


Metallbetrieb Rupert Fertinger GmbH

Herzstück Terminplaner

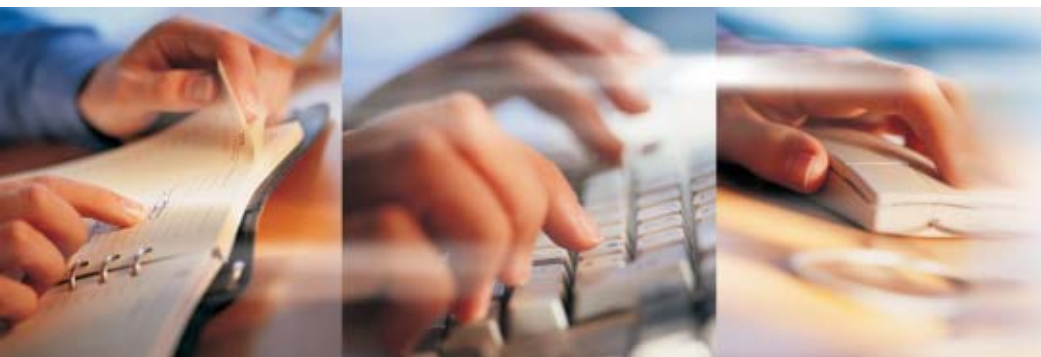
Um Terminplanung und -koordination zu optimieren und marketingrelevante Daten genau zu überblicken, vertraut der Metallverarbeiter Rupert Fertinger auf eine Lotus Notes-basierte Lösung. Die Mitarbeiter kommunizieren damit optimal nach innen und außen.

 Mitte der vierziger Jahre begann Rupert Fertinger Durchlauferhitzer, Rohrschellen und Rohrhaken zu produzieren. Heute beschäftigt das österreichische Unternehmen 140 Mitarbeiter an drei verschiedenen Standorten in Ost-Österreich und hat sich auf

sollten mit dem neuen System intern lückenlos kommunizieren, Planung und Produktion gleichfalls reibungslos ablaufen.

Um die Terminplanung und -koordination im Unternehmen zu optimieren, implementierte man die Software DocHouse Contact Mana-

mittelständisches Unternehmen ist es wichtig, eine anwenderfreundliche Software einzusetzen, die uns die tägliche Arbeit erleichtert. Um uns auf unsere Kernkompetenzen zu konzentrieren, benötigen wir eine stabile, sichere und zuverlässige Lösung mit geringem Wartungsaufwand als Grundvoraussetzung.“



Interner Datenaustausch mit integrierten Arbeitsplätzen optimiert

Mit Lotus Domino als Groupware-Server auf einer Intel-Plattform entschied sich das Unternehmen für eine der weltweit führenden Plattformen für Groupware-Applikationen. Das Open-Source-Produkt SuSE Linux überzeugte die Verantwortlichen unter anderem durch die Kostenersparnis wegen der wegfallenden Lizenzgebühren. Desweiteren ist es stabil und garantiert hohe Sicherheitsstandards. Ein leistungsstarker IBM eServer iSeries sichert täglich die Daten via Netzwerk. Der IBM Business Partner SOL4 IT-Consulting GmbH aus Wien implementierte die neue Lösung in zwei Wochen. Während dieser Zeit wurden die Anwender im Unternehmen geschult. Helmut König ist mit der neuen Lösung sehr zufrieden: „Der interne Datenaustausch ist aufgrund der integrierten Arbeitsplätze effizienter und nachvollziehbar geworden. DocHouse Contact Management hat all unsere Erwartungen erfüllt.“ ■

die Be- und Verarbeitung von Buntmetallen und Stahl spezialisiert. Der verchromte Handtuchhalter und die Rohrgruppen für die Autoindustrie sind nur ein Teil der zahlreichen Produkte in der Fertinger-Angebotspalette.

Ein zentrales Adressbuch erfasst alle marketingrelevante Daten

Um in der wettbewerbsintensiven, stark mittelständisch geprägten Metallindustrie weiterhin erfolgreich zu bestehen, benötigte das Unternehmen eine effiziente und moderne IT-Infrastruktur. Diese sollte kostengünstig und zentral betreut werden. Als Herzstück des neuen Systems war ein integrierter Terminplaner gedacht. Zusätzlich wünschte sich das Unternehmen ein zentrales Adressbuch, das die marketingrelevanten Daten von Kunden und Interessenten verwaltet. Die Mitarbeiter

gement der KUMATronik Software GmbH aus Markdorf, Deutschland. Diese Lösung setzt sich aus den vier Datenbanken „Adressen“, „Organisation“, „Setup“ und „Protokoll“ zusammen. Sie liefert damit ein vollständiges Adressmanagement und stellt auf einen Blick die eigene Firma anhand einer Organisationsdatenbank dar. Mit Hilfe der KUMATronik-Entwicklung greifen die Mitarbeiter auf allen Ebenen durch ein zentrales Adressbuch auf einen gepflegten Kunden- und Lieferantenadressbestand zu. Damit kann z. B. der richtige Ansprechpartner oder die Anzahl der bundesweiten Niederlassungen eines Unternehmens schnell ermittelt werden. In der internen Organisationsdatenbank kann jeder Mitarbeiter nach Namen, Abteilung und Einsatzort gefunden werden und seine eigenen Daten auch selbst pflegen. Helmut König, EDV-Leiter bei Fertinger, sagt dazu: „Für uns als

Ansprechpartner



Bjørn Chyba
Prokurist
SOL4 IT-Consulting GmbH
Tel. : +43 1 2530 000-16
bjoern.chyba@sol4.at
www.sol4.at