



Weil es wichtig ist.

IT-Lösungen für mittelständische Unternehmen

Flexibilität ist kein Vorteil. Sie ist Voraussetzung.

Moderne Softwarepakete sind an die Geschäftsprozesse der Anwender anpassbar. Angesichts der Geschwindigkeit, in denen sich Anforderungen ändern, stellt sich die Frage: reicht das? Wie schnell lässt sich eine Software anpassen? Wie weitgehend? Zu welchen Kosten?

Eine komplexe Lösung ist nur wartbar und erweiterbar, wenn der richtige Ansatz gewählt wurde. Erst durch Einsatz neuer Entwicklungs-Paradigmen in Verbindung mit modernen Techniken ergibt sich ein Produkt, das sowohl zukunftssicher ist als auch den aktuellen Anforderungen entspricht.

Die Softwaretechnik erlebt ganz aktuell einen Umbruch, der unter dem Schlagwort „service-oriented architecture“ (SOA) steht. Die Besinnung auf die Abbildung von Geschäftsprozessen gibt Unternehmensanwendungen eine völlig neue Schlagkraft.



Die Geschäftslogik kann auf diverse Systeme - und Softwarepakete - verteilt werden, sogar über Unternehmensgrenzen hinweg. Verschiedene Dienste (die verschiedene Einzelaufgaben abbilden) werden verknüpft und können miteinander interagieren. So können zum Beispiel Einkaufskonditionen verschiedener Anbieter automatisch angefragt und im Rahmen eines Workflows

Bestellungen an den besten Lieferanten abgesetzt werden.

Diese „Orchestration“ nimmt den Anwendern überflüssige Tätigkeiten ab und erlaubt ihnen, sich stärker als je zuvor auf die eigentlichen Aufgaben zu konzentrieren.

Software ermöglicht damit die aktive Modellierung eines Unternehmens und vollzieht sie nicht (nur) nach.

Der Wettbewerb hat zwei Ansätze hervorgebracht, dies alles in Software zu gießen. Zum einen gibt es mit Java eine etablierte Plattform, die auch in Großunternehmen seit langem in geschäftskritischen Bereichen eingesetzt wird und ihre Zuverlässigkeit unter Beweis gestellt hat.

Zum anderen gibt es mit .NET eine Alternative mit vergleichbarem Ansatz und vergleichbarer Funktionalität.

Das Schöne ist: sie können miteinander „reden“. Und: wir „sprechen“ beide.

Zufriedene Kunden sind harte Arbeit.

Stellen Sie sich eine Situation im Krankenhaus vor. Ein Mensch, der Ihnen nahesteht, wird operiert. Sie machen sich Sorgen. Hoffen, die Ärzte kennen sich aus. Sind ausgeschlafen. Geben sich Mühe. Sehen den Patienten so, wie Sie ihn sehen.

Oder eine Situation im Gerichtssaal. Sie wurden verklagt, auf eine enorme Summe. Sie machen sich Sorgen. Hoffen, Ihr Anwalt kennt sich aus. Ist ausgeschlafen. Gibt sich Mühe. Handelt so, als ob es um sein eigenes Geld ginge.

Gleichzeitig immer dieses unbestimmte Gefühl der Ohnmacht: was, wenn nicht?

- Support mit qualifizierten Mitarbeitern und Internet-Fernwartung
- Vor-Ort-Einsätze mit günstigen Anfahrtpauschalen
- Supportdatenbank je Kunde und Produkt für individuelle Fragestellungen

Schwer zu prüfen, ob da ein Meister oder ein Pfuscher am Werke ist.

Das ist nicht die Situation, in der Ihre Waschmaschine kaputt ist und einfach nicht schleudern will. Nicht das liegen gebliebene Auto auf der Ladefläche des Abschleppwagens. Es geht um etwas Wichtiges, und das ist nicht mal eben so ersetzbar. Wie Ihr Unternehmen.

Stellen Sie sich eine Situation in Ihrem Büro vor. Fünfzig Menschen sitzen herum vor schwarzen Bildschirmen, Sie mittendrin. Die Telefone klingeln. Sonst rührt sich nichts. An einem Rechner ist ein Softwaretechniker zugange, zwei weitere sind im Maschinenraum...

Wir kümmern uns darum, dass alles läuft. Wir kennen uns aus. Sind ausgeschlafen. Geben uns Mühe. Sehen Ihre IT so, wie Sie es tun. Handeln so, als ob es um unser eigenes Unternehmen ginge.



Kompetenz kann man behaupten. Oder nachweisen.

Um als Softwareanbieter ein Projekt erfolgreich durchführen zu können, sind Kompetenzen auf verschiedenen Gebieten erforderlich.

Zunächst einmal sollte man sich mit der „eigenen“ Software auskennen. Das klingt - angesichts der Komplexität heutiger Lösungen - trivialer als es ist. Wir haben unser Produkt-Portfolio sehr bewusst ausgewählt unter Berücksichtigung der Maßstäbe, die auch unsere Kunden anlegen. Technische Leistungsfähigkeit und Qualität. Partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dem Hersteller. Langfristige Perspektive und Investitionssicherheit.

So kommt es, dass wir unsere heute wichtigsten Lösungspartner seit Gründung unseres Unternehmens im Jahr 1997 kennen. Dann ist es erforderlich, auch die fachlichen Anforderungen der Anwender zu verstehen.

Dafür haben wir Teams, die sich speziell um die verschiedenen Bereiche kümmern. Im Rechnungswesen sind andere Begrifflichkeiten gefragt als in der Produktion. Unser Ziel ist es zudem, auf allen bearbeiteten Gebieten tagesaktuelles Wissen vorzuhalten.

So können wir unsere Kunden nicht nur auf der technischen Seite unterstützen son-

dern auch (und gerade) auf der fachlichen. Darauf bilden wir uns etwas ein.

Wenn der Kunde es wünscht, beraten wir auch bei Analyse und Optimierung von Geschäftsprozessen - mit Unterstützung durch entsprechende Software-Werkzeuge. Nicht zuletzt ist Kompetenz in Projektleitung und Kommunikation gefragt. Wer bereits einmal technische und fachliche Konzepte für ein größeres Projekt erstellt hat, weiß, dass es neben formalen Kriterien vor allem darauf ankommt, die Geschäftsprozesse ohne logische Brüche verstanden zu haben und darstellen zu können.

Und vor allem, dieses Konzept gemeinsam mit dem Kunden umsetzen zu können.

Außerdem kommt noch eine ganz andere Kompetenz dazu: das Projekt auf die finanziellen Möglichkeiten des Kunden zuschneiden zu können, ohne seine individuellen Anforderungen zu vernachlässigen.

einige Referenzen

- **Automotive Synchronization Center** (Logistik)
- **Clarenbachwerk Köln** (Pflege)
- **Bank von Essen** (Bankbranche)
- **M Plan** (Ingenieurdienstleister)
- **NEDAP Deutschland** (Anlagen)
- **Sihl Direct** (Papier)
- **Tsurumi (Europe)** (Pumpen)

Wir machen nicht alles. Aber was wir machen, machen wir gut.

Stabsabteilung/Verwaltung

Rechnungswesen (Finanzbuchhaltung, Anlagenbuchhaltung, Kostenrechnung), **operatives und strategisches Controlling** (Reporting, Planning).

Lohn- und Gehaltsbuchhaltung, Mitarbeiterverwaltung.

Personal-Zeitmanagement, **Projektmanagement**, Zutritts-Systeme.

Groupware, **Workflow**, **Wissensdatenbanken**, **Customer-Relationship-Management**, **Dokumentenmanagement-Systeme**.

Content-Management-Systeme und **Internet/Intranet-Portale**.

Dienstleister

Service-Management-Systeme

Alle unsere Lösungen...

- sind uneingeschränkt mehrbenutzerfähig und netzwerkbasierend
- haben bewährte Schnittstellen untereinander
- lassen sich leicht in Ihre IT-Infrastruktur integrieren.
- basieren auf relationalen Datenbanksystemen.

Unsere Lösungspartner

- nGroup GmbH & Co. KG
- Oracle
- Microsoft
- Syska GmbH
- Wolf & Jostmeyer
- Apache Foundation

Vertrieb, Beschaffung, Lager

ERP-Lösungen mit Modulen für Vertrieb, Beschaffung, Kommissionierung, Versand.

Barcode- und Wireless-Lösungen für die Lagerverwaltung.

Intrastat- und Zollverwaltung.

Integrierte **eCommerce-Lösungen**.

Fertigung

Lösungen zur **Produktionsplanung und -steuerung (PPS)** für Einzelfertiger, Variantenfertiger und Serienproduktion.

Grob- und Feinplanung mit Kapazitätsmanagement.

Betriebsdatenerfassung und **Maschinendatenerfassung** mit Barcodes, RFID oder Transponder.



Wir sind ein Softwareunternehmen mit Sitz in Düsseldorf, das sich auf den Vertrieb und die Entwicklung von Unternehmenssoftware konzentriert und diese Lösungen - beim Kunden oder als Internet-Dienst - installiert, anpasst und wartet.

Wir beraten unsere Kunden außerdem fachlich in den Bereichen Geschäftsprozessanalyse und -reorganisation sowie in Fragen des Controllings und der Finanz- und Lohn-/Gehaltsbuchhaltung.

Unsere Kunden sind mittelständische Unternehmen, typischerweise zwischen 5 und 500 Mitarbeitern aus Handel, Produktion und Dienstleistung sowie Einrichtungen der öffentlichen Verwaltung.



EXSO. business solutions GmbH · Sternstraße 9-11 · 40479 Düsseldorf
Telefon +49 (0) 211 6000 10-3 · Telefax +49 (0) 211 6000 10-40
www.exso.de · vertrieb@exso.de

Handelsregister Düsseldorf HR B 53838 · Geschäftsführer Thomas Sporbeck