22.11.2006	13:00	Frankfurt	W. Wirth	W. Wirth	W. Wirth
22.11.2006	14:00	Frankfurt	W. Wirth	W. Wirth	W. Wirth
22.11.2006	15:00	Frankfurt	W. Wirth	W. Wirth	W. Wirth
22.11.2006	16:00	Frankfurt	W. Wirth	W. Wirth	W. Wirth
22.11.2006	17:00	Frankfurt	W. Wirth	W. Wirth	W. Wirth
22.11.2006	18:00	Frankfurt	W. Wirth	W. Wirth	W. Wirth

Was gibt's Neues aus dem Hause Mesonic ?

Neues Modul WinLine HR für mehr Effizienz im Personalwesen

Die Personalabteilungen sind von einem hohen Administrationsaufwand betroffen. Denn in den meisten Unternehmen werden regelmäßig anfallende Vorgänge wie Urlaubsanträge, Beantragungen von Geschäftsreisen, Seminaranmeldungen, Krankmeldungen etc. noch in Papierform vorgenommen.

WINLine HR macht Schluss mit Papierbergen in Ihrer Personalabteilung!

Mit WINLine HR Human Resources können diese und weitere Vorgänge zukünftig elektronisch via Intranet oder Internet bearbeitet und an die Personalabteilung übermittelt werden. So lassen sich erhebliche Zeit- und Kostensenkungseffekte erzielen, das Arbeiten in der Personalabteilung wird effizienter.

WINLine HR ist ein neues Modul von MESONIC, das ergänzend zu WINLine LOHN eingesetzt werden kann. Beide Programme sind vollständig ineinander integriert. In erster Linie werden die vier Aufgabenbereiche Personalmanagement, Bewerbermanagement, Seminarmanagement und Abwesenheitsmanagement abgedeckt.

Mit Hilfe von WINLine HR können die Mitarbeiter im Unternehmen in Zukunft ihre Anträge elektronisch stellen.

Diese werden anschließend automatisch zur Bearbeitung an die dafür vorgesehenen Stellen weitergeleitet.

Die Rückmeldung an den Antragsteller erfolgt dann ebenfalls automatisch auf elektronischem Weg. Auch die Personalabteilung wird auf diese Art und Weise über genehmigte Anträge informiert und kann diese umgehend weiter verarbeiten.

So fällt weniger Papier an und die Arbeitswege werden deutlich kürzer und effizienter.

Diese einzelnen Geschäftsprozesse, die in WINLine HR abgebildet werden, werden mit Hilfe von Workflows gestaltet, die sich von Unternehmen zu Unternehmen unterscheiden und daher individuell angepasst, bearbeitet und neu erstellt werden können.

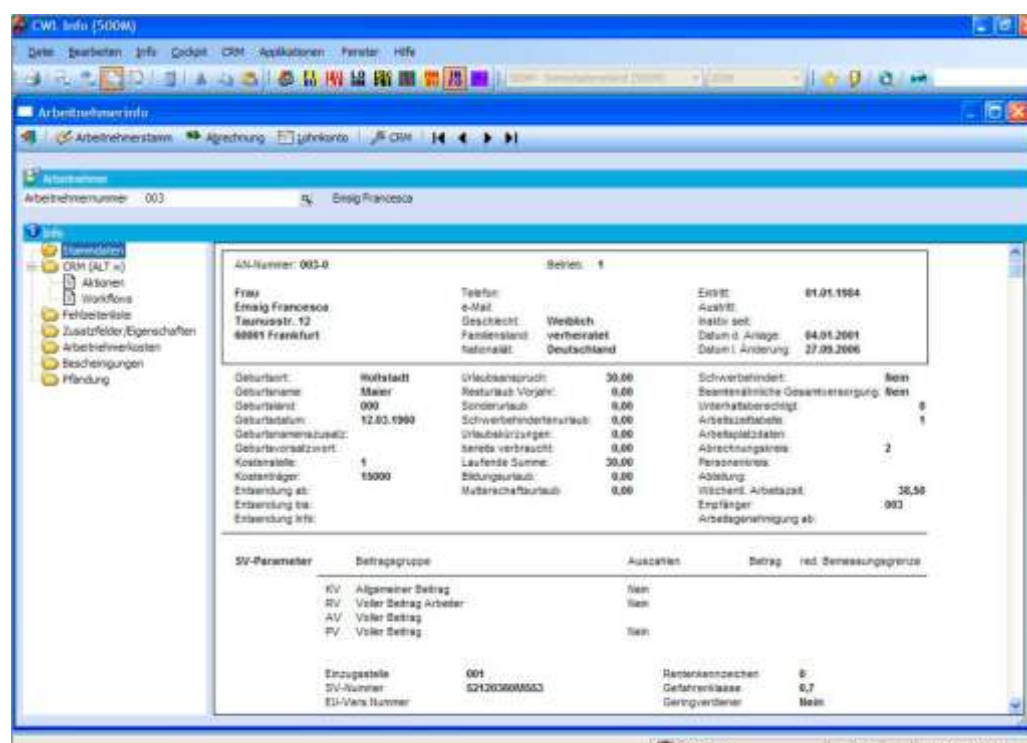
Auch die Arbeitnehmerinfo von WINLine HR stellt für die Personalabteilung eine enorme Arbeitserleichterung dar.

Dort werden die wichtigsten Informationen zu dem jeweiligen Arbeitnehmer auf einen Blick angezeigt: z.B:

- Stammdaten,
- Urlaubsinformationen,
- Anträge,
- Fehlzeiten,
- Bescheinigungen,
- Pfändungen
- und Mitarbeiterkosten.

Je nach Bedarf kann der Anwender mit Hilfe des Listgenerators in WINLine HR diverse Auswertungen erstellen.

Quelle: Mesonic Software GmbH



“Wir über uns” - PRAXIS stellt sich vor Heute: aus der Entwicklungsabteilung

Hallo, mein Name ist Simon Scheler. Ich bin seit 1997 bei der Firma PRAXIS AG als Programmierer tätig. Nach anfänglicher Arbeit am Programm WDV32 begann ich mit der Programmierung der Grundlagen der WDV32. Aus dieser Arbeit ging auch die heute in allen PRAXIS-Produkten verwendete Grundlagenprogrammierung PraxisShared hervor. Ich bin auch heute noch in der Programmierung tätig und kümmere mich hauptsächlich um die Kernmodule der WDV32, insbesondere Lieferscheinerfassung, Faktura und Stammdaten. Außerdem werden von mir die Module mannlose Waage, Radlader, Containererfassung, Werksabrechnung, StraCon und das Labormodul, sowie die Schnittstellenprogrammierung im Bereich Datenabgleich betreut. Für mich ist es immer eine willkommene Herausforderung, mich mit neuen Bereichen in der Programmierung selbst wie auch im Kennenlernen neuer Bereiche in den Geschäftsprozessen unserer Kunden auseinanderzusetzen. Mein persönliches Ziel in meiner Arbeit ist, möglichst umfassende, kundennahe und ergonomische Applikationen zu erstellen, wobei ich auch in vielen Bereichen auf die Optik der Programme achte.



Hallo, mein Name ist Dirk Howe. Seit 2000 bin ich bei der Firma PRAXIS AG als Softwareentwickler beschäftigt. Anfangs habe ich überwiegend Internet-Applikationen entwickelt. Heute liegen die Schwerpunkte meiner Tätigkeit hauptsächlich in der Weiterentwicklung und Pflege der WDV32, von AuGe - unserem Ausschreibungs-Portal und der Prokusys. Dabei entwickle ich insbesondere Geografische Informationssysteme, Module für Ausschreibungen, Mitbewerber, Recycling, Vertriebssteuerung und natürlich

nach Kundenanforderung. Damit nicht an den Anforderungen unserer Kunden "vorbei entwickelt" wird, ist es für mich als Entwickler besonders wichtig den Kunden mit am Entwicklungsprozess zu beteiligen. Somit können z.B. Herausforderungen, die uns oftmals erst während der Entwicklung bekannt werden, schnell und unbürokratisch gelöst werden. Unser gemeinsames Ziel ist der Erfolg der entwickelten Software. Die Arbeit bei der PRAXIS AG bereitet mir sehr viel Freude, da sie kreativ, abwechslungsreich und immer wieder eine Herausforderung ist. Das Umfeld mit einer tollen Mannschaft und einem Betriebsklima, das von gegenseitiger Hilfsbereitschaft geprägt ist, runden das ganze noch ab.



Hallo, ich bin Lars-Uwe Heise und freue mich, zu den am längsten bei der Firma PRAXIS beschäftigten Mitarbeitern zu gehören. Meine Tätigkeit habe ich ursprünglich als Vertriebs-Mitarbeiter im Hause PRAXIS begonnen. Zwischenzeitlich bin ich ebenfalls in der Entwicklungsabteilung und arbeite hier vorrangig an den Produkten WDV32 und Prokusys. Ein besonderer Schwerpunkt meiner Arbeit ist die Entwicklung von Kommunikationslösungen und mobilen

Anwendungen. So steht beispielsweise der PxTourenmanager und die Disposition in meinem Entwicklungsbereich und unter meiner Pflege. Die Arbeit an der Basisprogrammierung ist jedoch gleichfalls Teil meines Aufgabenbereiches. Tägliche Herausforderung für mich ist es, unter Verwendung aktuellster Technologien die gewünschten Arbeitsabläufe und Prozesse in die Software so zu implementieren, dass die Anforderungen und Wünsche unserer Anwender übertroffen werden.

Mein Ziel ist dabei, möglichst optimal und einfach handhabbare Abläufe bei einer hohen Stabilität der Anwendung und höchstem Benutzerkomfort zu erarbeiten.



Die größte Messe der Welt - und PRAXIS ist wieder dabei !

Top-Aussichten auf der Weltmesse Nummer eins der Bau- und Bergbauindustrie: Die bauma wird auch 2007 neue Rekorde markieren. Mit mehr Ausstellern und Innovationen, mehr Internationalität, mehr Synergien.

- 3.000 Aussteller aus 48 Staaten
- 540.000 m² Ausstellungsfläche: damit die größte Messe der Welt
- Optimale Synergien, thematische Verknüpfung mit Mining-Angebot
- Höchste Internationalität dank weltweiter Partnerschaftskonzepte: 2007 die Region Arabische Halbinsel

➤ und PRAXIS ist dabei !

Nach 3 Jahren Wartezeit ist es endlich wieder soweit, die bauma findet vom 23.-29. April 2007 auf dem Gelände der Neuen Messe München statt. Wir haben die letzten 3 Jahre gut genutzt, um unsere Produkte und Applikationen zu erweitern, zu verbessern und neue Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln.

Ganz nach dem Motto:

“PRAXIS steht im Mittelpunkt erfolgreicher Funktionen - erfolgreiche Funktionen basieren auf Prozesssicherem Hintergrund”

präsentiert PRAXIS in Halle 7 Stand 209 auf 25 m² Neuheiten, Innovationen und selbstverständlich auch die klassische WDV32 für die Branchenbereiche Steine & Erden, Kies & Sand, Transportbeton, Baustoffrecycling, Entsorgungsfachbetriebe, Containervermietung.

Außerdem zeigen wir Ihnen, wie das Dokumentenmanagement-System mit integrierter Archivierung in Verbindung mit der Steueraußenprüfung nach den Richtlinien der GDPdU stehen kann, sowie welchen Mehrwert die Produktionsstandortkarte im Zusammenhang mit der Mitbewerberdarstellung und dem AuGe-Portal für Ihr Unternehmen darstellen kann.

Alle Radladerfahrer sind selbstverständlich ebenfalls herzlich eingeladen, sich das XR4309-System als mobiles Wägeterminal anzuschauen.

PRAXIS setzt auch im nächsten Jahr den Focus ganz besonders auf erfolgreiche Funktionen und Prozesssicherheit in allen Bereichen Ihres Unternehmens, weil nur damit höchstmögliche Sicherheit und maximale Produktivität erreicht werden kann.

Klare und eindeutige Strukturen, funktionierende Schnittstellen, Kompetenzmanagement und optimale Organisationsentwicklung sind ebenso wichtig, wie Informationen genau an der

Stelle zu haben, wo sie benötigt werden. Erst dann sind die Voraussetzungen geschaffen, dass Sie wieder

“Zeit für das Wesentliche haben!”

Als besonderes Highlight werden wir an jedem Messetag um 11:00 Uhr eine große Lostrommel drehen und einen Gewinner ermitteln, der einen RoadRunner24, sowie die kostenfreie Nutzung für 1 Jahr erhält. Über die Spielregeln für die Teilnahme an dieser speziellen Messerverlosung werden wir im PRAXIS-previews Ausgabe 01-2007 detailliert informieren.

Redakteur: Beate Wirth

Ein großes Dankeschön

an dieser Stelle zum Jahreswechsel an alle unsere Anwender, die treu an unserer Seite stehen, über die vielen konstruktiven Diskussionen, die immer wieder neues Innovationspotential und neue Ideen bringen. Wir danken auch all denen, die Neuentwicklungen mit angestoßen haben, und die Entwicklungsphase letztlich bis zur Freigabe begleitet haben.

... Und manchmal auch für Ihre Geduld, wenn's mal etwas länger dauert.

Ebenfalls bedankt sich PRAXIS selbstverständlich bei Ihren Mitarbeitern, die allesamt mit viel Engagement und persönlichem Einsatz an der Entwicklung des letzten Jahres maßgeblich mitgewirkt haben

Die Geschäftsleitung



**Das Team der PRAXIS AG
Wünscht Ihnen und Ihren
Mitarbeitern**

**Frohe Weihnachten,
besinnliche
und erholsame
Feiertage
im Kreise
Ihrer Familie!**



Wichtige Rechtsänderungen 2007 - Vorschau

Aus dem Steueränderungsgesetz 2007:

- Arbeitszimmer werden ab 2007 nur dann noch steuerlich anerkannt, wenn sie im Mittelpunkt der gesamten beruflichen Tätigkeit stehen. Die Abzugsfähigkeit wird ansonsten nahezu komplett aufgehoben (§4 Abs. 5 Satz 1 EStG), denn selbst ein Lehrer unterrichtet hauptsächlich in der Schule - und nicht im Arbeitszimmer.
- nach aktuellen Änderungen des §4 Abs. 5a und §6 Abs. 1 Nr. 4 Satz 2 EStG sind ab 2007 bei Aufwendungen der Arbeitnehmer für die Wege zwischen Wohnung und Arbeitsstätte bzw. Unternehmer zwischen Wohnung und Betriebsstätten die ersten 20 km nicht mehr ansatzfähig. Eine ähnliche Verschärfung tritt auch bei Familienheimfahrten in Kraft (§9 Abs. 2 EStG).
- Nach §9 Abs. 2 EStG n.F.: Bleiben für Behinderte Vorrechte eingeräumt. Sie dürfen die tatsächlichen Kosten ansetzen.
- Generell sind Fahrtkosten zur Arbeit jetzt keine Werbungskosten mehr. Es gilt das sogenannte "Werkstorprinzip", d.h. die Strecke bis zum Werkstor ist Privatvergnügen der Arbeitnehmer bzw. Unternehmer. Die über 20 km Wegstrecke hinausgehende verbleibende abzugsfähige Wegstrecke kann nur noch "wie Werbungskosten" abgezogen werden.
- Aufwendungen für Dienstleistungen zur Betreuung eines zum Haushalt des Steuerpflichtigen gehörenden Kindes im Sinne des § 32 Abs. 1 EStG können bei behinderten Kindern nur noch bis zum 25. (und nicht mehr wie bisher bis zum 27.) Lebensjahr als Sonderausgaben anerkannt werden, §10 Nr. 8 EStG.
- Der Werbungskosten-Pauschbetrag bei Einkünften aus Kapitalvermögen ("Sparer-Freibetrag") sinkt bei Ledigen von bisher 1.370 Euro auf 750 Euro und bei Verheiratet von bisher 2.740 Euro auf dann 1.500 Euro pro Jahr (§20 Abs. 4 Satz 1 bis 3 EStG). Werden die bisher erteilten Freistellungsaufträge nicht vom Bankkunden angepaßt, so dürfen sie ab 2007 von der Bank nur noch nur zu 56,37% berücksichtigt werden.
- In §32a EStG wird eine zusätzliche Tarifformel eingefügt, die die Grenzsteuer für Ledige im Bereich zu versteuernder Einkünfte ab 250.000 Euro/Jahr und für Verheiratete ab 500.000 Euro pro Jahr von bisher 42% auf dann 45% anhebt ("Reichensteuer"). Ansonsten bleibt der Steuertarif unverändert.
- Der neuen §32c EStG regelt zugleich eine Tarifbegrenzung bei Gewinneinkünften, die die Steuererhöhung für Gutverdiener teilweise wieder kassiert. Eine entsprechende Änderung wird auch in §39b Abs. 2 Satz 8 EStG für gutverdienende Lohnsteuerzahler eingeführt.
- Kindergeld wird nur noch bis zum 25. (statt bisher bis zum 27.) Lebensjahr des Kindes gezahlt (§1 Abs. 2 Sazu 3 Bundeskindergeldgesetz).
- Die bisherigen Steuerbefreiungen für Bergmannsprämien auf Auslandszuschläge entfallen ersatzlos.
- Zuschläge für Nacht-, Sonn- und Feiertagsarbeit werden zwangssozialversicherungspflichtig ab einem Entgelt von 25 €/Stunde, bleiben aber steuerfrei (Arbeitsentgeltverordnung).

Quelle: Bundesgesetzblatt Jahrgang 2006 Teil I Nr.: 35, S. 1652 ff vom 24. Juli 2006
Für die Richtigkeit der Angaben übernehmen wir keine Gewähr.

meet & more Veranstaltungskalender PRAXIS AG - hier treffen Sie uns:

51. Beton Tage	13.02. bis 15.02.2007	Neu-Ulm
CEBIT	15.03. bis 21.03.2007	Hannover
Bauma 2007	23.04. bis 29.04.2007	München
Transport Logistik	12.06. Bis 15.06.2007	München
Weitere Termine werden kurzfristig auf unserer Internetseite veröffentlicht auf www.praxis-edv.de		

Lernen Sie uns persönlich kennen! Die Spezialisten aus dem Hause PRAXIS AG treffen Sie bei regionalen und überregionalen Messen, Fachtagungen und Verbandstreffen, bei PRAXIS-Events und individuellen Präsentationen. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Ihr Ansprechpartner:
Frau Ulrike Wirth

Wußten Sie schon...

Ab 2007 werden auch für PCs GEZ-Gebühren fällig

Man glaubt es kaum - aber es ist jetzt beschlossene Sache: Ab dem 01.01.2007 werden 5,52 Euro monatlich für internetfähige Computer und Handys fällig. Das haben die Ministerpräsidenten der Bundesländer entschieden. Für Sie als Unternehmer heißt das:

- Ab 2007 müssen Sie eine monatliche Pauschale in Höhe von 5,52 Euro für alle Radios, internetfähigen PCs und Handys Ihres Betriebs an die GEZ Zahlen.
- Ist Ihr Radio für Ihren Geschäftswagen oder Ihr betrieblich genutzter Fernseher bereits bei der GEZ angemeldet, dann entfällt die zusätzliche Gebühr für Ihre Unternehmens-PCs.
- Wenn Sie zu Hause arbeiten und für Ihren Haushalt bereits ein Empfangsgerät angemeldet haben, werden ebenfalls keine zusätzlichen Gebühren fällig.

Eine legale Möglichkeit, der GEZ-Gebühr zu entgehen, gibt es leider nicht. Auf Ihren Internet-Zugang verzichten können Sie auch nicht. Schließlich, müssen Sie u.a. Ihre Umsatzsteuer-Voranmeldungen per Internet an das Finanzamt übertragen.



Partnerschaften



Mesonik Software GmbH



Systemhaus Kooperation



Verband der Elektrotechnik Elektronik Informationstechnik e.V.



Business Objects Deutschland GmbH
Intelligence (BI)-Lösungen



Deutscher Asphaltverband DAV e.V.



Bundesverband Mineralische Rohstoffe e.v.



Unternehmerverband
Mineralische Baustoffe



Industrieverband Steine und Erden
Baden-Württemberg e.V.

PREVIEW

Themenauszug Ausgabe 01-2007:

- Asphaltmischwerksauslastung
- Vertrieb auf Erfolgskurs - Teil 2
- Qualität - die neue Generation
- Controlling = StraCon
- bauma 2007 - Vorbericht

Sie erhalten die nächste
PRAXISpreviews im März 2007