



Lawson ersetzt SAP bei Zeppelin Baumaschinen

Kundenfokus

Die Zeppelin Baumaschinen GmbH ist das grösste Unternehmen im deutschen Baumaschinensektor; das sich mit der Vermietung und dem Service von Baumaschinen befasst. Das Unternehmen ist auch grösster Vertriebspartner des amerikanischen Baumaschinenherstellers Caterpillar in Deutschland.

Zeppelin wird seine über viele Jahre entwickelte Software sowie die bestehende Finanz- und Controllinglösung von SAP durch das Lawson M3 Enterprise Management System ersetzen.

M3 basiert auf dem Industriestandard Java und bietet branchenspezifische Lösungen für Unternehmen, die sowohl im Vertriebs- als auch im Servicebereich tätig sind.

Das M3-Implementierungsprojekt wird ab sofort starten, der "Go-Live"-Termin ist für Januar 2008 geplant. Die Umstellung wird zentral von München aus für über 55 Standorte und 1400 Anwender in Deutschland gesteuert.

Fortsetzung auf Seite 3 >

Mehr Einblick in Ihre Branche

Branchenfokus

Wie wir im letzten Newsletter berichteten, wurde Pembroke Consulting 2006 mit einer Studie zum Thema Problem des Unternehmenswachstums von Handelsunternehmen in den USA beauftragt. Wir bekamen über 900 qualifizierte Antworten und wertvolle Informationen, die unter www.lawson.com/dis_growth

zugänglich sind. Aufgrund des Erfolgs der amerikanischen Umfrage gab Lawson in EMEA (Europa, Naher Osten und Afrika) sowie in Australien und Neuseeland eine ähnliche Untersuchung in Auftrag.

Fortsetzung auf Seite 2 >

Inhalt

Branchenfokus	2
Kundenfokus	3
Mitarbeiter im Rampenlicht	4
Branchenbeitrag	4
Lawson-CEO Harry Debes	5
Lawson-SVP Dean Hager	6
Lawson-EVP Jim Anderson	7

Alcar rollt reibungslos mit Lawson M3

Branchenbeitrag

Mit einem Verkaufsvolumen von 6,7 Mio. Rädern pro Jahr ist die Alcar-Gruppe der grösste Lieferant von Stahl- und Alufelgen für den PKW-Nachrüstmarkt in Europa. Der 1984 gegründete Konzern erwarb in den neunziger Jahren führende Vertriebsgesellschaften in den zehn wichtigsten europäischen Märkten und beliefert nun über diese sowie 20 andere Vertriebspartner den gesamten europäischen PKW-Nachrüstmarkt.

Fortsetzung auf Seite 4 >



Mehr Einblick in Ihre Branche Wachstumsstrategien und -hindernisse

Branchenfokus (Fortsetzung von Seite 1)

Diese Umfrage wird als Grundlage für einen Bericht über Führungskräfte dienen, in dem Strategien und Hindernisse für Wachstum zwischen den USA, EMEA und Australien und Neuseeland verglichen werden. Wenn Sie ein Handelsunternehmen in einer der oben genannten Regionen sind und an dieser Umfrage teilnehmen möchten, gehen Sie bitte auf www.distribution-growth.com. Als Teilnehmer werden Sie automatisch einen Umfragebericht mit wichtigen Informationen bekommen, in dem:

- eine Analyse von Faktoren, die das Wachstum von Handelsunternehmen in EMEA und in Australien und Neuseeland stimulieren, dargestellt wird;
- der Markt nach Grösse und Segment strukturiert wird;
- Ihren Markt mit dem in den USA verglichen wird; und
- die Faktoren analysiert werden, die Unternehmen hindern, ihre Wachstumsziele zu erreichen.

Wozu eine Umfrage durchführen?

Lawson konzentriert sich auf das Verständnis von Branchentrends. Deswegen verfolgt unser Unternehmen Veränderungen gleich zu Beginn. Wir beauftragen Pembroke Consulting mit der Durchführung der Umfrage zu heutigen Wachstumsstrategien und -taktiken im Handelsumfeld, um unseren Kunden das Wissen zu liefern, das sie benötigen, um Veränderungen einzuleiten und ihre Wachstumsziele zu erreichen. Da Lawson die richtigen Softwarelösungen hat, um Ihnen die Erreichung dieser Ziele zu ermöglichen, haben Sie somit alle Hilfsmittel

zur Hand, die es Ihnen ermöglichen, sich verstärkt auf Wachstum statt auf Kostensenkungen zu konzentrieren.

Warum Dr. Fein und Pembroke Consulting?

Adam J. Fein, Ph.D., von Pembroke Consulting, hat über 80 Beiträge in wissenschaftlichen und Branchenpublikationen veröffentlicht. Er ist Autor bzw. Herausgeber von sieben Büchern für die National Association of Wholesaler-Distributors (NAW). Fein ist der Hauptautor von „Facing the Forces of Change“ („Den Veränderungskräften begegnen“), einem Bericht über führende Trends im Grosshandel. Er ist auch Mitglied der Distribution Research and Education Foundation von NAW und Hauptmitglied der Wharton School of Business' Mack Center for Technological Innovation. Mit diesen von uns in Auftrag gegebenen Untersuchungen beweist Lawson sein Engagement, Ihnen das nötige Wissen zu liefern, damit Sie Veränderungen in Ihrem Unternehmen einleiten können und erfahren, wie andere Branchenführer aktuelle Probleme angehen.

Neues in Kurzform

Lesen Sie über die CUE 07 auf www.lawson.com

Wo wird die CUE 2008 stattfinden?
Die Konferenz wird in Las Vegas, Nevada, USA stattfinden. Planen Sie Ihre Teilnahme rechtzeitig ein.

Warum die CUE 07 wichtige Impulse setzte?

- Über 300 Seminare vermittelten das Neueste zu Produkten, Services und Trends
- Mehr als 50 Seminare gaben einen vertieften Einblick in die neue Lawson M3 Version 7.1
- Ausstellungen und Praxisvorträge zeigten

den konkreten Nutzen für Unternehmen

- Schulungsveranstaltungen vermittelten Kenntnisse und Fertigkeiten, M3 noch besser einzusetzen
- Migrationsseminare vermittelten Wissen zum Upgrade auf neue Versionen
- Mehr als 4.500 Kunden tauschten Wissen und Erfahrungen rund um das Lawson-Lösungsangebot aus

Lesen Sie mehr zu den folgenden Themen unter www.lawson.com

Haben Sie Fragen an uns? Schicken Sie bitte eine eMail an newsletter@lawson.com



Lawson ersetzt SAP bei Zeppelin Baumaschinen

Kundenfokus (Fortsetzung von Seite 1)

Das Unternehmen plant weiteres Wachstum und den Ausbau seiner führenden Marktposition. Lawson soll Zeppelin bei diesen Zielen unterstützen und durch den Einsatz von M3 die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens weiter verbessern.

„Die allgemeine Produktfunktionalität und die Gesamtbetriebskosten (Total Cost of Ownership, TCO) der Lösung von Lawson waren massgebliche Faktoren bei der Entscheidungsfindung,“ so Manfred Schmaderer, CIO des Zeppelin Konzerns. „Wir haben uns für die M3-Lösung von Lawson entschieden, weil das Gesamtpaket zu unserer IT-Strategie passt. Die umfassende Funktionalität, die benutzerfreundlich und einfach in der Handhabung ist, unterstützt uns bei der Standardisierung und Vereinfachung unserer Prozesse. Wir können somit die Arbeitsabläufe schlank und effizient gestalten und leisten damit einen Betrag zur Kostenreduzierung.“ Lawson und Zeppelin führten über 195 Tage hinweg ein Prototyp-Projekt durch, damit Zeppelin Lawson M3 gründlich analysieren konnte und sicher war, dass die Lösung die Anforderungen von Zeppelin erfüllen wird. Lawson konnte Zeppelin davon überzeugen, dass die M3 Lösung über die nächsten drei Jahre eindeutig billiger als SAP sein wird, was Zeppelin dabei unterstützt, die geplanten Kostensenkungsziele zu erreichen. „Lawson hat bewiesen, dass die M3 Lösung einfacher zu handhaben ist als SAP. Gleichzeitig war nur Lawson im Stande, uns genau zu zeigen, wie wir unsere ehrgeizigen Kostensenkungsziele in den nächsten drei Jahren erreichen können“, so Manfred Schmaderer.

„In Zeiten immer stärker werdenden Wettbewerbs, steigender Kosten und der Nachfrage nach einem gut funktionierendem ERP System hat es Sinn für Unternehmen, dem Motto „Simpler is better“ (Einfacher ist besser) zu folgen“, so Friedbert Schuh, Area Manager und VP Sales Central Europe bei Lawson. „Mit unseren einfacher zu handhabenden Produkten für die jeweiligen Branchen, kompetenten Beratern und der innovativen Technologie haben wir einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil.“

Über Zeppelin

Die Zeppelin Baumaschinen GmbH hat ihren Sitz in München und ist exklusiver Vertriebspartner des im Weltmarkt führenden Baumaschinen- und Dieselmotorherstellers Caterpillar Inc., Peoria (IL). Das Unternehmen ist eine Tochtergesellschaft der Zeppelin GmbH. Es bietet Baumaschinen, Ersatzteile und Wartungsdienstleistungen an. Zu Beginn der Luftfahrtgeschichte ist Zeppelin mit dem Bau von lenkbaren Luftschiffen berühmt geworden. Heutzutage verzeichnet das Unternehmen einen Jahresumsatz von rund 1,25 Mrd. USD und ist in Bereichen wie Ausbildung, Bauwesen und Maschinenbau tätig.

Alcar rollt reibungslos mit Lawson M3 Enterprise Management System

Branchenbeitrag (Fortsetzung von Seite 1)

Das Unternehmen hat seinen Sitz in Hirtenberg in Niederösterreich, doch ist es in ganz Österreich, Polen, Schweden, Dänemark, Grossbritannien, Italien und Benelux sowie in der Schweiz und in der Tschechischen Republik tätig. Rund 800 Mitarbeiter des Unternehmens erwirtschafteten im Geschäftsjahr 2004/05 einen konsolidierten Gesamtumsatz von ca. 18 Mio. Euro.

Geschäftsvorteile

Alcars neues Lawson M3 Enterprise Management System vereint die Geschäftsprozesse des Unternehmens in einer gemeinsamen Umgebung. Dadurch wurde der Warenfluss effizienter und die zugehörige Buchhaltung wesentlich einfacher. Jetzt gibt es ein zentrales Planungssystem und einen internen Buchhaltungsprozess pro Auftrag, um einen transparenten und effektiveren Vertrieb innerhalb der Beschaffungs- und Verkaufsprozesse zu schaffen.

„Für die 50 Alcar-Mitarbeiter, die europaweit mit Lawson M3 arbeiten, bedeutet dies, dass sie jederzeit den Einblick in den gesamten Vorgang im Auftragsmanagement haben und dessen Anbindung an die anderen Geschäftsprozesse einsehen können. Sie können also die Verfügbarkeiten und die Nachfrage nach bestimmten Folgen sofort sehen. Und das betrifft alle Verteillager- und Verkaufslagerorte,“ so Andreas Ritter, CIO bei Alcar in Hirtenberg. „Mit einem traditionellen System, das auf einer Maschine lief, hatten wir nur einen internen Buchhaltungsprozess pro Auftrag. Jetzt haben wir die gewöhnliche

externe Beziehung Kunde/Anbieter aufgegeben und nähern uns einem einheitlichen Vertriebsauftragssystem, wodurch wir Zeit und Geld sparen.“ Neben dem effizienteren Distributionsprozess bemerkt Alcar auch eine unerwartete, positive Geschäftsentwicklung in der verbesserten Kommunikation innerhalb des Konzerns. „Mit der Anbindung an ein gemeinsames System sind wir auch innerhalb des Konzerns näher zusammengerückt,“ so Ritter. „Unsere interne Kommunikation hat sich sehr vereinfacht und somit entscheidend verbessert. Da wir alle jetzt dieselbe technische Sprache sprechen, ist das Verständnis unter uns viel besser und das Gefühl, ein Teil des Alcar Konzerns zu sein, jetzt viel grösser.“

„Eine weitere Auswirkung ist, dass internationale Projekte jetzt einfacher und schneller abgewickelt werden. Der Austausch, die Kommunikation und das allgemeine Zugehörigkeitsgefühl sind viel intensiver geworden,“ fügt Ritter hinzu. „Wir nutzen die Veränderungen im Unternehmen vor allem in der innerbetrieblichen Kommunikation und haben einen gemeinsamen Newsletter gestartet. Dadurch können wir aus dem neuen Impuls mehr Nutzen für den Konzern ziehen.“

Lernen wir Rich West kennen!

Mitarbeiter im Rampenlicht

Was ist Ihre Stelle? Ich bin Senior Vertriebsmitarbeiter im Bereich Fertigung und Distribution und beschäftige mich mit der Entwicklung, der Koordination und dem Management von Vertriebskampagnen für Fertigung und Distribution im mittleren Teil der USA.

Wie lange arbeiten Sie bei Lawson? Wo waren Sie früher angestellt? Ich arbeite bei Lawson seit Mai 2006, davor war ich seit 1999 Vertriebsmitarbeiter bei Intenia.

Wo ist Ihr Firmensitz? In Dallas, Texas.

Was sind Ihre Branchenerfahrungen? Haben Sie besondere Qualifikationen? Distribution, Fertigung und die Lawson M3 Produktlinie sind meine Kompetenzbereiche. Während meiner Laufbahn bei Intenia und jetzt bei Lawson bin ich immer einer der besten Vertriebsmitarbeiter gewesen.

Was mögen Sie an Ihrer Arbeit/bei Lawson? Ich schätze die Herausforderung sehr; Beziehungen in der gesamten Organisation (zwischen CEO, CFO, CIO usw.) zu entwickeln und zu pflegen. Es ist wichtig, dass Erwartungen und Ressourcen intern und extern gehandhabt werden. Ich habe auch Spass daran, Wertschöpfungsmöglichkeiten im Rahmen einer Evaluierung zu identifizieren, um Lawson und unsere Lösungen so differenziert an die Spitze zu stellen.

Was hören Sie von den Kunden? Obwohl der Bekanntheitsgrad von Lawson innerhalb der Vertriebsbranche immer noch nicht so hoch ist, wie wir es gerne hätten, steigt er schnell mit jedem gewonnenen Neukunden. Unsere Lösung kann mit allen anderen Produkten auf dem

Markt konkurrieren, unabhängig davon, ob es eine Vertriebslösung für eine Nischenbranche oder eine Unternehmensanwendung mit breiter Basis ist. Wir sollten nicht durch Funktionalitätsmängel verlieren. Erfolgreiche Partnerschaften sind auf gute Qualifikationen, Werteübereinstimmung und Ausführungskompetenz, sowie auf Dialog und Vertrauen in die Geschäftsführung zurückzuführen.

Wofür interessieren Sie sich ausserhalb Lawson? Für Sport — besonders für alle Sportarten, die an der Universität in Michigan, meiner Alma Mater, getrieben werden, sowie für die Dallas Mavericks in der professionellen Basketball- und die Dallas Cowboys in der professionellen Footballliga. Ich habe Spass am Reisen und am Kennenlernen von verschiedenen Kulturen. Ich interessiere mich auch für Geschichte und Politikwissenschaften.

Was sind Ihre Begabungen oder Hobbys? Basketball und Fotografie.



Rich West

Senior Account Executive, Manufacturing and Distribution



Das war die CUE 2007

Harry Debes, Präsident und CEO

„Einfach stärker“ war meine Nachricht an Sie in unserem letzten Newsletter. Ich habe Sie darüber informiert, auf welche Art und Weise Lawson nun ein stärkeres Unternehmen ist und warum wir Ihnen damit noch bessere Leistungen bieten können. „Einfach stärker“ (Simply stronger) war auch das Thema der Lawson CUE (Conference and User Exchange, Konferenz- und Anwenderaustausch), die vom 4. bis zum 7. März in San Diego, Kalifornien, statt fand. CUE ist unsere jährliche globale Anwenderkonferenz, auf der dieses Mal mehr als 5.000 Menschen aus vielen unterschiedlichen Branchen zusammentrafen. Alle arbeiten mit der Software von Lawson. Unabhängig davon, ob Sie die Produktlinie M3 oder S3 einsetzen, die CUE 07 war eine wichtige Informationsbörse zu unseren Produkten. Ob Sie in Asien, Australien/Neuseeland oder Europa leben — CUE Teilnehmer konnten einen Eindruck über das „Neue Lawson“ aus erster Hand gewinnen und zahlreiche Möglichkeiten für Zusammenarbeit nutzen. Es gab viele Gründe für eine CUE-Teilnahme, doch für den wichtigsten halte ich die Wirkung, welche die CUE bei den Teilnehmern hinterlässt. Die Energie dieser Gemeinschaft von Lawson Kunden und deren Begeisterung auf der CUE waren für alle sichtbar. Es gab Seminare und Schulungen, in denen Sie Ihr Lawson Wissen bereichern und Fachkenntnisse erwerben konnten, um dies dann den Kollegen in den verschiedenen Herkunftsländer zu vermitteln. Die CUE war auch eine gute Gelegenheit, unsere neuesten Produkte kennenzulernen und zu testen und so einen Einblick in deren Möglichkeiten aus erster Hand zu gewinnen. Ein weiterer Grund für einen Besuch der CUE war die Möglichkeit der Einflussnahme.

Auf der Konferenz konnten Softwareingenieure, die genau die von Ihnen benutzte Software entwickelt haben, direkt angesprochen und somit eine informelle Einflussnahme sichergestellt werden. Es ist wichtig für diese Entwickler, sich mit Ihren Meinungen und Ideen auseinanderzusetzen, um sie dann in neue Funktionen oder eine neue Funktionalität in zukünftigen Versionen unserer Produkte umzusetzen.

Auch unsere Experten für Service und Support waren auf der CUE direkt ansprechbar. Zwar kommunizieren Sie bereits regelmäßig mit vielen im täglichen Berufsumfeld, aber auch sie waren gespannt auf Ihre Ansichten, um zu erfahren, wie Lawson Ihr Unternehmen besser und stärker machen kann. Und zu guter Letzt lieferte die CUE die einmalige Gelegenheit des Erfahrungsaustauschs mit Kollegen aus dem In- und Ausland. Unabhängig davon, ob Sie ein Upgrade auf die letzte Softwareversion, Implementierung eines neuen Moduls oder einer neuen Funktion, oder aber einen Plattformwechsel in Erwägung ziehen, auf der

CUE fand ein reger Austausch mit anderen Teilnehmer statt, die oft mit denselben oder ähnlich gelagerten Problemen bereits zu tun hatten. Weitere Highlights der CUE 07 waren:

- Über 300 Seminare — einstündige Veranstaltungen, die von kompetenten und praxiserfahrenen Lawson Experten in allen Anwendungsbereichen unserer Produkte, Dienstleistungen und Branchen geleitet wurden.
- Über 200 Seminare für Lawson S3 Anwender.
- Über 50 Seminare für M3 Anwender, mit einem Überblick über die letzte Version und solchen Lösungen/Programmen wie Enterprise Asset Management, Business Intelligence und Stepping Up to Java.
- Präsentationen, die Ihnen ermöglichten, unsere Software vor dem Kauf zu testen. Für Kunden, die den Kauf von zusätzlichen Lawson Produkten in Erwägung zogen, gab es individuelle Produktdemonstrationen.
- Schulungsveranstaltungen — halbstündige Seminare zum Bildungsangebot von Lawson.
- Power Training — Kurse, die noch vor dem offiziellen Beginn der CUE (Freitag, Samstag, Sonntag) stattfanden und eine gründliche Schulung im Bereich von Anwendungen und technischen Angelegenheiten zu bestimmten Produkten von Lawson vermittelten.
- Migration Services Seminare — in denen im Einzelgespräch mit einem Lawson Berater unternehmensspezifische Migrationspfade, Zeitpläne und technologische Probleme diskutiert wurden.
- Inspirierende und zum Nachdenken anregende Vorträge von Tim Sanders von Yahoo und Peter Hillary, einem Bergsteiger und Outdoor Spezialisten.
- Präsentation zur Strategie von Lawson von meiner Seite und eine Präsentation zum Thema Produktpläne von Dean Hager, unserem SVP of Product Management.

Aber auch die Fun Seite wurde nicht vernachlässigt! San Diego selbst war ein guter Grund, an der CUE 07 teilzunehmen. Und nicht zu vergessen die zahlreichen Partyherausforderungen im Rahmen der CUE! Ich hoffe, die CUE 07 hat Ihnen ebenso viel Spass bereitet wie mir, und ich freue mich schon heute auf ein Wiedersehen auf der CUE 08, dieses Mal in Las Vegas.

Was bedeuten Lawson S3 und M3 für unsere Kunden?

Dean Hager, SVP of Product Management

Ich möchte ein Thema des letzten Newsletters aufgreifen und vertiefen. Das „Neue Lawson“ hat zwei getrennte Produktlinien: M3 und S3. M3 ist für die Kunden bestimmt, deren Hauptaugenmerk auf Produktion, Handel und Instandhaltung („Make, Move, Maintain“) liegt. S3 ist an die Kunden gerichtet, deren Ziel die optimale Abstimmung von Ressourcen, Personal und Dienstleistungen („Source, Staff, Serve“) ist. M3 fungiert als Nachfolger der früheren Movex Produktlinie und S3 als das „klassische“ Lawson System. Warum sollte die Einführung von M3 und S3 für Sie wichtig sein? Sollen Sie sich darum kümmern? Aber sicher! Hier finden Sie fünf Gründe dafür:

1) Die Einführung von M3 und S3 beweist, dass sich Lawson auf Ihre branchenspezifischen Anforderungen konzentriert. Lawson zielt auf zwei breite Sektoren ab: den Produktions- und Handels- sowie den Dienstleistungssektor. Innerhalb des Produktions- und Handelssektors konzentrieren wir uns auf die Textil-, die Lebensmittelindustrie, Prozessfertigung, diskrete Fertigung, Vertrieb und Einzelhandel. Im Dienstleistungssektor konzentrieren wir uns auf Gesundheitswesen, Finanzdienstleistungen, Behörden, Einzelhandel sowie auf anlagen- und arbeitsintensive Serviceorganisationen. Unsere Kunden sind individuell und erwarten von unserer Software ebenso Individualität. In der Tat unterscheidet sich eine ERP-Software für einen Anbieter im Gesundheitswesen enorm von der eines Bekleidungs Herstellers. Das Lieferketten-Management für einen Grosshändler ist anders als das einer regionalen Regierung. Lawson ist sich dessen bewusst, dass eine einzige Grösse nicht jedem passt. Dies ist auch die grundlegende Philosophie, die hinter unseren zwei Produktlinien steckt.

2) Dank M3 und S3 können wir Ihre Bedürfnisse mit der einfachsten möglichen Lösung erfüllen. Die Achillesferse der Softwareindustrie ist deren „Komplexität“. Einer der Gründe der Komplexität scheint der Versuch zu sein, zu viel mit einer einzigen Lösung zu adressieren. Mit dem Angebot von getrennten Produktlinien kann Lawson die von Ihnen gewünschte Funktionalität liefern, ohne Sie mit Funktionen zu belasten, die ein anderer Organisationstyp benötigt. Diese Einfachheit bedeutet für Sie einen entscheidenden Nutzen — niedrige Gesamtbetriebskosten (Total Cost of Ownership, TCO). Sowohl Lawson M3 als auch S3 garantieren unseren Kunden den niedrigsten TCO in der Branche.

3) Mit der Einführung von M3 und S3 können wir Unternehmensinformationen in Business Intelligence verwandeln. Information ist einfach eine Menge von Daten oder Fakten. Intelligenz ist die Fähigkeit, Wissen anzuwenden. Unter Mangel an Informationen leiden wir alle nicht, die wahre Herausforderung besteht darin, richtige Informationen einzusetzen. Traditionelle Lösungen zur Berichterstellung und Analyse liefern nur Informationen. Daher sind die Möglichkeiten des Anwenders, wirkliche Antworten zu bekommen, nur auf die Informationen begrenzt, die die jeweilige Lösung bietet. Lawson Business Intelligence bietet ein unbegrenztes, sicheres Detaillieren (Drill Down) der analytischen Daten durch direkte Anbindung an reale Transaktionsdaten und -anwendungen. Die Benutzer erhalten Antworten und nicht nur Informationen. Stellen Sie sich vor, dass Sie Ihre Betriebskosten zuerst auf einem hohen Niveau durchsehen und dann solange tiefer detaillieren, bis Sie die Kosten der bestimmten Produktlinie, die ein Problem verursacht, finden, und das alles samt der Person oder Anlage, die die Kosten verursacht hat! Diese Möglichkeit der Grundursachenanalyse (root cause analysis) lässt sich mit keiner anderen Lösung in der Branche vergleichen und kann nur dann zur



Verfügung gestellt werden, wenn die Transaktionsanwendung und die Lösung für Business Intelligence von demselben Anbieter stammen. Das macht Lawson einzigartig.

4) M3 und S3 stellen Ihnen eine vereinfachte und auf Industriestandards basierende Technologie bereit. Während branchenspezifische Funktionalität für unsere Anwendungen von grösster Bedeutung ist, ist sie in unserer Technologie-Architektur (Technology Stack), wie z.B. auf dem Anwendungsserver unserer Technology Suite Lawson System Foundation, nicht nötig. Auch das Workflow-Tool in unserem Business Process Management Paket braucht dies nicht. Kunden brauchen einfache, skalierbare Technologien, die auf Industriestandards basieren und Ihre Investition auch in Zukunft schützen werden. Lawson verbindet die Stärke unserer technologischen S3 und M3 Teams mit IBM, um eine für beide Produktlinien von Lawson gemeinsame technologische Architektur zu entwickeln. Unsere Kunden bekommen so eine noch stärkere technische Lösung mit der phantastischen Fähigkeit zur Weiterentwicklung.

5) Beide Produktlinien bewahren Ihre Wahlmöglichkeiten und Interoperabilität. Sie überlegen, ob Sie einzelne Module aus den M3 und S3 Produktlinien auswählen können? Selbstverständlich können Sie das! Lawson M3 und S3 wurden zur Koexistenz geschaffen. So kann z. B. ein Händler die Lawson S3 Finanzlösung auf Unternehmensebene und die Lawson M3 Fertigungslösungen an einem Fertigungsstandort einsetzen. Oder aber eine Kommune die S3 Produktlinie anwenden, doch sich für das M3 Enterprise Asset Management entscheiden, um die fortlaufende Instandhaltung ihrer Gebäude und Anlagen zu steuern. Dank der Technologie, die die Service Orientierte Architektur (SOA) unterstützt, garantieren wir Ihnen einfache Zusammenarbeit der Produkte in einem bislang ungekannten Ausmass. Dieser Ansatz lässt nicht nur M3 und S3 zusammenarbeiten, sondern ermöglicht auch eine reibungslose Zusammenarbeit mit externen Systemen. Neben der Auswahl unter Anwendungen bietet Lawson auch eine enorme Wahl in der technologischen Middleware. Unsere Produkte unterstützen alle führenden Hardwareplattformen, Betriebssysteme und Datenbanken.

Serviceportfolio bietet Mehrwert für alle Lawson Kunden

Jim Anderson, EVP of Services

Haben Sie gewusst, dass Lawson Professional Services in den letzten 12 Monaten schon über 300 Kunden geholfen hat, Produkte von Lawson in Echtbetrieb zu nehmen? Dies ist eine Leistung, auf die wir stolz sind, weil sie zahlreiche grossartige Projekte widerspiegelt, die im Rahmen von Lawson Professional Services zustande gekommen sind. Unsere Leistung beweist erstens unsere verbesserten Möglichkeiten, Ihre Anforderungen zu erfüllen. Heutzutage haben wir weltweit ca. 1500 Berater und fünf Global Solution Centers, um Ihre Lawson Projekte zu unterstützen. Dank dieser globalen Ressourcen können Sie erfahren, wie Sie am besten Ihr Projekt durchführen sollten und dabei Ihre finanziellen Ziele erreichen und den Zeitplan einhalten können. Unsere Global Solution Centers stellen wiederum eine kostengünstige Option dar, bestimmte Dienstleistungen remote (ausser Haus) zu leisten, zusätzlich zur erweiterten Kapazität mit zertifizierten Partnern von Lawson. Zweitens demonstrieren die über 300 „Go-Live“-Projekte ein breiteres, stärkeres Serviceportfolio, das wir Ihnen jetzt anbieten können und das Ihren Geschäftszielen und -anforderungen entspricht. Ich bin von unserem Angebot unter anderem deshalb überzeugt, weil es Ihnen die Entscheidung, Lawson zu wählen, vereinfacht, indem es eine grössere Auswahl an Dienstleistungen bietet. Unsere Dienstleistungen in Kürze:

Business Consulting Services

Was sollten Sie tun? Welche Best Practices sollten Sie verfolgen? Wie können Sie Ihr Unternehmen optimieren? Unseren M3 Kunden bieten wir den Opportunity Analyzer an, der Führungskräfte dabei unterstützt, die rentabelsten Möglichkeiten zu bestimmen, zu beurteilen, auszuwählen und zu verfolgen. Sowohl für M3 als auch für S3 Kunden bieten wir Lawson Business Intelligence an. Und noch wichtiger, wir können Ihnen unsere kompetenten und bewährten Ressourcen und Methoden anbieten, um bei Ihnen eine vorkonfigurierte Lawson Business Intelligence Lösung zu installieren, die für Ihr Unternehmen passt und Sie schnell in den Echtbetrieb versetzt.

Learning Services

Die beste Software der Welt ist nur so gut wie die Menschen, die sie benutzen. Deswegen haben wir in den letzten Monaten unsere Lawson Learning Services deutlich erweitert. Das neueste Produkt ist der Lawson Learning Accelerator, der Ihnen und Ihren Usern dabei helfen kann, möglichst schnell die beste Orientierung über Lawson zu gewinnen. Dank dieser Funktion können Sie individuell angepasste, rollenbasierte Web-Simulationen mit Hilfe Ihrer eigenen Daten bilden.

Durch die Verbindung der neuesten E-Learning-Technologien mit allgemein zugänglichen Vor-Ort-Seminaren kann Lawson Learning Ihnen beim schnellen Erwerb des Fachwissens helfen. Diese Kenntnisse benötigen Sie, um die M3 und S3 Lösungen erfolgreich zu implementieren, zu unterstützen und anzuwenden.

Packaged Services

Wir nutzen unsere Branchenerfahrung und -kenntnisse, um immer mehr vorkonfigurierte branchenspezifische Anwendungen entwickeln und anbieten zu können. Mit der Vorkonfigurierung von 70 bis 90% der branchenspezifischen Prozessen in den Lawson QuickStep Anwendungen werden die Implementierung und der Einsatz beschleunigt. Unsere ersten zwei Anwendungen sind QuickStep Food and Beverage und QuickStep

Fashion, in Zukunft sind weitere QuickStep Lösungen für potentielle M3 und S3 Kunden zu erwarten. Wir entwickeln auch QuickStep Lösungen für Lawson Business Intelligence und andere Anwendungen für unsere Kunden.

Application Management Services

Falls Sie begrenzte IT-Ressourcen haben oder wenn Ihre Strategie grösstenteils auf der Auslagerung von Ressourcen beruht, können wir Ihnen mit Lawson Total Care Gold behilflich sein. Das Paket besteht aus Dienstleistungen zur Anwendungsverwaltung, die an Kundenbedürfnisse angepasst sind. Sie nehmen damit die Last von Korrekturen und Zusammenstellungen von Patches, kundenspezifischen Modifikationen, Upgrades, Verwaltung der Softwareinstallationen, Performance Tuning, Datenbankverwaltung und Systemwartung von Ihrem Personal.

Implementation and Upgrade Services

Wenn es um Implementierungen geht, möchten wir betonen, dass unsere Berater und Projektgruppen Lawson „leben“ und „atmen“. Sie haben Tausende erfolgreicher Installationen hinter sich und haben ein profundes Verständnis, wie unsere Software an Ihren Markt und an Ihre Branche anzupassen ist. Ihre Implementierung profitiert von diesen erfahrenen Lawson Experten. Upgrades und Migrationen gestalten wir möglichst einfach und kostengünstig, um Ihnen die letzte Version von Lawson zur Verfügung zu stellen. So haben sich Hunderte unserer Kunden zur Step Up to Java Version von M3 angemeldet. Viele nutzen unsere Global Solution Centers, die ihre Migration von RPG zu Java zu deutlich niedrigeren Kosten remote durchführen können. Zugleich haben wir über 150 Projekte in Bearbeitung, in deren Rahmen Kunden von S3 zu Lawson System Foundation migrieren, das heisst zu einer technologischen Basis, die auf Industriestandards basiert und für die neuesten Anwendungen von Lawson erforderlich ist. Um anderen Kunden diese Migration zu erleichtern, haben wir sehr leistungsfähige Migrationsfunktionen entwickelt, die in einem Internetseminar unter support.lawson.com (im News and Events Bereich) erklärt werden.



Jim Anderson
EVP of Services

**Headquarters:****USA**

380 St. Peter Street
St. Paul, MN 55102-1302
Tel +1 651 767 7000
info@lawson.com

Regional Offices:**Americas**

Brazil, Chile, Canada,
Mexico, Honduras,
United States, Venezuela

United States

Tel +1 651 767 7000
infous@lawson.com

Asia

China, Hong Kong,
India, Indonesia, Japan,
Korea, Malaysia,
Philippines, Singapore,
Taiwan, Thailand, Vietnam

Singapore

Tel +65 6788 8769
Fax +65 6788 8757
infoasia@lawson.com

Australia & Oceania

Australia, New Zealand

Australia

Tel +61 2 8437 5600
Fax +61 2 8437 5699
infoanz@lawson.com

Northern Europe

Denmark, Estonia, Finland,
Norway, Sweden

Sweden

Tel +46 8 5552 5000
Fax +46 8 5552 5999
inforordic@lawson.com

Northwestern Europe

Belgium, The Netherlands,
Ireland, South Africa,
United Kingdom

United Kingdom

Tel +44 1344 360273
Fax +44 1344 868351
inforw@lawson.com

Central Europe

Austria, Czech Republic,
Germany, Hungary,
Poland, Slovakia,
Switzerland

Germany

Tel +49 2103 89060
Fax +49 2103 8906 199
infoce@lawson.com

Southern Europe

France, Israel, Italy,
Portugal, Spain

France

Tel +33 1 34 20 80 00
Fax +33 1 40 39 25 07
infosof@lawson.com

www.lawson.com

Information concerning the Lawson product roadmap is provided in this newsletter. This information outlines the current Lawson product vision and is not a promise by Lawson to develop, deliver or market any specific product, functionality or service. Lawson reserves the right to change its future products or services offerings, including products referred to in this newsletter, at any time, without obligation to notify anyone of those changes.

Lawson, Lawson Software and the Lawson logo are trademarks of Lawson Software, Inc. Other products or services names mentioned may be trademarks of Lawson or the respective owners of those trademarks. Copyright ©2007 Lawson Software, Inc. All rights reserved. EEO/AA