

HIGHLIGHTS



© Fraunhofer IPK

genesisWorld in der Praxis

Seite 7

Fraunhofer e-Industrial Services und die Ferien AG optimieren ihre Geschäftsprozesse mit genesisWorld – näheres in unseren Anwenderberichten.



MAP&GUIDE GmbH

Seite 5

CAS Software und PTV haben die MAP&GUIDE GmbH gegründet. Das neue Unternehmen stellt auf der CeBIT 2001 erstmals seinen neuen City-Routenplaner für PDAs vor.



TITELSTORY

Unternehmen machen mobil

Auf dem Weg in die mobile Informationsgesellschaft

Microsoft stellt in diesen Wochen seine neue Windows-Strategie vor. Welche Konsequenzen sich daraus für mittelständische Unternehmen ergeben, erläutert der folgende Beitrag.

Mit großem organisatorischen Aufwand hat Bill Gates, der Gründer und Chairman von Microsoft, die neue Windows-Strategie im vergangenen Februar weltweit vorgestellt. Das Redmonder Software-Unternehmen will mit offenen Entwicklungsumgebungen für Server und browserbasierten Clients die interaktiven Möglichkeiten des Internets deutlich erweitern. Dies bedeutet, dass der Anwender weiterhin auf seine gewohnten Programme zugreifen kann, diese jedoch nicht mehr unter dem Betriebssystem Windows auf dem PC laufen, sondern via Internet-Browser von einem zentralen Server zur Verfügung gestellt werden.

Microsoft nennt seine neue Vision "Making information available any time, any place and on any device." Kunden von CAS Software mag dieser Slogan bekannt vorkommen,

denn unser Motto lautet schon seit einigen Jahren: "Richtig informiert. Jederzeit und überall." In beiden Fällen zielt die Devise auf eine mobile Informationsgesellschaft, deren Umriss sich immer deutlicher abzeichnen. Welche Folgen diese Entwicklung für das Informationsmanagement und die IT-Infrastruktur von mittelständischen Unternehmen hat, soll im Folgenden skizziert werden.

Richtig informiert ...

Die optimale Verteilung von Informationen steht schon seit längerem im Mittelpunkt der Diskussion. Zukünftig geht es um riesige Datenmengen, die sich in verschiedenen Datenbanken befinden und eine einheitliche, virtuelle Datenbasis



Vorschau auf genesisWorld 3

im Special

Die neue Version von genesisWorld bietet demnächst Anbindungen an sieben betriebswirtschaftliche Standard-Softwaresysteme.

Die mobile Informationsgesellschaft



bilden. Über heterogene Software- und Hardware-Umgebungen hinweg können Anwender auf die gesuchten Informationen zugreifen und in einer bedienungsfreundlichen Oberfläche bearbeiten. Unterstützung erhalten sie dabei von neuen Werkzeugen, die das Datenmaterial erschließen, verdichten und bedarfsgerecht zur Verfügung stellen.

... jederzeit und überall

Informationen werden rund um die Uhr an jedem Tag des Jahres bereit stehen. Einschränkungen aufgrund von Wartungsarbeiten oder Aktualisierungen wird es zukünftig nicht mehr geben. Ebenso wenig wird es eine Rolle spielen, ob der Anwender in einem Unternehmensnetzwerk, über Plattformgrenzen hinweg oder im Internet mit anderen Diensten arbeitet. Die Forderung nach permanenter Verfügbarkeit wird dementsprechend zu Vereinbarungen über definierte Antwortzeiten und garantierte Transaktionen führen.

Wenn man bedenkt, dass bis zum Jahr 2006 weltweit über 600 Millionen mikro-browserfähige Geräte zum Einsatz kommen sollen, wird der Trend zur mobilen Informationsgesellschaft besonders deutlich. Diese wird durch hohe Mobilität, durchgehende Erreichbarkeit, personalisierte Zugriffsmöglichkeiten (Authentifizierung) und Lokalisierung per Satellitenortungssystem gekennzeichnet sein. Der Besitzer eines mobilen Endgeräts (Smartphone) kann zukünftig weltweit auf Informationen zugreifen und dementsprechend auch überall angesprochen werden. Diese technologischen und ökonomischen Herausforderungen

sind nur mit einer neuen Infrastruktur auf Basis des Mobilfunkstandards UMTS zu bewältigen.

Mit Smartphones auf Informationsreise

Die Zugriffsmöglichkeiten werden sich beträchtlich erweitern: Nicht nur der PC, sondern auch Mobiltelefone, Personal Digital Assistants (PDA), Smartphones, Webpads, Uhren und sogar intelligente Haushaltsgeräte ermöglichen demnächst die Informationsreise in Datenbanken, Intranets und ins Internet. Technisch wird dieser Fortschritt mit Benutzerschnittstellen realisiert, die jedem Endgerät einen optimalen Zugriff gewähren.

WebServices

So genannte WebServices werden als Dienstleistungskomponenten in Intranet und Internet die bestehenden Anwendungen erweitern. So kann ein Unternehmen beispielsweise seine Reisekostenabrechnung mit einem Routenplanungsprogramm abwickeln, das im unternehmens-eigenen Intranet oder im Internet bereit steht. Diese Routenplanung wird über eine Schnittstelle angesprochen, die ihre Ergebnisse transparent an die Reisekostenabrechnung zurückgibt. Die regelmäßige Aktualisierung von Kartenmaterial und Programmdateien ist dann ein einmaliger Vorgang, der zentral erfolgt.

XML als universelle Schnittstelle

Für die standardisierte Kommunikation zwischen neuen WebServices und klassischen Software-Programmen kommt die Schnittstellensprache XML zum Einsatz. Mit diesem offenen Standard ist ein "sanfter" Übergang zu den neuen, internetfähigen Anwendungen möglich,

da auch ältere Anwendungen XML-tauglich gemacht werden können. Gleichzeitig können auf dieser Basis heterogene Systeme mit verschiedenen Hardware-Plattformen und Betriebssystemen transparent und sicher zusammenarbeiten.

Der Browser als Standardbetriebssystem

Aus nahe liegenden Gründen denkt Microsoft bei diesem Punkt an seinen Internet Explorer. Die enge Verknüpfung von Betriebssystem und Internet-Zugang ist deshalb vorteilhaft, weil sich auf diese Weise eine dezentrale Oberfläche mit der einfachen Software-Distribution von Internet-Applikationen verbinden lässt. Kleine Anwendungen werden temporär auf den PC geladen und ermöglichen dort ein flüssiges Arbeiten; eine Komplettinstallation der benötigten Software ist nicht mehr notwendig. Aber es wird auch Alternativen geben: So bietet beispielsweise Opera einen kompatiblen Browser an.

Fazit

Die neue Windows-Strategie von Microsoft ermöglicht einen sanften Übergang zur nächsten Generation der Betriebssysteme. Aufgrund der offenen Schnittstellen wird die Abhängigkeit von einem Hersteller abnehmen. Damit steht schon heute fest: Investieren Sie nur noch in Software, die in die kommenden WebServices eingebunden werden kann. Technisch ausgedrückt: Die Geschäftslogik einer Software muss von der Oberfläche getrennt und auf einem Server lauffähig sein. Als Datenbanken sollten nur Standardprodukte zum Einsatz kommen. Selbstverständlich bietet das brandneue genesisWorld hier die allerbesten Voraussetzungen. Im Special dieser Ausgabe stellen wir Ihnen die kommende Version 3 vor. 🚀

EDITORIAL



Martin Hubschneider
Vorstandsvorsitzender
CAS Software AG

Liebe Leserinnen und Leser der CAS@Work,

im neuen Jahrtausend beschreiten wir neue Wege. Die CAS Software AG und ihr langjähriger Entwicklungs- und Vertriebspartner PTV Planung Transport Verkehr AG haben ihre Aktivitäten rund um die professionelle Routenplanung map&guide in einem neuen Unternehmen gebündelt: der MAP&GUIDE GmbH. In einem weiteren Schritt wurde der neue Spezialist für digitale Kartenanwendungen in die PTV AG eingebracht und die CAS Software AG der größte Einzelaktionär der PTV AG. Mit seinen innovativen Projekten und nun mehr als 300 Mitarbeitern ist die PTV AG der führende europäische Technologieanbieter für Reise-, Verkehrs- und Transportplanung im Business-to-Business-Bereich.

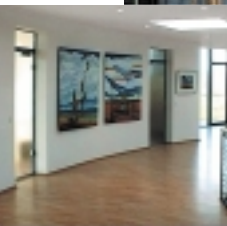
Die CAS Software AG stellt sich neu auf. Wir werden Sie in den nächsten Monaten über die neue Positionierung ausführlich informieren. Unsere ganze Kraft fließt jetzt in unser Flaggschiff genesisWorld. Hier bieten wir zusammen mit unseren 63 zertifizierten Vertriebspartnern eine einmalige Gelegenheit, um die Produktivität im Büro (Office Automation) zu erhöhen und die Kundenbetreuung (Customer Relations) entscheidend zu verbessern.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre der neuen CAS@Work!

Ihr
Martin Hubschneider

PIA auf dem
HorchpostenSport bei
CAS Software

Die Einweihung des neuen Firmengebäudes im Rahmen der 10. Vernissage mit Bildern von Erich Kraft



INHALT

TITELSTORY

Die mobile Informationsgesellschaft	1
Editorial	2

GLOSSE

Sport bei CAS Software	3
------------------------	---

INTERVIEW

Unternehmerische Solidität ist wieder gefragt	4
---	---

KOOPERATIONEN

Die MAP&GUIDE GmbH	5
Reibungsloses Zusammenspiel zwischen ERP und CRM	6
Call-Center-Lösung für genesisWorld	6

CAS@Work SPECIAL: Vorschau auf genesisWorld 3

ANWENDERBERICHTE

genesisWorld bei Fraunhofer e-Industrial Services	7
genesisWorld bei der Ferien AG	7

PRODUKTE

e-Business-Lösungen für DaimlerChrysler	8
Mobile Daten – jederzeit und überall	9

INTERNET

Mit OfficeToday.de effizienter im Büro arbeiten	9
YellowEvent kennt alle Parties	10

COMPETENCE CENTER

Zusammenarbeit auf allen Ebenen	10
---------------------------------	----

EVENTS

CAS Software auf der CeBIT 2001	11
---------------------------------	----

TIPPS & TRICKS

genesisWorld	11
--------------	----

LETZTE MELDUNGEN

11

VERANSTALTUNGEN

12

IMPRESSUM

12

Mit dem Umzug ins neue Gebäude hat sich die CAS Software AG sowohl unternehmerisch als auch architektonisch neu aufgestellt. Aber nicht nur die Vorstände brüten über Business-Plänen und Strategiepapieren, auch die Mitarbeiter entwickeln neue Konzepte.

Hierbei hat sich nun die genesisWorld-Entwicklung besonders hervorgetan und einen neuen Trend etabliert: Laufen statt essen. Täglich zur Mittagspause treffen sich einige Informatiker im Eingangsbereich, nachdem sie sich in den großzügig angelegten Umkleidekabinen knallbunte, enganliegende Trikots übergeworfen haben. Trotz Eiskälte – in den Wintermonaten sinkt das Thermometer in Karlsruhe mitunter bis auf gnadenlose sieben Grad Celsius über dem Gefrierpunkt! – machen sie sich auf, um gemeinsam eine längere Strecke über den Technologiepark und die angrenzenden Gemarkungen zu joggen.

Diesem heldenhaften Beispiel haben sich nun weitere Abteilungen angeschlossen. So gibt es eine starke Fraktion von Fahrradfahrern, die bei Wind und Wetter, am liebsten aber bei strahlendem Sonnenschein, den Weg zur Arbeit als sportliche Herausforderung betrachtet.

Auch intern scheut man keine Anstrengungen, um dem Sport zu huldigen. So wurden schon unternehmensweite Schwimmwettkämpfe abgehalten. Deren Ergebnisse mussten allerdings annulliert werden, nachdem sich das Schwimmbassin als eine noch nicht bepflanzte Blumenrabatte herausgestellt hatte. Dessen ungeachtet bricht sich der Sportsgeist der CAS-Mitarbeiter seine Bahn: Auf dem Parkplatz trainieren gerade die Stabhochspringer, anschließend wird die 100-Meter-Staffel der Frauen erwartet. Ob die Arbeitsgemeinschaft Leistungsturnen zustande kommt, ist derzeit fraglich, da die Berufsgenossenschaft wegen der Aufstellung eines Hochbarrens in der Eingangshalle Bedenken angemeldet hat. 🏃

Mitarbeiterführung durch Zielvereinbarungen

Unternehmerische Solidität ist wieder gefragt

Fachkräftemangel, Green Card, neue Jobprofile – das Personalmanagement der IT-Branche hat neue Herausforderungen zu bewältigen. CAS@Work befragte zu diesen Themen Frank Widmayer, der den Bereich Vertriebsunterstützungssysteme leitet und seit September 2000 Vorstand für Personal und Organisation ist.



Frank Widmayer
Vorstand Personal und Organisation
Bereichsleiter
Vertriebsunterstützungssysteme

Der Fachkräftemangel bereitet der IT-Branche Kopfschmerzen – wie schätzen Sie die derzeitige Entwicklung ein?

Widmayer: IT-Fachkräfte werden zwar immer noch dringend gesucht, es gibt aber Zeichen für eine leichte Entspannung am Arbeitsmarkt. So ist seit einem Jahr eine höhere Nachfrage nach Ausbildungen, Studiengängen und Weiterbildungsmaßnahmen in der Informationstechnologie bemerkbar. Teilweise ist dies auch auf die Greencard-Initiative von Bundeskanzler Schröder zurückzuführen, die den Fachkräftemangel in die öffentliche Diskussion gebracht hat. Auf der Seite der Arbeitssuchenden spielt darüber hinaus die unternehmerische Substanz und die Solidität der Geschäftspolitik wieder eine größere Rolle, was sicher auch mit den Börsenturbulenzen der letzten Monate zu tun hat.

Das Ausbildungswesen ist nach wie vor eine Domäne des Mittelstands. Welche Angebote bietet CAS Software Schulabgängern und Studierenden?

Widmayer: Wir halten die Berufsakademie für ein besonders erfolgreiches Ausbildungskonzept, da hier theoretische und praxisorientierte Inhalte gut aufeinander abgestimmt werden. Bis jetzt haben wir mehrere Studenten der Berufsakademie Karlsruhe selber ausgebildet sowie einige Absolventen eingestellt. Seit Beginn des Studienjahres 2000/2001 bilden wir sechs Studenten in den BA-Studiengängen Informationstechnik, Wirtschaftsinformatik und Wirtschaftsingenieurwesen aus. Darüber hinaus bieten wir schon immer Plätze für studienbegleitende Praktika und Diplomarbeiten an; dies ist erfahrungsgemäß ein sehr guter Weg, um neue Mitarbeiter zu gewinnen.

Das Motto vom „lebenslangen Lernen“ will nicht nur zitiert, sondern auch umgesetzt werden. Wie verfährt CAS Software in dieser Hinsicht?

Widmayer: Bei den Weiterbildungsangeboten der CAS-Akademie geht es nicht nur um fachliche Inhalte wie Workshops für Software-Entwickler, marketingspezifische Trainings oder Business-Englisch. Wichtig ist uns auch die persönliche Weiterentwicklung der Mitarbeiter. Hier bieten wir vor allem Schulungen in den Bereichen Kommunikation, Präsentation und Kreativitätstechniken sowie Seminare zur Persönlichkeitsentwicklung an.



Im Personalmanagement gibt es unterschiedliche Stile und Konzepte – wie würden Sie die Vorgehensweise bei CAS Software charakterisieren?

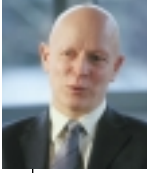
Widmayer: Gerade in schnell wachsenden Unternehmen kommt oft die Komponente Personalmanagement zu kurz und es entsteht bei den Führungskräften eine Personallücke. Wir versuchen, die Mitarbeiter bei der Ausbildung ihrer Führungskompetenzen zu unterstützen und ihnen gleichzeitig einen größtmöglichen Freiraum einzuräumen. Dabei ist die "Führung durch Ziele" aus unserer Sicht ein geeignetes Instrument, um unternehmerisches Denken und eigenverantwortliches Handeln zu fördern. Zu diesem Zweck haben wir vor zwei Jahren ein Mitarbeiterentwicklungssystem aufgestellt, das den Rahmen für Zielvereinbarungen, Jahresgespräche, Weiterbildung und Laufbahnplanung definiert. Zudem wurde die Gehaltsentwicklung an die Erreichung von Zielen gekoppelt, um eine leistungsgerechte Vergütung zu gewährleisten.

Da wir gerade beim Finanziellen sind: Inwiefern sind die Mitarbeiter der CAS Software AG am Unternehmenskapital beteiligt?

Widmayer: Bereits vor elf Jahren haben wir ein Gewinnbeteiligungsmodell eingeführt.

Seitdem wurde jedes Jahr die Hälfte des Gewinns vor Steuern an die Mitarbeiter ausgeschüttet. Außerdem haben wir einen beträchtlichen Teil des CAS-Grundkapitals in Form von Genussrechten mit der Möglichkeit zum Aktientausch an die Mitarbeiter abgegeben. Hierdurch soll die unternehmerische Mitbeteiligung weiter gefördert werden. 🚀

KOOPERATIONEN



Dr. Hans Hubschneider
Vorstandssprecher PTV AG
Geschäftsführer
MAP&GUIDE GmbH



Frank Brennecke
Geschäftsführer
MAP&GUIDE GmbH

Die MAP&GUIDE GmbH ist ein Anbieter für Standard-Software auf Basis digitaler Karten. Die umfangreiche Produktpalette des neuen Unternehmens umfasst Reiseplaner für Beruf und Freizeit, Business Mapping-Lösungen für die professionelle Routenplanung, Anwendungen für Internet und Intranet sowie Programmiermodule für die Integration von Kartenkomponenten. Geschäftsführer der MAP&GUIDE GmbH sind Dr. Hans Hubschneider, Gründer und Vorstandssprecher der PTV AG, und Frank Brennecke, der bisherige Bereichsleiter "Entwicklung Geografische Informationssysteme" bei der CAS Software AG. Neues Unternehmen, vertraute Namen: Die bisherigen Ansprechpartner für die Produktpalette rund um map&guide sind auch weiterhin für ihre Vertriebsbereiche verantwortlich.

Ausbau der Marktführerschaft

Die Kooperationspartner CAS Software und PTV haben bislang die Produkte rund um map&guide gemeinschaftlich entwickelt und vertrieben. "Aufgrund der Entwicklung des Internets und der sich verkürzenden Produktionszyklen haben wir in der MAP&GUIDE GmbH eine

Die MAP&GUIDE GmbH – The Mapware Company

Der neue Anbieter für kartenbasierende Standard-Software

Die langjährigen Partner CAS Software AG und PTV Planung Transport Verkehr AG haben ihre Aktivitäten rund um die professionelle Routenplanung map&guide in einem neuen Unternehmen, der MAP&GUIDE GmbH, gebündelt.

schnelle und schlagkräftige Entwickler- und Vertriebsmannschaft zusammengestellt", erläutert Dr. Hans Hubschneider die Entscheidung, die zur Gründung der MAP&GUIDE GmbH führte. "Auf diese Weise können wir unseren Kunden weiterhin eine effiziente Entwicklung, Aktualität und gleichbleibend hohe Qualität der map&guide-Produkte bieten", unterstreicht Frank Brennecke. "Darüber hinaus wollen wir die Marktführerschaft in Europa ausbauen." CAS-Vorstandsvorsitzender Martin Hubschneider betont die Vorteile der zukünftigen Zusammenarbeit: "Durch die Gründung der MAP&GUIDE GmbH bündeln wir unsere Kräfte in Entwicklung und Vertrieb und fokussieren uns optimal auf das Geschäftsfeld kartenbasierende Standard-Software." 🚀



Der neue
City-Routenplaner
für PDAs

Tankstellensuche mit dem map&guide address locator server



Die Produktpalette der MAP&GUIDE GmbH

Die MAP&GUIDE GmbH auf der CeBIT 2001

Auf der CeBIT 2001 zeigt die MAP&GUIDE GmbH auf dem Gemeinschaftsstand mit CAS Software und PTV in Halle 4 am Stand C42 erstmals map&guide pocket, den neuen City-Routenplaner für Personal Digital Assistants (PDA). map&guide pocket beruht auf der professionellen Routenplanung map&guide und wurde für PDAs mit den Betriebssystemen PalmOS 3.x (Palmpilot) und Windows CE (IPAQ, Cassiopeia, Jornada) konzipiert. Weitere Neuheiten sind die professionelle Routenplanung map&guide in der Version 7.1, das geografische Visualisierungsprogramm map&sales in der Version 1.6 sowie eine ASP-Lösung für Kartenanwendungen im Internet, die auf dem Server-Werkzeug address locator server basiert.

MAP&GUIDE GmbH

Karlsruhe
Telefon: 0721 / 7816 – 199
Fax: 0721 / 7816 – 599
Internet: www.mapandguide.com
e-Mail: info@mapandguide.com

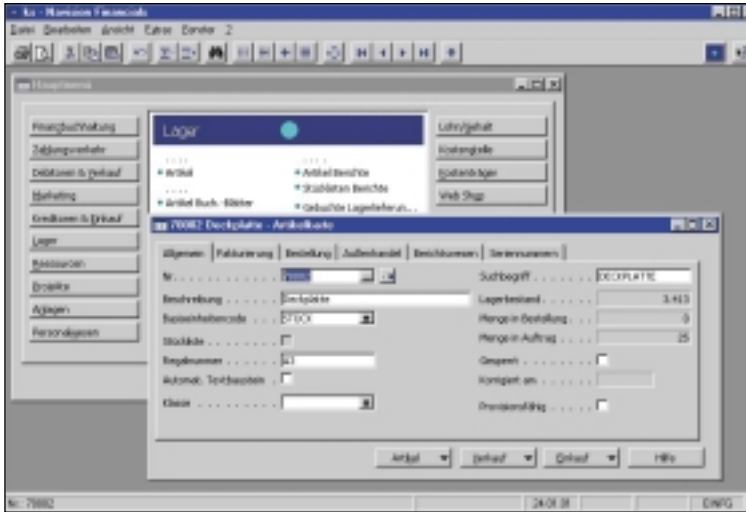
Neue Anbindung an Navision Financials

Reibungsloses Zusammenspiel zwischen ERP und CRM

Zur CeBIT 2001 stellt der neue genesisWorld-Solution-Partner Kordula & Schupp GmbH eine Anbindung an die betriebswirtschaftliche Standard-Software Navision Financials vor.

CAS Software hat eine Plattform entwickelt, mit der betriebswirtschaftliche Standard-Software und Systeme für das Enterprise Resource Planning (ERP) einfach an die CRM-Groupware genesisWorld angebunden werden können. Der komplette Datenaustausch erfolgt hierbei über eine standardisierte XML-Schnittstelle. Auf dieser Grundlage hat der neue genesisWorld-Solution-Partner Kordula & Schupp GmbH eine

Anbindung an die Standard-Software Navision Financials realisiert. Das Ravensburger Unternehmen ist ein langjähriger und kompetenter Navision-Partner. Mit dieser Lösung kann der genesis-



Das ERP-Programm Navision Financials

World-Anwender auf die folgenden Daten aus dem ERP-System zugreifen: Verkaufsbelege (Angebote, Auftragsbestätigungen, Lieferscheine und Rechnungen), Produkte, Produktgruppen und

Adressen. Informationen über Belege, offene Posten, erworbene Produkte oder Liefersperren sind dementsprechend direkt in den Adressen der CRM-Groupware einsehbar. Im Gegenzug stellt genesisWorld dem ERP-System via Datenabgleich Adressen zur Verfügung. Das reibungslose Zusammenspiel zwischen Navision Financials und genesisWorld zeigt die Kordula & Schupp GmbH erstmals auf dem CeBIT-Stand der CAS Software AG in Halle 4 am Stand C42. 

Kordula & Schupp GmbH

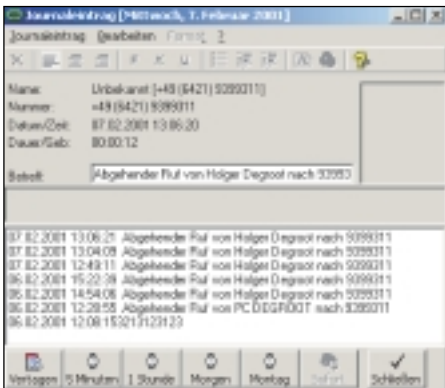
Ravensburg
Telefon 0751 / 3692 - 0
www.ks-softman.de

CTI-Integration

Call-Center-Lösung für genesisWorld

Der genesisWorld-Solution-Partner com:con AG präsentiert auf der CeBIT 2001 erstmals seine Anbindung für die Integration von Telekommunikationsanlagen und ACD-Switches.


Die Call-Center-Lösung von com:con



Mit der neuen Anbindung für Computer Telephony Integration (CTI) von com:con können alle gängigen Call-Center-Aktivitäten in einer speziell-

len Oberfläche von genesisWorld abgebildet werden. Dazu gehören unter anderem Anruferkennung, Unterstützung von ein- und ausgehenden Anrufen (Inbound und Outbound), Routing zu spezifischen Arbeitsplätzen, kundenspezifische Oberflächen, Multi-User-Anmeldung, Benutzerprofile, Agentengruppen, Gesprächsleitfaden, Campaign-Workflow sowie qualitative und quantitative Statistikauswertungen.

Das Zusammenspiel zwischen genesisWorld und Telefonanlage erfolgt dabei über verschiedene CTI-Server (zum Beispiel Tedas) sowie über TAPI- und weitere CTI-Schnittstellen. Für die CTI-Integration stellt die com:con AG alle notwendigen Voraussetzungen zur Verfügung. Zudem ent-

wickelt der genesisWorld-Partner einen eigenen CTI-Server auf Middleware-Basis, so dass der zusätzliche Einsatz eines solchen Servers zukünftig entfällt. com:con zeigt die neue CTI-Lösung für genesisWorld auf dem CeBIT-Stand der CAS Software AG in Halle 4 am Stand C42. 

com:con AG

Mönchengladbach
Telefon 0800 / 266 266 - 0
www.com-con.net

ANWENDERBERICHT



© Fraunhofer IPK

genesisWorld bei Fraunhofer e-Industrial Services

CRM-Groupware-Lösung mit Terminalserver

Das Stuttgarter Fraunhofer-Institut für Produktionstechnik und Automatisierung IPA nutzt genesisWorld auf Basis eines Terminalservers von Citrix. Damit können die Mitarbeiter unabhängig von ihrem Aufenthaltsort auf den zentralen Datenbestand des Instituts zugreifen.

Als Forschungs- und Entwicklungszentrum genießt die Fraunhofer-Gesellschaft weltweites Ansehen. Zu ihren erfolgversprechenden Vorhaben zählt "e-Industrial Services", ein Verbundprojekt der führenden produktionstechnischen Fraunhofer-Institute und des GMD-Forschungsinstituts für offene Kommunikationssysteme (Fokus). Dieses Projekt für internetbasierte Mehrwertdienste für Produktionssysteme und produktionsbegleitende Services wird vom Stuttgarter Fraunhofer-Institut für Produktionstechnik und Automatisierung IPA koordiniert.



© Fraunhofer IFF


führung begonnen. Wesentlich zur Akzeptanz des neuen Systems trug die zügige und unkomplizierte Installation bei. "In zwei Minuten ist die Terminal-Software auf jedem neuen Client eingerichtet", betont Diplom-Ingenieur Tom-David Graupner, Projektleiter im Bereich e-Business und Supply Chain Management des Fraunhofer IPA.

Vorteile im täglichen Einsatz

Innerhalb von genesisWorld nutzen die Fraunhofer-Mitarbeiter im Intranet heute alle Funktionen der CRM-Groupware. Jeder Mitarbeiter stellt seine Dokumente, Termine oder Kontaktdaten selbst ein und nimmt die Aktualisierungen vor.

Dies bringt eine massive Entlastung für die Systemadministration und einen deutlichen Zugewinn bei der Aktualität der Daten. Wer unterwegs ist, kann sich per Notebook, Remote Access Service (RAS) und Handy in das System einloggen.

Zeitgewinn führt zu Einsparungen

Für Fraunhofer bringt der Einsatz der neuen Lösung zudem handfeste Kostenvorteile. Dazu Tom-David Graupner: "Wenn jeder unserer Mitarbeiter täglich nur fünf Minuten weniger damit beschäftigt ist, Versionsvergleiche anzustellen, Dokumente zu suchen oder sein individuell gehaltenes Adress- und Telefonverzeichnis zu aktualisieren, kommen so Tag für Tag Einsparungen von circa 600 Mark zusammen. Bei einer Projektlaufzeit von drei Jahren liegt es auf der Hand, wie schnell sich die Anschaffungskosten amortisieren." 

Überzeugender Test

Um eine reibungslose Kommunikation zwischen den im gesamten Bundesgebiet arbeitenden 30 Mitgliedern sicherzustellen und gleichzeitig Kosten und Aufwand für den Datenaustausch zu senken, beschloss man Mitte des Jahres 2000 die Einführung einer Groupware, die den bislang hierfür eingesetzten Webserver ablösen sollte. Schnell kam genesisWorld auf Basis des Terminalservers von Citrix in die engere Wahl. Kurzerhand wurde das gesamte System getestet und überzeugte vollauf. Die Entscheidung fiel deshalb schnell: Anfang Juli 2000 wurde mit der Ein-

Fraunhofer-Institut für Produktionstechnik und Automatisierung IPA

Stuttgart

www.fraunhofer.de/german/profile/ipa.html

ANWENDERBERICHT



Internet-Call-Center mit genesisWorld bei der Ferien AG

Lust auf Urlaub? Viermal klicken!

Die Ferien AG ist mit interessanten Last-Minute-Angeboten in nur wenigen Monaten in die Spitzengruppe der Reisemittler vorgestoßen. Im Zentrum des innovativen Online-Reisebüros aus Neuss steht ein Internet-Call-Center mit genesisWorld-Anbindung.

Last-Minute-Reisen sind günstig, haben aber einen Nachteil – man muss sich sehr kurzfristig für ein Urlaubsziel entscheiden. Die Tourismus-Experten Michael Jost und Guido Bennecke dachten im März 2000 über dieses Manko nach und kamen zu einer verblüffenden Lösung: sehr günstig kal-

kulierte Urlaubsreisen, die bereits sechs Wochen vor Urlaubsbeginn gebucht werden können. Die innovative Geschäftsidee wurde auf den Namen "Ferien AG" getauft und ist heute mit mehr als 45.000 Online-Besuchern täglich das erfolgreichste Start-up-Unternehmen der Touristikbranche.

Schnelles Wachstum steigert Informationsbedarf

Im Zuge der raschen Expansion der Ferien AG entstand die Anforderung, verschiedene Kundendaten in einem Informationssystem zentral

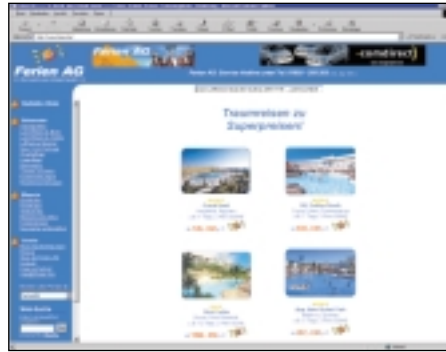
zu erfassen und den Bereichen Marketing, Vertrieb und Call-Center zur Verfügung zu stellen. Darüber hinaus sollte es möglich sein, per e-Mail eingegangene Kundenanfragen vom Web-Server der Ferien AG an das Call-Center weiterzuleiten und interaktiv zu bearbeiten.

Kurzfristige Einführung

Nach Sichtung verschiedener Angebote entschied sich die Ferien AG für genesisWorld, da die CRM-Groupware nahezu vollständig dem Anforderungsprofil des Online-Reisebüros entspricht. Innerhalb von vier Wochen hat dann der Solution-Partner com:con AG (Mönchengladbach) das Kundenmanagementsystem in das Netzwerk implementiert und über eine eigene Schnittstelle an die Telefonanlage Alcatel 4400 angebunden.

Das Internet-Call-Center

Da Kunden und Interessenten der Ferien AG ihre Anfragen, Buchungen und Gewinnspieleinsendungen per e-Mail übermitteln, kommt diesem Kommunikationskanal eine besondere Bedeutung zu. Dementsprechend legte die Ferien AG großen Wert darauf, dass genesisWorld in das Internet-Call-Center des Online-Reisebüros integriert wurde. Mit der Lösung von com:con kön-



nen alle e-Mails, die Kunden von der Webseite www.ferien.de absenden, auf bestimmte Inhalte durchsucht werden. Die eingehende elektronische Post löst verschiedene, vordefinierte Aktionen aus. Automatisch werden dann in genesisWorld Adressen angelegt oder abgeglichen und Aufgaben an die Mitarbeiter im Call-Center verteilt. Nachdem diese Schritte erfolgt sind, kommt die Call-Center-Anbindung zum Einsatz: Die Urlaubsberater setzen sich telefonisch mit den Kunden in Verbindung und schliessen den Buchungsvorgang ab.

Optimierung der Geschäftsprozesse

"Dank genesisWorld haben wir eine sehr transparente Bearbeitung von Kundenanfragen, Bu-

chungen und Gewinnspieleinsendungen", erklärt Guido Bennecke, Vorstandsmitglied der Ferien AG. Der Tourismus-Experte lobt auch die übersichtliche Gestaltung der Oberflächen und ergänzt: "Das System wurde von allen Mitarbeitern sehr schnell angenommen und nach einer Einführungsphase von nur wenigen Tagen produktiv eingesetzt." Das Fazit von Guido Bennecke lautet daher: "genesisWorld hat zu einer deutlichen Effizienzsteigerung geführt, da die Call-Center-Mitarbeiter wegen der vereinfachten Abwicklung der eingehenden e-Mails schneller



Buchungen durchführen können. Somit bleibt mehr Zeit für den Kundenservice und die individuelle Kundenberatung." ✶

Ferien AG Holidayholding

Neuss

www.ferien.de

com:con AG

Mönchengladbach

Telefon 0800 / 266 266 - 0

www.com-con.net

PRODUKTE



Das Team Vertriebsunterstützungssysteme

Individualprojekte zur Vertriebsunterstützung

e-Business-Lösungen für DaimlerChrysler

1986 begann die Geschichte von CAS Software – mit einem Auftrag für die damalige Mercedes-Benz AG. Die erfolgreiche Partnerschaft mit DaimlerChrysler hat sich bis heute in einer Vielzahl von Projekten fortgesetzt.

Die Marken unter dem Dach der DaimlerChrysler AG decken ein breites Produktspektrum ab. Vor allem die Mitarbeiter von Mercedes-Benz (PKW und Nutzfahrzeuge) greifen auf Systeme für Vertriebsstammdaten und Verkauf zurück, die CAS Software entwickelt hat. Hier sind vor allem die Stammdatenerfassung für inländische und ausländische Märkte sowie Verkaufssysteme auf Notebook- und Internet-Basis zu nennen.

Wunsch-Mercedes auf Knopfdruck

Gerade der Internet-Konfigurator MBKS Online zeigt, wie sich in kurzer Zeit mit modernen



Die Autozeitung in Ausgabe 11/2000 über den Online-Konfigurator: „Alles drin, alles dran – bester Konfigurator.“

Komponenten das Thema e-Business umsetzen läßt. Mit dieser Anwendung aus dem Hause CAS Software können Vertriebsmitarbeiter, Kunden und Interessenten im Internet ihren Wunsch-Mercedes mit allen Lacken, Polstern und Sonderausstattungen auf Knopfdruck individuell zusammenstellen.

Momentan treiben fünfzehn IT-Spezialisten die ebenso langjährige wie erfolgreiche Zusammenarbeit mit DaimlerChrysler voran. Damit bildet das Team Vertriebsunterstützungssysteme eine wichtige Säule im Unternehmensgefüge der CAS Software AG, zumal sich auch in diesem Bereich wie schon in den vergangenen Jahren ein deutliches Wachstum abzeichnet. ✶

Der Online-Konfigurator

entwickelt von CAS Software für Mercedes-Benz:

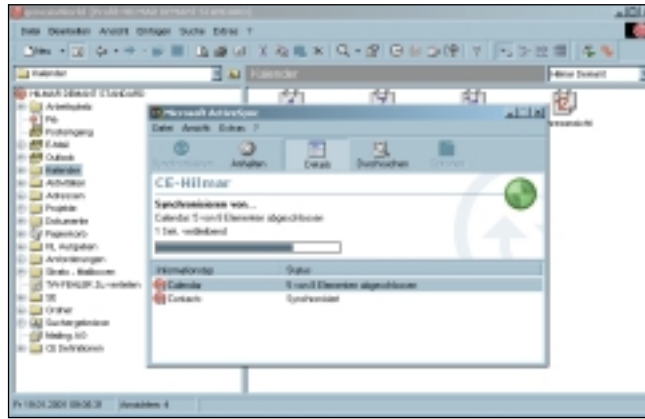
<http://mbks2.mercedes-benz.com>

Mobile Daten – jederzeit und überall

Im vierten Teil unserer Serie über die Nutzung von genesisWorld bei der CAS Software AG geht es um den Einsatz von PDAs bei Messebesuchen.

Messen verlaufen meistens sehr hektisch: Termine werden verschoben, wichtige Gesprächsnotizen häufen sich und der Versand von verschiedenen Informationsmaterialien wird vereinbart. Mit der Anbindung an Palm-, Psion- und Windows CE-Geräte vereinfacht genesisWorld die persönliche Messebearbeitung erheblich. Vor der Messe kann der Anwender alle relevanten Adressen inklusive Handy-Nummern auf den Personal Digital Assistant (PDA) überspielen. Auf der

Messe ist der genesisWorld-Kalender mit allen Terminen immer dabei, so dass man bestehende



Datenabgleich zwischen Palm und genesisWorld

Daten schnell ändern und neue hinzufügen kann. Notizen werden direkt in die Zusatzinformatio-

nen eines Gesprächspartners geschrieben. Und für den Versand von Informationsmaterialien oder telefonische Nachfassaktionen trägt der mobile genesisWorld-Anwender schon auf der Messe die entsprechenden Aufgaben in seinen PDA ein. Zurück im Büro läuft der Datenabgleich dann mit Docking-Station und Synchronisations-Software fast automatisch, da die CRM-Groupware neu angelegte Adressen sowie neue Eintragungen in vorhandenen Adresshistorien und eingepflegte Aufgaben direkt übernimmt.

Auf diese Weise kann die Nachbereitung zügig und ohne Informationsverluste abgewickelt werden. ✨

Der IT-Ratgeber für moderne Unternehmen

Mit OfficeToday.de effizienter im Büro arbeiten

Mit der neuen Rubrik „Top 100 Office-Produkte“ weitet OfficeToday.de sein Angebot als umfassender Ratgeber für das moderne Büromanagement aus.



Seit November 2000 ist das Portal OfficeToday.de online. Nur Hardware, Software und Dienstleistungen, die in mehreren Tests angesehener Zeitschriften gut oder sehr gut abgeschnitten haben, werden in der Datenbank geführt. Als "Meta-Testmaschine" bietet OfficeToday.de herstellernerneutrale, objektive Empfehlungen – zum Beispiel für Laserdrucker, Software für die Reisekostenabrechnung oder Outsourcing-Dienstleister. Neu ist die Rubrik "Top 100 Office-Produkte" – hier sieht der Anwender auf einen Blick alle Produkte, mit denen sich das Office effizienter organisieren lässt.

Schneller Zugriff auf Ressourcen

Das Angebot wird durch eine umfangreiche Linksammlung zu den besten Ressourcen im Internet ergänzt. Verzeichnisse für Postleitzahlen



Die Startseite von OfficeToday.de

und Vorwahlen, Messeterminen, Branchenbücher, Portokosten, Übersetzungsdienste und Wörter-

bücher sind über die übersichtliche Homepage schnell erreichbar. OfficeToday.de gibt es nicht nur online, sondern auch als Zeitschrift: Zusammen mit der Handelsblatt-Tochter H&T-Verlag gibt CAS Software vierteljährlich die Zeitschrift OfficeToday.de heraus. Die Auflage von derzeit knapp 20.000 wird über Kioske und Postverteiler vertrieben und kostet 6,80 Mark pro Heft. Abo-Interessenten finden auf der Website weitere Informationen. ✨

OfficeToday.de

www.officetoday.de

Heute schon was vor?

YellowEvent kennt alle Partys

Die YellowMap AG hat ihr Online-Branchenbuch um zwei neue Portale erweitert. YellowEvent und YellowShopFinder vereinfachen die Suche nach passenden Events und OnlineShops.




Das Online-Branchenbuch YellowMap.de bietet seit Jahresbeginn einen "Event-Guide" mit gut 70.000 Events pro Monat in ganz Deutschland. Ob Kino, Konzert, Theater, Restaurants, Bars, Diskotheken oder kultige Partys - in der Rubrik Yel-

lowEvent findet der Internet-Surfer immer eine Vielzahl von aktuellen Veranstaltungen. Nach Eingabe von Postleitzahl oder Wohnort listet YellowEvent diese sortiert nach Entfernung und Datum in einer Trefferliste auf. Hinter diesem neuen YellowMap-Dienst steht eine Kooperation mit den Event-Portalen Bewegungsmelder.de und Wundermedia.de. Über die Trefferliste von YellowEvent werden die Internet-Surfer direkt auf die Webseiten der Kooperationspartner verlinkt. Hier stehen redaktionell aufbereitete Hintergrundinfor-

mationen zu den Events bereit, die aus 46 deutschen Stadtmagazinen stammen.

Einkaufen mit dem YellowShopFinder

Auch der neue YellowShopFinder erleichtert die Orientierung. Hier kann der Internet-Nutzer aus mehr als 10.000 Online-Shops auswählen, wobei auch Anbieter mit Ladengeschäften berücksichtigt werden. Die Suche erfolgt über Branchen, Produkte oder Stichwörter; als Suchergebnis wird eine Liste mit OnlineShops und Informationen zu Service, Zahlungs- und Lieferbedingungen ausgegeben. 

YellowMap AG

München

www.yellowmap.de

Das genesisWorld-Partnerprogramm

Zusammenarbeit auf allen Ebenen

Das Partnerprogramm der CAS Software AG ist speziell auf den Plattformgedanken von genesisWorld zugeschnitten. Denn Unternehmen, die genesisWorld einsetzen, erwarten kompetente Unterstützung und Beratung aus einer Hand.

Das genesisWorld-Partnerprogramm richtet sich an qualifizierte Handels- und Systemhäuser. Diese können sich im Rahmen eines mehrstufigen Schulungsprogramms als Reseller-, Solution- und Competence-Partner zertifizieren lassen. Als weitere Stufe wird in diesem Jahr der Consultant-Partner folgen.



Beim Reseller-Partner liegt der Schwerpunkt auf der kompetenten Einführung von genesisWorld in der Standardversion. Der Solution-Part-




ner nimmt Maskenanpassungen vor, entwickelt eigene Zusatzlösungen und bindet die CRM-Groupware an Branchen- und Individualanwendungen an. Als zertifizierter Partner mehrerer Software-Hersteller kennt sich der Competence-Partner besonders gut im Office-Umfeld aus. Er ist mit der Konzeption von genesisWorld bestens vertraut und kann das gesamte Informationsmanagement kompetent in das bestehende Systemumfeld seiner Kunden integrieren.

CAS Software hat verschiedene Foren geschaf-

fen, um die Zusammenarbeit mit den Partnern so intensiv wie möglich zu gestalten. In der Partnerakademie wird das notwendige Wissen über die CRM-Groupware aus erster Hand vermittelt. Darüber hinaus stehen das Marketing, der Vertrieb und das Competence Center der CAS Software AG



allen Partnern für Fragen rund um genesisWorld zur Verfügung. Das Konzept greift: Derzeit sind mehr als sechzig System- und Handelshäuser in das Partnerprogramm eingestiegen. 




CAS Software auf der CeBIT 2001

Get the spirit of tomorrow

Auf der größten IT-Messe der Welt zeigt CAS Software gemeinsam mit elf genesisWorld-Partnern in Halle 4 am Stand C42 eine Vorschau auf genesisWorld 3.

Mit mehr als 8.000 Unternehmen aus 60 Ländern auf einer Ausstellungsfläche von 423.000 m² stellt die CeBIT 2001 einen erneuten Messerekord auf. Messe-Highlight von CAS Software ist die Vorschau auf die neue Version von genesisWorld. Elf genesisWorld-Partner zeigen zudem ihre ERP-Anbindungen (für Navision Software, sageKHK office line, Fakt 32 Warenwirtschaft, ASP Warenwirtschaft, Streit Faktura und SHW)

und Lösungen für Dokumentenmanagement, Workflow, Call Center, Planner für Ressourcenplanung, Contentmanagement sowie das Gesundheitswesen. Ebenfalls bei CAS Software vertreten sind der Internet-Branchenführer YellowMap.de und die Individual AG mit ihrem virtuellen Büroservice service2business.de. Darüber hinaus werden auch die Internet-Dienste OfficeToday.de und FreeOffice.de gezeigt. 

Die Partner von CAS Software auf der CeBIT 2001

com:con AG, GIT GmbH, IDV GmbH, Ihr Partner AG, Individu@l AG, it design GmbH, Kordula & Schupp GmbH, M4B2B, Phoenix, Network AG, Pollak Software GmbH, Sitepark GmbH, TNCS GmbH, YellowMap AG

CAS Software AG auf der CeBIT 2001

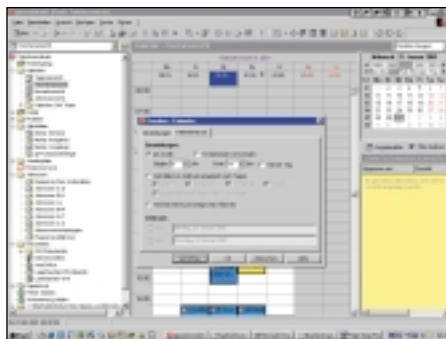
Gemeinschaftsstand mit PTV AG und MAP&GUIDE GmbH in Halle 4, Stand C42
Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

TIPPS & TRICKS

GENESISWORLD

Dokumente im Navigator ablegen

Word- und Excel-Dokumente, Internet-Seiten und PDF-Dateien, die häufig benötigt werden, lassen sich im Navigator von genesisWorld leicht als Ansicht einrichten. Hierzu klickt man im Navigator über die rechte Maustaste den Menüpunkt "neue Ansicht erstellen" an. Über die Ansicht "Neuer Dateiordner" lassen sich mit dem Assistenten direkt einzelne Dateien oder ganze Verzeichnisse in den Navigator übernehmen.



Der Kalenderdruck mit genesisWorld

Kalenderdruck

Hierbei wird der Tag oder die Woche angeklickt, der als Kalenderansicht ausgedruckt werden soll. Anschließend "Datei drucken" wählen. Dort erscheint ein zusätzlicher Reiter mit der Aufschrift "Kalenderdruck". Diesen auswählen und die gewünschten Einstellungen vornehmen. Eventuell die Vorschau anzeigen lassen und dann drucken. Über die Tastenkombination "STRG" und "P" lässt sich der Druck ebenfalls auslösen.

LETZTE MELDUNGEN

Walter Seemayer im Aufsichtsrat



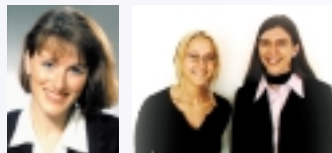
Walter Seemayer

Neu im Aufsichtsrat der CAS Software AG ist Walter Seemayer von Microsoft. Der Business-Experte ist Director der eCommerce & Developer Group für Europa, den Mittleren Osten und Afrika. Zu den Schwerpunkten seiner Tätigkeit gehört die unternehmerische Entwicklung in den Bereichen Application Service Providing (ASP), e-Commerce und Software-Produktion.

Individu@l AG bietet virtuelles Büro auf der Messe München

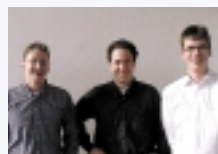
Die Individu@l AG, an der sich CAS Software minderheitlich beteiligt hat, ist neuer Service-Partner der Messe München GmbH. Individu@l stellt unter www.ibt-mm.de eine vollständige virtuelle Büroumgebung im Internet für Besucher und Aussteller aller Messen in München bereit. Gleichzeitig können reale Sekretariats-Dienstleistungen im International Business Center direkt auf dem Messegelände in Anspruch genommen werden. Auf Wunsch werden die virtuellen Bürodienstleistungen nach den Messen unter www.service2business.de weitergeführt.

Neue Mitarbeiter



Angelika Herzog Bianca Maier, Tamara Pable

Der Bereich CRM-Groupware erhält Unterstützung durch eine neue, aber nicht unbekannt Mitarbeiterin: Angelika Herzog ist seit Februar 2001 wieder für CAS Software tätig und für das Channel Marketing verantwortlich. Auch die Unternehmenskommunikation hat sich vergrößert: Tamara Pable ist für Messeorganisation und Marketing Services zuständig, Bianca Maier berät Kunden und Interessenten im Customer Information Center.



Dr. Bernhard Kölmel, Dr. Jörn Eisenbiegler, Christian Ried (vln)

Ausgeweitet wurde in den letzten Monaten auch der Bereich Internationale Koordination: Dr. Jörn Eisenbiegler und Dr. Bernhard Kölmel sind hier als Business Development Manager tätig, Christian Ried übernimmt Aufgaben als Consultant International Business Development.

Einfache Infoanforderung



Die CAS Software AG baut ihren Kundenservice weiter aus: Ab der CeBIT 2001 finden Interessenten unter www.cas.de Formulare für Kontaktaufnahme, Infoanforderung, Downloads und Ansprechpartner. Für die genesisWorld-Partner wurde zudem im Januar 2001 ein neuer Newsletter eingerichtet, der per e-Mail über aktuelle Themen informiert und auf den Bereich "Partners only" verweist. Hier stehen ausführliche Informationen sowie Informationsmaterial zum Download bereit.



Erfolgreicher Relaunch von FreeOffice.de



Die neue Version des kostenfreien Internet-Organizers FreeOffice.de bietet eine überarbeitete Oberfläche, einen einheitlichen Posteingang für mehrere e-Mail-Accounts sowie neue Funktionen für die Verwaltung von Dateien und den Abgleich mit MS Outlook. Für rund 20.000 Studierende und Mitarbeiter der Universität Karlsruhe steht zudem auf den Web-Seiten der Hochschule eine weitere Version des Internet-Organizers zur Verfügung, von dem diese regen Gebrauch machen.

pressekatalog.de mit neuen Partnern



Die e-Business-Plattform pressekatalog.de hat ihre bestehende Kooperation mit Buchkatalog.de ausgeweitet. Als neue Kooperationspartner wurden die Internet-Dienste food2000.de, world-of-student.de, lottoshop-online.de, lesertreff.de und startup-tv.de gewonnen. Eine engere Zusammenarbeit hat pressekatalog.de auch mit dem Offenburger Marketingspezialist Burda Direct vereinbart. pressekatalog.de ist ein Joint-Venture von CAS Software und Presse-Grosso Mende und seit März 2000 online.

Schulungen

Kunden-Schulungen

genesisWorld.....Basis I.....	03.04.01
genesisWorld.....Basis II.....	04.04.01
genesisWorld.....Administrator I.....	05.04.01
genesisWorld.....Administrator II.....	06.04.01
map&guide.....	10.05.01
genesisWorld.....Basis I.....	15.05.01
genesisWorld.....Basis II.....	16.05.01
genesisWorld.....Administrator I.....	17.05.01
genesisWorld.....Administrator II.....	18.05.01
map&guide.....	14.06.01
genesisWorld.....Basis I.....	19.06.01
genesisWorld.....Basis II.....	20.06.01
genesisWorld.....Administrator I.....	21.06.01
genesisWorld.....Administrator II.....	22.06.01

Die Presse über genesisWorld

Die Fachzeitschrift Internet Professionell schrieb in ihrer Ausgabe 02/2001: "genesisWorld ist eine gelungene CRM-Lösung für den Mittelstand und kleine Betriebe. Dank einer guten grafischen Oberfläche und idealer Integration in die Office-Software und Backend-Systeme bildet genesisWorld eine ideale Schaltzentrale für den Kundenkontakt. Die Software regelt sämtliche relevanten Informationen und bietet diese in einer eingängigen Oberfläche im Schnellzugriff an."



Auch das CRM-Fachblatt TeleTalk urteilte zustimmend über das Kundenmanagementsystem. In Ausgabe 01/2001 las man: "Die ungewöhnliche Flexibilität in verknüpfenden Ansichten auf Kundendaten, Projekte und Aktivitäten macht genesisWorld von der CAS Software AG zu einem CRM-Werkzeug. Mittelstandsfreundlich ist der günstige Preis pro Arbeitsplatz ... Die hohe Flexibilität ... erlaubt eine schnelle Anpassung auf Branchen."



Schließlich äußerte sich die Netzwerkzeitschrift LANline in Ausgabe 09/2000 zustimmend über die Konzeption der CRM-Groupware: "Positiv hervorzuheben sind insbesondere die zugrunde liegenden Konzepte der Informationsverknüpfung und des ganz nach individuellen Arbeitsbedürfnissen konfigurierbaren Datennavigators."



CAS Software auf dem Deutschen Internet-Kongress 2001

Der Deutsche Internet-Kongress findet am 17. und 18. September 2001 in Karlsruhe statt und steht unter dem Motto "Der Weg in die mobile Informationsgesellschaft". CAS Software ist Mitglied des Kongressbeirates und wird in diesem Rahmen neue Strategien, Produkte und Dienstleistungen für den mobilen Einsatz (Location Based Services) vorstellen. Die Schirmherrschaft des Kongresses hat Bundeskanzler Gerhard Schröder übernommen. Weitere Informationen stehen unter www.dik2001.de bereit.

VERANSTALTUNGEN

Messen

CeBit 2001 22.03.01 bis 28.03.01
Besuchen Sie CAS Software in Halle 4 am Stand C 42!



genesisWorld Partnerakademie

genesisWorld.....Produkttraining.....	27.03.01
genesisWorld.....Marketing- und Vertriebstraining.....	28.03.01
genesisWorld.....Administratorschulung für Partner.....	29./30.03.01
genesisWorld.....Produkttraining.....	29.05.01
genesisWorld.....Marketing- und Vertriebstraining.....	30.05.01
genesisWorld.....Administratorschulung für Partner.....	31.05./01.06.01
genesisWorld.....Solution-Partner-Schulung.....	28./29.06.01

IMPRESSUM

Herausgeber CAS Software AG, Wilhelm-Schickard-Straße 12, 76131 Karlsruhe
Tel.: 0721/9638-0, info@cas.de, www.cas.de
Redaktion Christian Horn, Martina Wöhr
V.i.S.d.P.: Martina Wöhr
Bild- und Textmaterial urheberrechtlich geschützt: © CAS Software AG, KA
Gestaltung: MAGMA [Büro für Gestaltung], Karlsruhe
Druck: Kraft Druck und Verlag GmbH, Ettlingen
Auflage: 38.000 Exemplare