

Update: Winware-Leistung jetzt in der neuen Version 8.1

Neues Update, neues Lizenzierungsmodell und attraktives ValuePack-Angebot

Mit der Version 8.1 ist ab sofort eine neue Produktgeneration der Winware-Leistungserfassung erhältlich. Neben vielen funktionalen Erweiterungen und Verbesserungen wurde mit dem Update gleichzeitig das Lizenzierungsmodell von Winware-Leistung angepasst. Sind Sie am Update interessiert? Und haben Sie bislang noch kein ValuePack? Dann sollten Sie unsere aktuelle ValuePack-Aktion beachten – gültig bis 30. April 2003!



Neuer Formulareditor und integrierte Sollzeiterfassung

Winware-Leistung hat als jüngstes Produkt im Softwaresortiment mit der Version 8.1 bereits eine erste komplette Überarbeitung erfahren und weist interessante funktionale Neuheiten auf. So wurde zum Beispiel der neue Winware-Formulareditor (basierend auf Crystal-Reports) in die Leistungserfassung integriert, um Auswertungen auf die unternehmensspezifischen Bedürfnisse ausrichten zu können. Das gesamte Zeitmanagement des Programmes verfügt nun über eine Ferien- und Sollzeitverwaltung mit den entsprechenden Auswertungen und Kontrollabfragen.

Mehr Kostentransparenz im Unternehmen

Im Bereich Kostenrechnung können jetzt erfasste Leistungen direkt auf Kostenstellen gebucht werden, wobei die Kostenstelle ein Projekt, eine Tätigkeit, einen Spesentyp oder einen Mitarbeiter umfassen kann. Für die notwendige Fibu-Buchung wird in diesem Zusammenhang automatisch eine Buchung pro Ertragskonto, Kostenstelle und MWST erstellt. Innerhalb einer Tarifabelle werden die entsprechenden internen Kostensätze übersichtlich verwaltet. Eine zweite Tarifabelle regelt die Stundenansätze pro Tätigkeit bzw. pro Mitarbeiter, z.B. Kostenansätze für Lehrlingsarbeiten, Senior Consulting usw.

Lesen Sie weiter auf Seite 2.

News & Highlights

Winware an der Computer

Lausanne: Seit Jahren ist Winware mit der ioware sa in der Westschweiz aktiv. Einmal mehr präsentiert die Düdinger Partnerfirma mit insgesamt fünf Vertriebspartnern der Romandie das Winware-Sortiment an der «Computer 2003» in Lausanne. **Mehr Infos Seite 3**



Winware und Microsoft – eine starke Partnerschaft:

Microsoft Lesen Sie im Interview mit Rolf Stirnemann, Microsoft AG alles über die Kooperation, über Windows 2003 und Office 2003 und welche gemeinsamen Aktionen dieses Jahr geplant sind. **Seite 4**

Winware und Wettbewerb: Gewinnen Sie eines von zwei Office XP Professional-Paketen im Wert von je Fr. 1'000.–. Alles zum Wettbewerb auf **Seite 5.**

Winware an der TOPsoft 2003:

TOPsoft 2003 14./15. April findet in Windisch die diesjährige «TOPsoft 2003», anerkannte Fachmesse für ERP- und Business-Software-Lösungen, statt. Winware ist an diesem IT-Anlass vertreten durch den Winware-Solution-Partner Artwin GmbH, Niederlenz. Öffnungszeiten: 10.00 bis 17.00 Uhr. Eintritt kostenlos.

Winware in der Praxis: Marzohl Graphics AG in Reinach ist nicht nur eine der führenden Schweizer Schriftenfabriken, sondern setzt seit geraumer Zeit auch auf die Softwareprogramme von Winware. **Seite 7**

what's up

Das Magazin für Winware-Kunden und -Anwender

Leistung Version 8.1 – seit kurzem erhältlich...

Fortsetzung von Seite 1

Zugehörige Tariftabelle	Einzelzeit	Einzelzeit	Monatszeit	Gesamtwert
Leitung	40.00	20.00	10.00	
Administrativ	80.00	80.00	10.00	
Personal	80.00	40.00	10.00	
Verkauf	20.00	80.00	10.00	
Abrechnung	80.00	80.00	10.00	
Wartung/Feld	150.00	120.00	10.00	
Feld	180.00	180.00	10.00	

Winware-Leistung bietet neu in der Version 8.1 eine Tariftabelle zur Verwaltung der Tarife und Kostenansätze pro Tätigkeit.

Schnittstellen in Winware-Leistung angepasst

Entsprechend den neuen Funktionen wurden auch die Schnittstellen zu den ergänzenden Winware-Programmen erweitert: Bei der Belegübergabe in Winware-Auftrag können Sie entscheiden, ob die zu verrechnende Leistung einem neuen oder bestehenden Beleg zugeordnet werden soll. Für die Fibu-Schnittstelle werden die dem Projekt hinterlegten Kostenstellen mit übergeben.

Neues Preis- und Lizenzierungsmodell

Ab der Version 8.1 gilt für Winware-Leistung auch ein neues Preismodell. Definierte sich bislang die Anzahl zu verwaltender Mitarbeiter durch die erworbene Lizenz, können Sie jetzt in jeder beliebigen Einplatz- oder Netzwerklicenz bis zu 999 Mitarbeiter erfassen und bearbeiten.

Achtung: ValuePack-Aktion bis 30. April 2003

Sie arbeiten bereits mit Winware-Leistung, sind am Update interessiert, haben allerdings keinen ValuePack-Vertrag? Dann nutzen Sie unsere aktuelle ValuePack-Aktion: Wenn Sie bis zum 30. April 2003 das ValuePack für Winware-Leistung abschliessen, erhalten Sie den Update gratis!

Jetzt bestellen und bares Geld sparen: Einfach Antwortkarte ausfüllen oder rufen Sie Ihren Winware-Vertriebspartner an!

Update-Preise für Winware-Leistung von Version 8.x auf 8.1

Standard (Einplatz): Fr. 298.–	Standard (3 User): Fr. 596.–
Gold (Einplatz): Fr. 398.–	Gold (3 User): Fr. 796.–
Platin (Einplatz): Fr. 998.–	Platin (3 User): Fr. 1'996.–

Standard (Zusatz plus 3 User): Fr. 298.–
Gold (Zusatz plus 3 User): Fr. 398.–
Platin (Zusatz plus 3 User): Fr. 998.–

Alle Preise verstehen sich exkl. MWST, ohne Value-Pack.

Editorial



Ja, sind denn jetzt alle in der Krise?

Liebe Kundinnen und Kunden

Der Frühling steht vor der Tür, die kalten, nassen und nebeltraurigen Wintertage gehören langsam der Vergangenheit an. Die Natur erwacht, das Leben verlagert sich wieder vermehrt ins Freie. Das hört sich doch ganz gut an, oder?

Doch wenn ich die aktuellen Schlagzeilen in den Zeitungen lese, dann habe ich manchmal den Eindruck, unser Land, unsere Wirtschaft und unser Unternehmertum stehen kurz vor dem Abgrund – ja sogar vor einem unüberwindbaren Abgrund. Da ist überall von Entlassungen die Rede, von unberechtigten Managerlöhnen, von Misswirtschaft. Kurz: Ich werde das Gefühl nicht los, alle sind in der Krise.

Zugegeben, wir erleben sicherlich zur Zeit nicht die fettesten Jahre, die wirtschaftliche Rezession hat uns fest im Griff. Die Zeiten für die Unternehmen sind härter geworden, doch ist denn jetzt gleich alles schlecht? Muss denn alles gleich umfassend hinterfragt werden? Befinden wir uns gar in einer Notsituation – wenn ich die medialen Berichterstattungen wörtlich nehme, dann kann ich nur zu diesem Fazit kommen.

Doch wenn ich mich andererseits umhöre und mit Unternehmen, Kunden und Partnern, insbesondere aus dem KMU-Segment, spreche, dann tönt das sehr häufig nicht nach totaler Krise. Ja, es ist schwieriger geworden, aber das hatten wir vor einigen Jahren auch schon. Und je höher bekanntlich die Erwartungen, desto grösser der relative Fall und die Enttäuschungen, auch wenn es – absolut betrachtet – gar nicht ganz sooo schlecht ist. Wer von 50% Rendite pro Jahr ausgeht, hat heute ein unlösbares Problem. Wer ein permanentes, gesundes Wachstum anstrebt, hat ein lösbares Problem.

Und nur am Rande bemerkt: Leben wir nicht immer noch in einem der reichsten Länder der Welt, ist unsere Produktivität im Vergleich zu anderen europäischen Staaten nicht weit über dem Durchschnitt? Ganz zu schweigen von der Arbeitslosenzahl, die immer noch tiefer ist als in vielen vergleichbaren Ländern. Es liegt mir fern, die Situation schönzureden, sie ist sicherlich ernst zu nehmen. Doch dauernd nur von Krise zu sprechen, und dabei all die Perlen unserer täglichen Wirtschaftstätigkeit, gerade im Bereich der KMU, einfach unbeachtet links liegen zu lassen, bringt uns auch nicht weiter.

Ich hoffe, dass Sie nicht kriseln, kriseln müssen oder bereits mitten in der Krise stecken und dem kommenden Frühling mit positiven Gedanken entgegenfiebern können.

Mit Grüssen

Roman Sutter
Key Account Manager

Tipps für Sie

what's up

Winware an der COMPUTER-EXPO '03 in Beaulieu-Lausanne



Am Dienstag, 29. April, ist es wieder so weit: das Beaulieu-Lausanne öffnet seine Pforten für die 23. COMPUTER-expo. Trotz der rückläufigen Besucherzahlen in den letzten Jahren gilt die Messe immer noch als führender Branchentreffpunkt der Romandie, und die Messe selbst positioniert sich klar als die «führende westschweizerische Messe für IT-Profis, Fachpersonen und Computer-Interessierte».

Winware ist – wie in den vergangenen Jahren auch – mit der Westschweizer Partnerfirma ioware sa vertreten. Das Düdinger Unternehmen ist verantwort-

lich für die französischsprachigen Produkte und den Vertrieb in der Romandie. Zu den Zielen an der Messe befragt, äussert sich Cédric Ducrest, Geschäftsleiter der ioware, zuversichtlich: «Wir wollen durch unsere Messepräsenz in erster Linie die Bekanntheit von Winware in der Westschweiz weiter steigern, neue Fachhändler dazu gewinnen und auch die Kunden für Winware begeistern. Dazu werden wir den Messeauftritt dieses Jahr sehr intensiv mit Inseraten in Fachzeitschriften, Mailings und Radiowerbung vorbereiten.» Um möglichst viele Kunden betreu-

en zu können, ist ioware mit insgesamt fünf Vertriebspartnern am Lausanner Grossanlass vertreten. Ducrest: «Die COMPUTER-expo ist und bleibt die wichtigste EDV-Messe der Westschweiz – und da darf Winware nicht fehlen.»

Besuchen Sie Winware an der COMPUTER-expo 2003 am Stand Nr. 742, in Halle 7!

Weitere Informationen zu den französischen Winware-Programmen: www.ioware.ch oder www.winware.ch/produkte

Weitere Informationen zur COMPUTER-expo 2003: www.computer-expo.ch

7 TOP-TIPPS WUSSTEN SIE...

In jeder «what's up»-Ausgabe präsentieren wir Ihnen eine kleine Auswahl interessanter Tipps & Tricks zu den Winware-Produkten – Funktionen, die von Ihnen vielleicht bislang unbemerkt oder ungenutzt geblieben sind und doch eine grosse Zeitersparnis mit sich bringen.

Die Tipps und Tricks dieser Ausgabe stammen von Winage AG, Cham (Winware-Solution-Partner).

[Tipp 1] ... dass Sie die meisten Masken (z.B. Kunden- oder Artikelstamm) mittels Maskeneditor auf Ihre Bedürfnisse anpassen können? So lassen sich z.B. die Zahlungsbedingungen von der Kundenmaske «Zahlung» im vordersten Fenster «Adresse» einblenden.***

[Tipp 2] dass Sie das Ausgabeziel (z.B. auf den Bildschirm) und noch weitere hilfreiche Optionen für das gesamte Programm definieren können?*

[Tipp 3] ... dass Sie optionale Artikel zu einem Hauptartikel als Zubehör eintragen und diese dann im Beleg entsprechend auswählen können?***

[Tipp 4] ... dass Sie sich optional bei Verwendung des Artikels den dazugehörigen Infotext in einem Beleg anzeigen lassen können?*

[Tipp 5] ... dass Sie die Meldung «Drucken» beim Ausdruck von Listen und Vorlagen mittels Einstellung überspringen können?*

[Tipp 6] ... dass Sie mit dem kostenlosen Modul Winware-Interface auf einfachste Art neue Programm-Releases downloaden können? Zudem haben Sie einen direkten und einfachen Zugriff auf wertvolle Programm-Dokumentationen.

[Tipp 7] ... dass Sie mit dem Zusatzmodul Winware-Datanorm pro Lieferant beliebig viele Artikel verwalten können, von denen aber nur die effektiv verwendeten in Winware-Auftrag als Artikel angelegt werden? Diese Lieferanten-Artikelstämme werden in Winware-Datanorm einmal importiert und stehen dann für direkte Zugriffe aus Winware-Auftrag zur Verfügung.

Haben wir Sie neugierig gemacht? Eine umfassende Erläuterung der erwähnten Tipps & Tricks mit detaillierten Bedienungshinweisen finden Sie unter www.winware.ch/helpdesk!



In der Ausgabe 4-2002 des «what's up» stand ein Ski-Weekend in Films/Laax zur Verlosung an. Die glückliche Gewinnerin dieses Skivergnügens ist: Ursula Bacher, Bacher PrePress AG, 6105 Schachen. Herzlichen Glückwunsch!

Im Gespräch mit Rolf Stirnemann, Microsoft AG

Seit geraumer Zeit tritt Microsoft verstärkt an Veranstaltungen der Winware auf; beide Unternehmen offerieren ihren Kunden gemeinsame, attraktive Produktbündlings und die Winware-Partner werden direkt aus verantwortlichen Microsoftquellen über deren Produktstrategie informiert. Alles Ergebnisse einer vor nicht allzu langer Zeit beschlossenen strategischen Partnerschaft beider Unternehmen. «what's up» hat sich aus aktuellem Anlass mit Rolf Stirnemann, verantwortlich für die ISV-Betreuung bei Microsoft Schweiz, unterhalten.

what's up: Warum geht Microsoft eine Partnerschaft mit Winware ein, und welche Ziele stehen dabei im Vordergrund?

Rolf Stirnemann: Seit 2001 intensiviert Microsoft weltweit die Beziehungen zu den wichtigsten ISVs (Independent Software Vendor), wobei wir in der Schweiz gleichzeitig ein konkretes Partnerset von «Managed ISVs» definiert haben, die wir sehr aktiv und persönlich betreuen. Winware nimmt dabei für Microsoft eine wichtige Stellung als ISV ein, da das Unternehmen insbesondere im kleineren KMU-Umfeld eine grosse Marktpräsenz hat. Zudem sind für uns die grosse Anzahl der Winware-Fachhändler und die installierte Kundenbasis wichtige Grundlagen für diese Kooperation.

Wie äussert sich diese Partnerschaft denn konkret?

Auf mehreren Ebenen. Wir informieren Winware regelmässig über unsere Produktstrategien und begleiten das Unternehmen beispielsweise zu Informations- und Planungs-Meetings zur Microsoft Corporation nach Redmond, USA. Es liegt uns sehr viel daran, dass Winware unsere Plattformstrategie kennt. Bei der Umsetzung involvieren wir darüber hinaus auch die Winware-Fachhändler, um eine einheitliche Kommunikation aufzubauen. Denn schliesslich können wir nur gemeinsam am Markt eine kundenorientierte Lösung anbieten, da der Kunde ja in der Regel nicht ein einzelnes Betriebssystem oder eine Datenbank kauft, sondern eine komplette Lösung.

Microsoft hat vor kurzem Navision gekauft. Widerspricht das nicht einer Kooperation mit Winware?

Sicherlich können die Produkte der ehemaligen Navision oder neu der Microsoft Business Solutions im Einzelfall eine Konkurrenzsituation zu Winware darstellen. Doch jede Lösung hat ihre spezifische Zielgruppe, und die Vergangenheit hat gezeigt, dass beide Lösungen ihre Berechtigung im Markt haben und sehr gut positioniert sind.

Immer häufiger kommt es zu gemeinsamen Aktionen mit Winware, Microsoft und HP. Was ist der Grund für dieses «partnerschaftliche Dreigestirn»?

Eine enge Zusammenarbeit zwischen Lösungs-, Hardware- und Plattformhersteller macht durchaus Sinn. Denn nur eine Kombination aus allen drei Elementen führt letztendlich zu einer Gesamtlösung für den Kunden. Und Hewlett Packard ist nicht nur für Microsoft ein hervorragender Partner – was sich ja auch in der definierten Frontline-Partnership zwischen HP und Microsoft manifestiert – sondern auch für Winware, wie die langjährigen sehr guten Kontakte beider Unternehmen zeigen.

Wie würden Sie Winware als Unternehmen charakterisieren?

Winware habe ich als junge und dynamische Firma kennen gelernt, die unkompliziert auf Ideen und Vorhaben reagiert. Zudem sind mir die kurzen Entscheidungswege im Unternehmen und die

Offenheit für unkonventionelle Vorschläge sehr positiv aufgefallen.

Wo steht Ihrer Meinung nach die Lösung der Winware im Markt?

Winware stellt eine einfach zu bedienende, überschaubare und kostengünstige Software her. Es wird keine komplexe Server-Infrastruktur benötigt, und daher ist Winware ein ideales Produkt für den klassischen KMU. Die übersichtliche und klare Preis-/Leistungstabelle erleichtert dem Kaufinteressenten zudem die Wahl des richtigen Produktes.

Und wo sehen Sie das Unternehmen in der Zukunft?

Software wie von Winware wird auch in Zukunft eine wichtige Rolle spielen, damit insbesondere Unternehmen ohne grosse Hard- und Softwareinvestitionen und ohne grosses internes IT-Wissen

«Mit den Produkten Windows XP Professional und Office XP haben wir gezeigt, dass eine stabile und sichere Office-Plattform möglich ist.»

rasch ihre Produkte und Dienstleistungen verwalten und abrechnen können.

Was kann ein KMU in den nächsten Wochen und Monaten von Microsoft erwarten?

Der KMU kann von Microsoft erwarten, dass seine Anliegen und Bedürfnisse sehr ernst genommen werden. Und dass er mit bedienungsfreundlicher und sicherer Software rechnen kann. Mit den Produkten Windows XP Professional und Office XP haben wir gezeigt, dass eine stabile und sichere Office-Plattform möglich ist und der Kunde weitgehend von komplexen Patches und Systemwiederherstellungen auf dem Client verschont bleibt.

Welche Produkte werden dieses Jahr auf den Markt kommen?

Office 2003 wird diesen Herbst in der Schweiz auf den Markt kommen. Die



Seit kurzem manifestiert sich die langjährige Partnerschaft zwischen Microsoft und HP (ehemals Compaq) in der definierten «Frontline-Partnership» – visualisiert durch ein entsprechendes Logo. Mit diesem Visual soll verstärkt auf die Kooperation und gemeinsame Aktionen beider Unternehmen, insbesondere auch in Zusammenarbeit mit ISVs wie Winware, aufmerksam gemacht werden.

«Winware nimmt heute in der Schweiz die Stellung eines bedeutenden Microsoft ISV ein.»

neue Suite hat einen besonderen Fokus auf die Produktivität im Team, die Integration bestehender und neuer Server-Infrastrukturen sowie die Sicherheit und den Datenschutz.

Und Windows Server 2003?

Windows Server 2003 wird in der



Windows-Versionen für kleine und mobile Endgeräte auf den Markt gebracht. Dazu gehören zum Beispiel der Tablet PC, die Pocket PCs oder auch die auf Windows basierenden Handies. Und weitere Geräte werden folgen.

Spüren Sie bei Ihren Kunden eine Update-Müdigkeit bzw. ein verändertes Update-Kaufverhalten?

Eine Update-Müdigkeit kann ich eigentlich nicht bestätigen. Natürlich stellen wir fest, dass die Kunden in einer wirtschaftlich schwierigen Zeit einen Update sehr kritisch prüfen. Leider werden hier zu oft nur die reinen Beschaffungskosten verglichen, und man ist sich gar nicht bewusst, dass eine stabilere Software oder Hardware – auf das ganze Jahr gerechnet – in den meisten Fällen günstiger kommt.

Was steht als nächste konkrete gemeinsame Aktivität mit der Winware an?

Winware hat entschieden, ihre Lösung um eine SQL-Datenbank zu ergänzen.

«Office 2003 wird diesen Herbst auf den Markt kommen, Windows Server 2003 voraussichtlich am 29. April 2003.»

Schweiz voraussichtlich am 29. April 2003 verfügbar sein. Der Windows Server 2003 richtet sich an alle, die einen Server benötigen. Das fängt beim kleinen Unternehmen mit File-/Print- Bedürfnissen an und endet bei Grosskunden, die Bedürfnisse nach höchster Verfügbarkeit und Skalierbarkeit haben.

Mittlerweile gehört der Name Microsoft in unzählige Lebensbereiche. Welche Strategie verfolgt das Unternehmen diesbezüglich?

Um unsere Vision zu verwirklichen, Applikationen an jedem Ort zu jeder Zeit und über jedes Endgerät verfügbar zu machen, haben wir eine Reihe neuer

Diesen Schritt werden wir nun unserer Kundenbasis, den Partnern und allen Interessenten auf verschiedenen Wegen mitteilen.

Haben Sie einen Wunsch an die Winware?

Ich wünsche mir unsere erst kürzlich wieder etablierte Partnerschaft noch intensivieren zu können. Denn ich bin überzeugt, wenn wir weiter so gut kooperieren, werden die Kunden von Winware und Microsoft auch in Zukunft von hervorragenden Lösungen profitieren können.

Herr Stirnemann, herzlichen Dank für das Gespräch.

Gewinnen Sie... zwei Office XP Professionell im Wert von je Fr. 1'000.–

bewerb → wettbewerb → wettbewerb →

Machen Sie mit beim aktuellen «what's up»-Wettbewerb und gewinnen Sie eins von

2 Office XP Professional-Paketen



mit Word, Excel, Outlook, PowerPoint und Access. Die aktuelle Microsoft Bürosuite hat sich vor allem im Bereich der verbesserten Security einen Namen gemacht und ergänzt die Winware-Programme optimal.

Wie mitmachen? Ganz einfach. Antwortkarte ankreuzen, Absender ausfüllen und einsenden. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Die Gewinner werden in der Ausgabe 2-2003 des «what's up» präsentiert. Viel Glück!

what's up

Impressum

Herausgeber: Winware AG
Achslenstrasse 15, CH-9016 St. Gallen
Telefon: 071 282 46 46; Fax: 071 282 46 47
E-Mail: info@winware.ch
Internet: www.winware.ch

Gesamtverantwortung: Peter Sidler
Konzeption und Text: JRKM Jörg Rüdiger
Kommunikation & Marketing, 6340 Baar
joerg.ruediger@jrkm.ch
Gestaltung: level east ag
9430 St. Margrethen, www.level-east.ch
Druck: Buchdruckerei Lustenau
Auflage: 12'500 Exemplare
© Copyright 2003, Winware AG, Schweiz



Intern:

«Mitarbeiter im Rampenlicht» und alle Schulungstermine auf einen Blick

Mitarbeiter im Rampenlicht

Herr Leutenegger, Sie sind seit März 1996 bei Winware dabei und damit ja fast ein «Urgestein des Unternehmens»?

(lacht). Das kann man durchaus so bezeichnen. Es ist schon eine lange Zeit, aber für mich immer noch spannend.

Welche Funktion haben Sie im Unternehmen?

Eine einzelne Funktion zu nennen ist schwierig. Grundsätzlich gehört alles dazu, was in die Administration fällt.

Was hat Sie in all den Jahren am meisten beeindruckt?

Ganz im Vordergrund steht sicherlich für mich das Arbeitsklima, der kollegiale Umgang miteinander und der Teamgeist. Das hat mir immer sehr imponiert. Da muss man einfach bleiben!



Name: Marcel Leutenegger
wohnt in: Amriswil/TG
Funktion: Administration
bei Winware seit: 1996
Zivilstand: verheiratet

Und wo liegt heute die Herausforderung?

Gut, die Software ist immer ungefähr das Gleiche, aber das gesamte Umfeld bietet stets etwas Neues. Die konkrete Umsetzung von Ideen, die Kreativität, das begeistert mich eigentlich jeden Tag aufs Neue.

Als Kaufmann könnten Sie ja grundsätzlich überall arbeiten. Warum in einem IT-Unternehmen?

Schon mein vorheriger Arbeitgeber war ein EDV-Haus, und so bin ich langsam in diese Welt hineingewachsen. Und wenn man da mal drin ist, kommt man so schnell nicht mehr heraus.

Wie meinen Sie das?

Die IT-Welt hat etwas Faszinierendes, diese Dynamik, das Unvollständige, der Gegensatz Mensch und Maschine. Es geht darum, der Technik ein Schnippen zu schlagen und die Technik optimal für uns Menschen zu nutzen.

Herr Leutenegger, Sie sitzen seit über fünfzehn Jahren im Rollstuhl. Welchen Einfluss hat das auf Ihr Arbeitsleben?

Grundsätzlich kommt immer zuerst die Arbeitsleistung, die muss stimmen – dann erst hat auch eine Behinderung Platz. Bei der Winware habe ich jedoch schon ein grosses Los gezogen.

Wie verhalten sich die Mitarbeiter Ihnen gegenüber?

Eigentlich ganz normal, und das ist auch für mich das Angenehmste, wenn die Behinderung nicht immer ein Thema ist - im positiven wie im negativen Sinn. Denn für mich ist die Behinderung mittlerweile etwas Normales.

Täglich im Büro, haben Sie noch Hobbies?

Rollstuhl-Basketball, um mich körperlich fit zu halten.

Danke für das Gespräch.

Winware-Kurstermine April bis Juli 2003

Kurs:
Winware-Auftrag für Anwender

Termine:
Donnerstag, 3. April
Freitag, 9. Mai
Mittwoch, 4. Juni

Kurs:
Winware-Fibu für Anwender

Termine:
Freitag, 11. April
Mittwoch, 14. Mai
Donnerstag, 12. Juni

Kurs:
Winware-Lohn für Anwender

Termine:
Donnerstag, 24. April
Mittwoch, 21. Mai
Freitag, 20. Juni

Kurs:
Winware-Leistung für Anwender

Termine:
Mittwoch, 30. April
Freitag, 23. Mai
Donnerstag, 26. Juni

Kurs:
Winware-Power-Kurs

Termin:
Mittwoch, 25. Juni
ganztags von 9.00 bis 17.00 Uhr

Kurskonditionen:
Die aufgeführten Kurse sind – sofern nichts anderes erwähnt – in der Regel ganztägig.
Dauer: 9.00 – 17.00 Uhr;
Kurskosten: Fr. 550.– pro Person inkl. Mittagessen und Kaffeepause;
Kursort: St. Gallen.

Anmeldungen bitte mit beiliegender Antwortkarte, via E-Mail an kurse@winware.ch oder via Internet: www.winware.ch/schulung.



Achtung! Alle aktuellen Kursinformationen und -termine finden Sie auf unserer Website unter www.winware.ch/schulung oder www.winware.ch/kursdaten.



Winware in Dienstleistungs-/Produktionsunternehmen:
**«Vieles ist möglich,
 manchmal sogar das Unmögliche.»**
 – Marzohl Graphics AG in Reinach

«Gut angeschrieben. Punkt!» Dieser Titelslogan auf der kleinen Firmenbroschüre sagt in Kürze eigentlich alles aus, worum es seit fast 30 Jahren bei Marzohl Graphics geht: **Top-Beschriftungen jeglicher Art.**

Ob auf Fahrzeugen wie Smarts oder Lastwagen, an Gebäuden oder auch, wenn es sich um Leuchtkästen, Messdisplays oder anderweitige grafische Präsentationen handelt: die 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter machen vieles möglich – manchmal sogar das Unmögliche. Im Hintergrund sorgt Winware für die betriebswirtschaftliche Organisation und EDV-Unterstützung.

what's up: Herr Moser, die Marzohl-Schriftenfabrik ist seit fast 30 Jahren in der Branche aktiv. Was hat sich geändert in dieser Zeit?

Robert Moser: Die grössten Veränderungen hat sicherlich die Digitalisierung mit sich gebracht. Früher war das Beschriften ein richtiges Handwerk, heute steht der Computer verstärkt im Vordergrund. Das zeigt auch die Anzahl der PCs und MACs bei uns: Früher hatten wir drei bis vier Maschinen, heute stehen hier 20 bis 30 Geräte. Die virtuelle Welt hat voll Einzug gehalten.

Was sich auch in neuen Druckverfahren äussert?

Ja, vor 10 Jahren war der Siebdruck für unsere Zwecke noch die Nummer eins, heute läuft die Masse der Aufträge über den digitalen Druck. Heute werden kaum mehr Blachen so hergestellt wie vor zehn Jahren.

Welche Auswirkungen hat diese Entwicklung auf Ihr Angebot?

Die Möglichkeiten sind natürlich viel breiter gefächert als früher. Sie können viel grösser, kreativer und detailgetreuer produzieren, auf viel mehr Materialien. Das Ganze ist dadurch wesentlich farbenfroher und wirkungsvoller geworden und für den Kunden auch preislich attraktiver. Wir beschriften flächendeckend ganze Silos, drucken auf Metalle – heute ist vieles möglich, und manchmal versuchen wir, auch Unmögliches möglich zu machen.

Wer sind Ihre Kunden?

Eigentlich ist unsere Kundschaft eine bunte Mischung – vom Privatkunden

bis hin zum Grosskonzern, vom kleinen Printauftrag bis zum Beschriften ganzer Fahrzeugflotten.

Alles spricht von Rezession, spürt Ihr etwas davon?

Direkte rezessive Auswirkungen eigentlich nicht, allerdings ist alles viel kurzlebiger geworden – nach dem Motto: heute bestellen, morgen liefern. Und der Preisdruck ist verstärkt spürbar.

«Die neuen PDF-Funktionen und die direkte Outlook-Anbindung sind für uns zwei ganz wichtige funktionale Neuerungen.»



Auftragsrückgang wäre ja auch nicht passend, denn Sie haben gerade erst das Betriebsgebäude umgebaut.

Es wurde einfach alles zu eng, und da haben wir letztes Jahr die Betriebsfläche grosszügig erweitert. Jetzt können wir zum Beispiel vier Lastzüge gleichzeitig in unseren Hallen beschriften.

Vor gut einem Jahr haben Sie Winware im Unternehmen eingeführt. Wie würden Sie rückblickend die Einführung bewerten?

Wir sind sehr zufrieden mit dieser Entscheidung. Und dabei hatten wir bei der Einführung sicherlich einige ganz spezielle Hürden zu überwinden, denn mehrheitlich sind bei uns MAC-User tätig.

Ist das gut gegangen?

Für alle PC-User war Winware über-



Robert Moser, Marzohl Graphics AG

haupt kein Problem, die MAC-Gewohnten haben natürlich ihre Zeit gebraucht, was aber nicht an Winware, sondern am grundsätzlich anderen Bedienen der Windows-Programme liegt.

Wie bewerten Sie die Zusammenarbeit mit Ihrem Winware-Vertriebspartner?

Wir sind sehr froh über die Unterstützung von Artwin, gerade weil wir mit Artwin einen EDV-Partner haben, der beide Welten – PC und MAC – versteht und auch im Netzwerk beherrscht. Anfangs galt es zudem, die spezifischen Reports, Makros und SQL-Auswertungen zu konfigurieren. Ich denke, hier machen alle einen guten Job.

Haben Sie Version 7.2 im Einsatz?

Ja, denn darin finden sich für uns zwei sehr wichtige Features: der Versand von PDFs aus der Auftragsbearbeitung heraus und die direkte Outlook-Anbindung von Winware.

Herr Moser, vielen Dank für das Gespräch.

what's up

Kundensteckbrief:

Winware-Kunde

Marzohl Graphics AG
 5734 Reinach
 Telefon: 062 765 67 89
 Fax: 062 765 67 90
 E-Mail: info@marzohl.ch
 Internet: www.marzohl.ch

Winware-Produkte im Einsatz

Winware-Auftrag Gold-Version 9 User,
 Winware-Fibu Gold-Version 3 User
 Winware-OPOS Gold-Version 3 User
 Winware-Lohn Gold-Version Einplatz
 (Alle Produkte sind mit ValuePack im Einsatz.)

Winware-Vertriebspartner

Artwin GmbH
 5702 Niederlenz
 Telefon: 062 892 99 79
 Fax: 062 892 99 76
 E-Mail: info@artwin.ch
 Internet: www.artwin.ch

Antwortkarte

Wir sind an folgenden Winware-Produkten oder -Kursen interessiert:

- Winware-Leistung Winware-Lohn
 Winware-Auftrag Winware-Kassenbuch
 Winware-Fibu Winware-eShop

Bitte senden Sie uns die aktuellen Produktinformationen und Preisliste.

Wir machen mit beim «what's up»-Wettbewerb!

Und nutzen die Chance, ein Office XP Professional zu gewinnen.
(Einsendeschluss für den Wettbewerb: 30. April 2003)

Kursname _____ Datum _____

Anzahl Personen _____

Name des Teilnehmers _____

Name des Teilnehmers _____

Kurse/Kursanmeldung:

- Wir interessieren uns für eine Produktschulung.
Bitte rufen Sie uns an.
- Wir melden uns direkt zu folgendem Winware-Kurs an:

ValuePack-Aktion und Updates

Nutzen Sie die aktuellen und attraktiven Winware-Angebote

Wir interessieren uns für das Update 8.1 von Winware-Leistung.

Bitte reichen Sie diese Anfrage unserem Winware-Vertriebspartner weiter.

Wir nutzen die ValuePack-Aktion!

Wir schliessen ein ValuePack bis 30. April 2003 ab und erhalten dafür den Update der Winware-Leistung auf Version 8.1 gratis.

Wir sind am ValuePack für unsere Winware-Produkte interessiert.

Wir haben folgende Winware-Programme im Einsatz:

Bitte senden Sie uns eine entsprechende Offerte und Unterlagen.

Wir interessieren uns für das Update 7.2 von Winware-Auftrag und -Fibu.

Wir haben folgende Winware-Programme im Einsatz:

Bitte reichen Sie diese Anfrage unserem Winware-Vertriebspartner weiter.

Wir machen mit beim «what's up»-Wettbewerb!

Und nutzen die Chance, ein Office XP Professional zu gewinnen.
(Einsendeschluss für den Wettbewerb: 30. April 2003)

Firma _____

Name _____

Strasse _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

eMail _____

Ihr Winware-Vertriebspartner _____

Datum _____

Unterschrift _____



what's up

A

Nicht frankieren
Ne pas affranchir
Non affrancare

Geschäftsantwortsendung Invio commerciale risposta
Correspondance commerciale-réponse

Winware AG
Achslenstrasse 15
CH-9016 St. Gallen

Firma _____

Name _____

Strasse _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

eMail _____

Ihr Winware-Vertriebspartner _____

Datum _____

Unterschrift _____



what's up

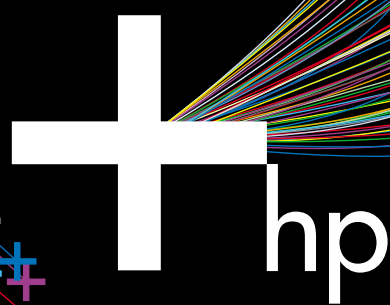
A

Nicht frankieren
Ne pas affranchir
Non affrancare

Geschäftsantwortsendung Invio commerciale risposta
Correspondance commerciale-réponse

Winware AG
Achslenstrasse 15
CH-9016 St. Gallen

For the world's great companies, thinkers and doers, hp technology,
hp services and hp people make more things more possible.



= *everything is possible*