



Brooks läuft mit Lawson M3 schafft grössere Transparenz

Kundenfokus

Brooks Sports, Inc., Designer und Händler von Hochleistungs-
laufschuhen, Bekleidung und Accessoires für Damen und Herren, hat
mit Lawson einen Vertrag zur standortübergreifenden Implemen-
tierung der Unternehmenssoftware Lawson M3 abgeschlossen. Um
seine steigenden Geschäftsanforderungen zu erfüllen, wird Brooks die
Lösungen von Lawson zu Business Intelligence, Supply Chain
Management und e-Procurement mit branchenspezifischer
Funktionalität für Textil- und Bekleidungshersteller implementieren.
„Unser Ziel war, eine Lösung zu finden, die einen neuen, besseren

Prozess- und Arbeitsablauf bei gleichzeitiger Sicherung von
allerbestem Service und Umsatzwachstum liefern würde,“ so Laurie
Hayward, Direktor für Kundengeschäft bei Brooks. „Lawsons
Anwendungen bieten uns eine grössere Transparenz über unsere
wichtigsten Unternehmensfunktionen, was uns helfen wird, kürzere
Produkteinführungszeiten, Kostenersparnisse und Prozessopti-
mierungen zu erzielen.“

[Fortsetzung auf Seite 3 >](#)

Warum Lean Manufacturing?

Branchenfokus

Durch das Lean Manufacturing (schlanke Fertigung) werden
Unternehmen erfolgreicher. Es trägt dazu bei, dass Kosten gesenkt,
Durchlaufzeiten gekürzt und der Kundendienst verbessert werden.

Die erwiesenen Vorteile der schlanken Fertigung umfassen:

- Ausschussreduktion und Kostensenkung in der internen und externen Wertschöpfungskette
- verkürzte Durchlaufzeiten
- Verbesserung der Qualität

[Fortsetzung auf Seite 2 >](#)

Inhalt

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

Die Antwort für wachsende Unternehmen

Branchenbeitrag

Das unabhängige Forschungsunternehmen Aberdeen Group bestätigt die Führungsposition von Lawson in Hinsicht der Gesamtbetriebskosten (Total Cost of Ownership). In der Studie vom 17. Oktober 2006 "The Total Cost of ERP Ownership" wurden die 5 führenden ERP-Hersteller Infor, Lawson, Oracle, QAD und SAP auf der Basis einer Umfrage unter 689 Fertigungsunternehmen mit ERP im Einsatz hinsichtlich spezifischer TCO-Kriterien miteinander verglichen.

[Fortsetzung auf Seite 4 >>](#)



Warum Lean Manufacturing? Positiver Einfluss auf alle Prozesse

Branchenfokus (Fortsetzung von Seite 1)

- engere und produktivere Beziehungen zu Partnern in der Lieferkette
- Reduktion von Störungen in der Lieferkette
- höhere Wettbewerbsfähigkeit in einem globalen Umfeld
- grössere Flexibilität und Fokus auf den tatsächlich gewünschten Mehrwert.

Was ist Lean Manufacturing?

Lean Manufacturing ist eine Philosophie, im Rahmen derer Operationen, Einrichtungen und Ressourcen, die keinen Mehrwert bringen, eliminiert werden, um den Kundenwert zu maximieren. Es bedeutet also eine kontinuierliche Verbesserung und permanente Ausschussreduktion. Doch nach wie vor herrscht eine grosse Verwirrung innerhalb der unterschiedlichen Betriebsarten, was Lean Manufacturing konkret für das jeweilige Fertigungsumfeld bedeutet. Von reinen Montagetätigkeiten bis hin zur Einzelfertigung mit hohem Auftragsvolumen, die Lean Manufacturing Philosophie wird auf verschiedenste Arten umgesetzt. So z.B. im Rahmen des Just-in-time-Konzepts, der Kanban-Methode, der Theorie der Einschränkungen (Theory of Constraints), bedarfsorientierter Fertigung oder der Wiederverwertung von Materialien. Das Mantra der schlanken Fertigung lautet: "Richtige Produkte herstellen und richtige Leistungen erbringen und das zur richtigen Zeit in der gewünschten Menge bei gleichzeitig hoher Zuverlässigkeit, in der geforderten Qualität und der zugesagten Lieferzeit". Eine erfolgreiche Implementierung dieses Konzepts hat einen bedeutsamen Einfluss auf die Leistungen der Fertigungsorganisation. Lean

Manufacturing stösst mitunter auf Widerspruch im Unternehmen, denn die Prinzipien und Praktiken der schlanken Fertigung stehen zuweilen im Widerspruch zu traditionellen Produktionsmethoden. Betriebstätigkeiten ohne Lagerbestände und eine auftragsgemässe Produktion statt Lagerfertigung nehmen z.B. betriebliche Sicherheiten weg. Ein weiteres Beispiel bezieht sich auf die Fertigungsplanung: traditionelles Denken erfordert die Planung mit langen Laufzeiten derselben Produkte, um nicht plötzlich umrüsten zu müssen, doch die schlanke Fertigung braucht kleine Mengen zur effektiven Funktionsweise.

Positiver Einfluss auf die gesamte Organisation

Die schlanke Fertigung betrifft nicht nur Produktionsprozesse. Ihr Ziel liegt darin, Ausschuss in der gesamten Organisation zu eliminieren. In der Tat ist der Einsatz von Techniken des Lean Manufacturing in bestimmten produktionsbegleitenden Prozessen für die erfolgreiche Implementierung der Methode entscheidend. Das Lean Manufacturing kann auch Bereiche wie Beschaffung, Fertigungsplanung, Versand und Buchhaltung positiv beeinflussen. Alle diese Prozesse sind ausschlaggebend für den Erfolg des Lean Manufacturing. Die Vorteile von Lean Manufacturing sind zahlreich und beeindruckend, doch die Implementierung ist ein komplexer und langfristiger Prozess. Dabei werden nicht ein oder zwei Geschäftsprozesse oder Richtlinien geändert und auch nicht einige Einrichtungen verschoben. Das Lean Manufacturing bedeutet eine Veränderung der Denkart, wie die Fertigung durchzulaufen hat. Eine erfolgreiche Umsetzung des Konzepts erfordert wahres Engagement, Unterstützung und Einbeziehung der gesamten Geschäftsführung.

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



Kundenfokus: Zwei Hersteller gehen mit Lawson auf Erfolgskurs

(Fortsetzung von Seite 1)

Produkte von Brooks werden in 40 Ländern auf der ganzen Welt verkauft, doch das alte Unternehmenssystem war in hohem Masse modifiziert und unzusammenhängend. Demzufolge war es nicht im Stande, Skalierbarkeit und Transparenz zu liefern, die das Unternehmen zur globalen Wettbewerbsfähigkeit benötigte. Mit der Einsicht in die Lieferkette wird Lawson dem Unternehmen helfen, globale Beschaffung einzusetzen, wodurch Transparenz über Unternehmensprozesse geschaffen und operative Leistungsfähigkeit verbessert wird.

„Unternehmen wie Brooks Sports planen und kontrollieren eine Vielfalt von Produkten mit einer sehr komplexen Lieferkette. Deswegen ist die absolute Übersichtlichkeit vom Designprozess bis zum Verkauf unbedingt nötig,“ so Bob McKee, Fashion Industry Strategy Director bei Lawson Software. „Die Anwendungen von Lawson werden so flexibel entwickelt, dass Kunden damit kürzere Produkteinführungszeiten erreichen und ihre Geschäftsprozesse optimieren können.“ Lawson Professional Services wird Implementierungsdienstleistungen für den Software-Rollout liefern, dessen Abschluss für Herbst 2007 geplant ist.

Kundenfokus: Kansai Paint Singapore wählt Lawson Business Intelligence

Kansai Paint Singapore, führender Produzent und Händler für Farben in Südostasien mit eigenem technischem Service-Center, hat seine bestehende Lawson-ERP-Implementierung um Lawson Business Intelligence erweitert, um so die Verwaltung von Kundenportfolios, Lagerbeständen und Transaktionen zu unterstützen.

Lawson Business Intelligence macht für Lawson Kunden den Zugang zu Informationen möglich, die sie dabei unterstützen, ihre Leistungsfähigkeit zu optimieren und Richtlinien innerhalb des Unternehmens durchzusetzen. Die Lösung ist leistungsfähig, flexibel und leicht

in der Nutzung mit dem Ziel, einen schnelleren ROI (Return On Investment) zu erzielen. Sie kann passgenau auf Unternehmensbedürfnisse und Anforderungen einzelner Personen zugeschnitten werden. Zudem wird durch das flexible, anwenderfreundliche Design die Akzeptanz durch den Anwender noch erhöht; somit werden Ressourcen effektiv eingesetzt, Standards und Richtlinien leichter sowie Änderungen schneller durchgesetzt.

„Kansai Paint hat sich für Lawson Business Intelligence als Teil seiner umfassenden Strategie, Geschäftsprozesse zu vereinheitlichen und die Effizienz zu verbessern, entschieden“, so James Lim, Vorstandsvorsitzender bei Kansai Paint Singapore. „Lawson hat ein klares Verständnis unserer Herausforderungen in Bezug auf Kundenanforderungen. Durch Zentralisierung und Automatisierung unserer Systeme in den einzelnen Abteilungen können wir nun schnellere Entscheidungen treffen und unsere Konzentration darauf richten, mit den sich ändernden Marktanforderungen Schritt zu halten. Nur so bleiben wir wettbewerbsfähig.“

Kansai Paint besteht aus einem Netzwerk von 22 Produktionsstätten und Verkaufsbüros in ganz Asia Pacific. Kansai setzt nun im gesamten Unternehmen Lawson Lösungen für den Finanzbereich, den Vertrieb, Warehousing, Einkauf und Beschaffung, Produktion und Werkstattbetrieb, Reporting und Controlling ein.

Total Cost of Ownership für ERP

Branchenbeitrag (Fortsetzung von Seite 1)

Aberdeen führte diese globale Studie im Juli und August 2006 durch. Sie umfasste Unternehmen aus Nordamerika, Europa, Australien und Neuseeland, aus so unterschiedlichen Branchen wie Luft- und Raumfahrt, Verteidigung, Automobilindustrie, High-Tech, Lebensmittelindustrie, fast-moving Konsumgüter und Industrieprodukte.

Die Untersuchung untersuchte zwei Hauptkosten in Zusammenhang mit ERP Systemen:

1) die Kosten der Software selbst und 2) die Kosten der externen Dienstleistungen zur Softwareimplementierung. Obwohl weitere Kosten in TCO miteinbezogen werden könnten, wie zum Beispiel Kosten der Hardware, interne Kosten der Softwareimplementierung sowie Kosten der Softwarewartung und der Softwareupgrades, war diese Untersuchung wegen ihres Umfangs auf weniger Variablen beschränkt. Es ist jedoch sehr wahrscheinlich, dass Kostenunterschiede zwischen den Produzenten unter Berücksichtigung all dieser Kosten noch dramatischer ausfallen würden.

Wissenswertes Ergebnisse - die niedrigsten Kosten

- Lawson hat die niedrigsten Durchschnittskosten für Software pro Benutzer.
- Lawson bietet niedrige Durchschnittskosten für Software und Services pro Benutzer.
- Durchschnittskosten pro Benutzer liegen bei SAP 48% höher als bei Lawson.

- Durchschnittskosten pro Benutzer liegen bei Oracle 19% höher als bei Lawson.

Preis-Leistungsverhältnis

- Lawson und SAP liegen an der Spitze hinsichtlich der im Durchschnitt von Kunden eingesetzten Anzahl von Modulen.
- Lawson bietet die niedrigsten Durchschnittskosten pro Benutzer bezüglich der prozentual eingesetzten Funktionalitäten.

Kosten für erreichte Geschäftsvorteile

- Lawson bietet niedrigste Kosten bezüglich der prozentual erreichten Geschäftsvorteile.
- Die Kosten von SAP liegen 39% höher für jeden Prozentpunkt der erreichten Verbesserung.
- Die Kosten von Oracle liegen 10% höher für jeden Prozentpunkt der erreichten Verbesserung.
- Im Vergleich zu SAP und Oracle gewinnen Lawsons Kunden einen viel höheren Mehrwert für jeden investierten Dollar.

Beschaffungsentscheidungen in Bezug auf TCO

Eine ähnliche Untersuchung der Aberdeen Group vom August 2006, „The ERP in Manufacturing Benchmark Report“ stellte fest, dass Funktionalität und TCO ganz klar die zwei wichtigsten Auswahlkriterien bei der ERP-Wahl sind. „Wir wissen, dass Faktoren wie Kosten, erreichte Geschäftsvorteile, Branchen Know-how und finanzielle Stabilität des Anbieters für unsere bestehenden und potentiellen Kunden wichtig sind,“ so Dean Hager, Senior Vice President, Product Management bei Lawson. „Dies erreichen wir als Lawson durch unser M3 ERP-System.“

Lernen Sie Brian Dunks kennen

Mitarbeiter im Rampenlicht

Brian Dunks, Senior Product Manager, Enterprise Asset Management (EAM) bei Lawson, weiss die weltweit geltenden kulturellen und sprachlichen Unterschiede zu schätzen. Gleichzeitig ist ihm jedoch bewusst, dass Geschäftsprobleme und Bedürfnisse der Ingenieure im Grunde überall dieselben sind.

Dunks ist in Elland, Yorkshire, in Grossbritannien ansässig und arbeitet eng mit Kunden, Zulieferern, professionellen Beratern und Analytikern zusammen, um herauszufinden, wie EAM von Lawson bei Kunden eingesetzt wird und ob Kunden neue Anforderungen an EAM haben. Der Kontakt mit allen diesen Personen hilft ihm und dem ganzen Produktentwicklungsteam dabei, eine Vision für zukünftige Produkte zu kreieren. Mit Brian Dunks nur über Asset Management zu reden, wird ihm kaum gerecht. Er begann seine Laufbahn bei Nestlé, wo er sich als Ingenieur auf Hochgeschwindigkeitsfertigung und Kühleinrichtungen spezialisierte. Dann übernahm er die Aufgabe, das erste EAM System von Nestlé zu implementieren; nach diesem Projekt wurde er zum Site Planning Engineer befördert.

Seine nächste Station war Idhammar, ein schwedischer Anbieter von EAM-Software und -Beratung, wo er 10 Jahre als Consultant arbeitete und im Bereich Implementierung von EAM-Lösungen, Schulungen der Ingenieure, Durchführung von Nutzen-Kosten-Analysen und Präsentation der EAM-Lösungen für potentielle Neukunden tätig war. Idhammar begann, mit Intenia zusammenzuarbeiten, um die EAM-Lösung in die Produktlinie von Intenia einzuführen. Intenia entschloss sich daraufhin,

eine eigene EAM-Lösung auf den Markt zu bringen, und Dunks trat 1998 mit genau dieser Aufgabe in die Firma ein. Intenia fusionierte 2006 mit Lawson, und der Rest ist Geschichte.

„Am meisten bin ich auf die Arbeit stolz, die in dieser Zeit von allen im Bereich Lawson EAM geleistet worden ist, um unsere Stellung auf dem Markt zu bewahren - vor allem gegenüber Analystenfirmen wie Gartner,“ so Dunks. „In Gartners letztem „Magic Quadrant“ von führenden Unternehmen im EAM Business wurde nur ein anderer ERP-Anbieter neben Lawson genannt – alle anderen waren best-of-breed-Unternehmen in diesem Bereich, was unseren Anteil auf dem EAM-Markt umso bedeutsamer macht.“

„Ich habe Spass daran, die Anforderungen von Kunden anzuschauen, zu prüfen und zur Zufriedenheit der Kunden auszuarbeiten. Und obwohl es häufig einfach ist, eine technische Lösung des Problems zu finden, muss man doch verstehen, dass diese Lösung auch für einen Techniker einfach in der Anwendung sein muss. Wir versuchen immer vorzusehen, was für einen Techniker wichtig ist.“

Wenn Dunks nicht mit EAM-Lösungen für seine Kunden beschäftigt ist, trainiert er Karate. Er ist ein Erster Kyu, hat den Braunen Gürtel mit zwei weissen Streifen und ist eine Stufe vom Schwarzen Gürtel entfernt. Dies hilft ihm auch, sich bei der Suche nach Lösungen zu konzentrieren, die seinen Kunden die Ressourcenverwaltung im EAM Umfeld ermöglichen.



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

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 und 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