



Süßer Erfolg von Lawson QuickStep bei Monkhill Confectionery

Kundenfokus

Monkhill Confectionery, Hersteller der legendären britischen Süßwaren und ein Unternehmensbereich von Cadbury Trebor Bassett, ist nun in Echtbetrieb mit QuickStep Food and Beverage von Lawson — einem vorkonfigurierten ERP-Paket, das entwickelt wurde, um für Unternehmen der Lebensmittelindustrie die herkömmliche Dauer der ERP-Implementierungen um über 50% zu senken. Die Reduktion der Implementierungskosten und die Verkürzung der Wertschöpfungszeit gehen damit einher. Mit QuickStep Food and Beverage bündelt Lawson Funktionalität für die Lebensmittelindustrie

mit Branchen- und Implementierungserfahrungen des Unternehmens. Es vereint die Best Practices der Branche in sich mit den mehr als 20 Jahren Erfahrung, die Lawson in der erfolgreichen Durchführung von ERP-Implementierungen hat

[Fortsetzung auf Seite 3 >](#)

Was wäre, wenn...

Branchenfokus

Von Vicky Griffith, Marketing Director, Food & Beverage

Was wäre, wenn Sie eine übergreifende Transparenz über das richtige Lager zum richtigen Zeitpunkt hätten? Was wäre, wenn Sie die ganze Lieferkette planen könnten, wobei Sie Bewegungen der Inhalts- und Verpackungstoffe von Zulieferern bis zu Kunden-

aufträgen berücksichtigen würden? Was wäre, wenn Sie Prioritäten, begrenzte Kapazitäten und Beförderungsbeschränkungen steuern könnten, um optimale Pläne mit verlässlichen Lieferdaten und -zeitpunkten zu generieren?

[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

Schnell wachsende Unternehmen, darunter sowohl Markeneigner mit Design, Beschaffung und Grosshandel, als auch Hersteller, stehen vor denselben Herausforderungen wie grosse Multis: sie verarbeiten grosse Mengen an Aufträgen, steuern zahlreiche und vielfältige Produktlinien und benutzen komplexe Lieferketten. Doch wachsende Unternehmen verfügen nicht über dieselben Ressourcen wie ihre grösseren Partner, um anspruchsvolle IT-Lösungen zu implementieren.

[Fortsetzung auf Seite 4 >](#)



Was wäre, wenn Sie die Lieferkette genau planen könnten?

Branchenfokus (Fortsetzung von Seite 1)

Was wäre, wenn Sie übergreifende Transparenz über das richtige Lager zum richtigen Zeitpunkt hätten? Was wäre, wenn Sie die ganze Lieferkette planen, koordinieren und kontrollieren könnten, vom Zulieferer bis zum Kundenauftrag hin? Was wäre, wenn Sie Prioritäten und begrenzte Kapazitäten steuern könnten, um Pläne mit verlässlichen Lieferdaten und -zeiten zu generieren? Kunden regelmässig und in immer kürzeren Durchlaufzeiten zu beliefern, ist in der Lebensmittelindustrie so entscheidend wie Qualitätsprodukte zu wettbewerbsfähigen Preisen anzubieten. Wenn Sie die wachsende Nachfrage nach grösserer Sortimentsvielfalt, kürzeren Lieferzeiten und kleineren Auftragsmengen erfüllen wollen, müssen Sie Ihre Pläne straffen, um Ihre teuren Fertigungseinrichtungen effektiv zu nutzen, Lagerbestände zu verwalten, Kosten niedrig zu halten und dabei gleichzeitig die versprochenen Lieferzeiten einzuhalten.

Von „Was wäre, wenn ...?“ zu wirklichen Lösungen

Lawson Kunden wie Amy's Kitchen wissen aus erster Hand, wie sich mit Lawson Food & Beverage die constraint-basierte Planung optimieren, Fertigungslinien effektiv nutzen und ein hohes Kundendienstniveau gewährleisten lassen. Prognosen auf der Basis von Statistik lassen Amy's Kitchen im Rahmen eines monatlichen Verkaufsplans arbeiten und Durchlaufzeiten und Stock-Out-Situationen reduzieren. Lawson Supply Chain Planning Anwendungen bieten Unternehmen effektive Entscheidungswerkzeuge zur Planung und verbesserte Kontrolle bei einem komplexen Netz von Fertigungs- und Distributionsstandorten.

Wenn Sie mehrere Distributionslager haben und unzufrieden mit Material- und Ressourcenplanung sind, dann bietet Lawson Multi-Site Planner eine solide Lösung, die Verspätungen in Aufträgen visualisiert und löst, so dass Sie den Versand optimieren können. Multi-Site Planner vereinfacht die Kontrolle der Fertigwarenbestände und bietet so optimalen Kundenservice: der richtige Bestand am richtigen Standort zum richtigen Zeitpunkt. Stock Build Optimizer hilft bei saisonabhängigen und sonderaktionsbedingten Nachfragespitzen, die Notwendigkeit eines Sicherheitslagers zu minimieren und Lagerkosten zu senken. Genaue Nachfrageplanung verbessert Ihre Zusammenarbeit mit Kunden, stärkt die Kundentreue und reduziert das in Lagerbeständen gebundene Kapital. Lawson Demand Planner und Advanced Production Planner helfen Ihnen dabei. Mit Lawson Supply Chain Planning können Sie:

- Lieferungen optimieren
- Transparenz der Lieferungen und der Folgen unvorhersehbarer Vorfälle (verspätete Lieferungen/Lieferausfälle) verbessern
- Zusammenarbeit zwischen Planung, Beschaffung, Fertigung, Distribution und Vertrieb in Hinblick auf mögliche Plan- und Kapazitätsänderungen gestalten
- rechtzeitige Auftragsauslösungen sichern, was zu kürzeren Durchlaufzeiten, schnellerer Bearbeitung und niedrigeren Lagerbeständen beiträgt
- niedrigere Kosten durch maximierte Nutzung von Engpassressourcen erreichen, was unproduktive Zeit eliminiert und Überstunden reduziert.

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



Süßer Erfolg von Lawson QuickStep bei Monkhill Confectionery

Kundenfokus (Fortsetzung von Seite 1)

Monkhill Confectionery, Hersteller der legendären britischen Süßwaren und ein Unternehmensbereich von Cadbury Trebor Bassett, ist nun in Echtbetrieb mit QuickStep Food and Beverage von Lawson — einem vorkonfigurierten ERP-Paket, das entwickelt wurde, um für Unternehmen der Lebensmittelindustrie die herkömmliche Dauer der ERP-Implementierungen um über 50% zu senken. Die Reduktion der Implementierungskosten und die Verkürzung der Wertschöpfungszeit gehen damit einher.

Mit QuickStep Food and Beverage bündelt Lawson Funktionalität für die Lebensmittelindustrie mit Branchen- und Implementierungserfahrungen des Unternehmens. Es vereint die Best Practices der Branche in sich mit den mehr als 20 Jahren Erfahrung, die Lawson in der erfolgreichen Durchführung von ERP-Implementierungen hat. Lawson QuickStep beschleunigt die Implementierung durch die Vorkonfigurierung von 70 bis 90% der kritischen Prozesse für die Lebensmittelindustrie. Das Paket wurde den branchenspezifischen Bedürfnissen angepasst und stellt Anwendungen mit kompletter Funktionalität zur Verfügung — keine „Light“-Versionen. Zu ständiger Optimierung der Lösung kann der Kunde Zusatzfunktionen, weitere Komponenten und kundenspezifische Anpassungen hinzufügen. Monkhill hat sich für Lawson QuickStep aufgrund der schnellen Implementierung, der branchenspezifischen Funktionalität und weiterer Funktionen entschieden, die das Unternehmen bei der besseren Kontrolle der komplexen Anforderungen an die Lieferkette unterstützen.

„Wir mussten spezifische Geschäftsanforderungen erfüllen: die genaue Prognose von Angebot und Nachfrage von der Fertigung bis zum Verkauf, die Steuerung einer komplexen Lieferkette, die ihrerseits den Anforderungen an Rückverfolgbarkeit und Verantwortung entsprechen konnte,“ so Tim Langlois, System Integration Manager bei Cadbury

Trebor Bassett. „Es war entscheidend, in ein Softwarepaket zu investieren, mit dem wir nicht nur die komplette Kontrolle über die gesamte Lieferkette und völlige Transparenz haben, sondern auch die Flexibilität, uns weiterzuentwickeln und mit unserem Geschäft zu wachsen. Die Software und nachweisbare Erfahrung von Lawson in der Lebensmittelbranche konnten uns genau das bieten.“

Jim Anderson, Executive Vice President von Lawson Global Services, erläutert: „Unsere Kunden können Lawson QuickStep innerhalb von drei bis sechs Monaten implementieren, was weniger als die Hälfte der Zeit ist, die für eine typische ERP-Implementierung benötigt wird. Das reduziert die internen und externen Kosten. Viele mittelständische Unternehmen finden herkömmliche, komplette ERP-Implementierungen zu zeitaufwendig und teuer, auf der anderen Seite möchten sie aber keine eingeschränkte, branchenspezifische Funktionalität oder nur nachträgliche branchenspezifische Erweiterungen. Mit Lawson QuickStep werden genau diese Probleme von Unternehmen der Lebensmittelindustrie gelöst.“ Das ursprüngliche Implementierungsprojekt von Lawson M3 Anwendungen umfasst 100 Benutzer an vier Fertigungsstandorten von Monkhill in Grossbritannien.

Die Antwort für wachsende Unternehmen

Branchenbeitrag (Fortsetzung von Seite 1)

Dieselben Fragen, verschiedene Ressourcen

Leider entscheiden sich viele mittelständische Unternehmen für allzu sehr vereinfachte, allgemeine Systeme, die mit Hilfe eines einheitlichen Verfahrens implementiert werden. Das verhindert ihre Wettbewerbsfähigkeit auf dem heutigen globalen Markt. Was diese Unternehmen brauchen, ist ein anderer Ansatz zur Erfüllung ihrer zahlreichen Bedürfnisse. Dieser beinhaltet zum einen Funktionalität für Planung, Beschaffung, Fertigung, Distribution und Finanzwesen, die das Unternehmen heutzutage benötigt, zum anderen einen gestrafften Implementierungsprozess, der Wochen — statt Monate — beansprucht, um Nutzen zu bringen, und schliesslich eine Grundlage für die erweiterte Funktionalität, die das Unternehmen in Zukunft brauchen wird, wenn es sich entwickelt und wächst.

Warum ist Lawson QuickStep die richtige Antwort?

Lawson QuickStep Food and Beverage ist ein speziell entwickeltes und vorkonfiguriertes Paket, um Anforderungen von Unternehmen der Lebensmittelindustrie zu unterstützen. Dazu gehören sowohl Markeneigner als auch Hersteller. QuickStep Food and Beverage kann die Schritte, die für eine an den Kunden zugeschnittene Systemimplementierung nötig sind, reduzieren und beschleunigen. Das erspart Ihre Zeit und Ihr Geld und vermindert die Komplexität einer Implementierung von Lawson M3 Enterprise Management für die Lebensmittelindustrie. QuickStep Food and Beverage bietet Ihnen die

Funktionalität, die Sie brauchen, um Ihr Unternehmen schnell zu unterstützen, es ist jedoch keine „Light“-Version der Lawson M3 Lösung. Im Rahmen eines kontinuierlichen Optimierungsprogramms können die Kunden zusätzliche Funktionen, Komponenten und Anpassungen hinzufügen. QuickStep Food and Beverage bietet vorkonfigurierte, doch leicht neu zu konfigurierende Menüs, Prozesse, Vorlagen, Schulungen und vieles mehr — mit Hilfe von Beispielen, die für die besonderen Anforderungen von Unternehmen der Lebensmittelindustrie spezifisch sind. Alles basiert auf Lawsons Best Practices und umfassender Branchenkenntnis. Mit QuickStep Food and Beverage erhalten Sie umfassende Kernfunktionen, die sofort zu nutzen sind, ohne dass sie neukonfiguriert werden müssen. Doch Lawson weiss, dass jedes Unternehmen einzigartig ist — deswegen können Sie die Prozesse während der Implementierung von QuickStep Food and Beverage an Ihre speziellen Bedürfnisse einfach anpassen.

Lernen Sie Rob Wiersma kennen

Mitarbeiter im Rampenlicht

Was ist Ihre Position?

Ich bin Direktor für Branchenstrategie in der Lebensmittelindustrie. Diese Position wurde geschaffen, um die Richtung für Lawson in unseren strategischen Bereichen festzulegen, zu denen auch die Lebensmittelindustrie gehört. Meine Aufgaben sind vielfältig, intern wie extern. Die ersteren beziehen sich auf alle internen Meldungen an Lawson, wie etwa Anfragen, Anregungen unserer Kunden, die letzteren betreffen zumeist branchenspezifische Meldungen und unsere Vermarktungsstrategie. Die Zusammenarbeit mit Kunden aus der Lebensmittelindustrie und unsere Branchenerfahrung helfen uns, Branchentrends zu identifizieren und Prioritäten in der Lösungsfindung und -umsetzung zu setzen.

Wie lange arbeiten Sie schon bei Lawson?

Ich habe meine Arbeit bei Lawson im Dezember angefangen. In den letzten 18 Jahren war ich bei einem anderen grossen ERP Anbieter in verschiedenen Funktionen tätig, die sich mit der Zusammenarbeit mit Kunden aus der Lebensmittelindustrie beschäftigten, u.a. als Industry Director Consumer Packaged Goods and Food & Beverage während der letzten sechs Jahre..

Wo ist Ihr Firmensitz?

Es ist eine neue Stelle in unserer Unternehmenszentrale in St Paul, Minnesota, und ich arbeite dort oder auch von zu Hause aus, in der Nähe von Toronto, Kanada (GMT -5). Ich bin unter der Telefonnummer +1 905 592 1473 erreichbar.

Was sind Ihre Branchenerfahrungen? Und Ihre besonderen Qualifikationen?

Ich arbeite seit 18 Jahren in der Softwarebranche mit Fokus auf die Lebensmittelindustrie. Ich habe zum Beispiel im Forschungs- und Entwicklungsbereich gearbeitet, wo ich Kunden aus der ganzen Welt bei grossen Projekten unterstützte, im Produktmanagement, wo ich Kundenlösungen beeinflussen konnte, im Marketing, wo ich die interne und externe Kommunikation gestaltete, und schliesslich in der Beratung, wo ich weltweit mit Kunden in verschiedenen Projekten arbeitete.

Was mögen Sie in Ihrer Arbeit bei Lawson?

Obwohl ich erst seit einigen Wochen hier arbeite, haben mich am meisten die Menschen beeindruckt, die ich bisher getroffen habe. Alle sind Experten in dem, was sie tun, und ich freue mich auf die Zusammenarbeit mit ihnen. Ich konnte auch die Lösungen überprüfen, die für Kunden aus der Lebensmittelindustrie entwickelt und positioniert wurden, und ich kann mit grosser Überzeugung sagen, dass die aktuellen Lösungen sehr gut für die Lebensmittelbranche geeignet sind.

Was für Pläne haben Sie für die Interaktion mit Kunden?

Ich habe vor, so bald wie möglich möglichst viele Kunden zu treffen. Ich war auf der CUE in San Diego und freue mich auf weitere grosse Veranstaltungen für Anwender, Verkaufsfaktionen, Pilot- und Betaprojekte.



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 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