

ITEXT - DIE KUNDENZEITSCHRIFT DER RSW-ORGA GMBH



In dieser Ausgabe u.a.:








- Gesetzliche Meldepflicht
- Bereit für die mobile Zukunft
- Workflow mit dibac®

Innovation

Information

Entwicklung


LÖSUNGEN

- | | | |
|--------------|---|---|
| S. 4 | Willkommen auf der ECS |  |
| S. 6 | dibac.erp ³ : Die bessere Software |  |
| S. 10 | Erfolgreiche Projekte: Können wir! |  |
| S. 14 | dibac.erp ³ : Rezeptverwaltung |  |
| S. 15 | Effizientes Arbeiten mit wenig Fehlertoleranz |  |
| S. 16 | Gesetzliche Meldepflicht: Gefährliche Gemische und Biozidprodukte |  |
| S. 20 | dibac [®] - CAS
Bereit für die mobile Zukunft |  |

KUNDEN

- | | | |
|--------------|--|---|
| S. 12 | Erfahrung, Vertrauen und Sicherheit: Kunde der ersten Stunde |  |
|--------------|--|---|

INTERN

- | | | |
|--------------|--|---|
| S. 23 | Weltweite Patenschaften: Mehr als nur Software |  |
|--------------|--|---|

Impressum

Herausgeber:

RSW-Orga GmbH
Max-Reger-Straße 49-53
41179 Mönchengladbach

Phone: +49 2161 2930-0

Mail: info@dibac.de

Web: www.dibac.de

Redaktion:

Georg vom Wege (verantwortlich)

Gestaltung, Koordination und Produktion:

Linnartz Graphik Design
www.linnartz-graphik.de



Karlheinz Klusen

Neue Lösungen

Liebe Leserin, lieber Leser,

mit der vorliegenden Kundenzeitschrift möchten wir Sie auf die ECS-Messe im März 2019 in Nürnberg einstimmen. Bei diesem Branchenevent treffen wir traditionell viele unserer Kunden persönlich.

Schlagworte wie Industrie 4.0 und Digitalisierung sind in aller Munde. In der mittelständischen Industrie wird die hierfür erforderliche Basis, der Ausbau eines integrierten ERP-Systems, dabei manchmal aus den Augen verloren.

Daher stellen wir auf der ECS unsere dritte Produktgeneration dibac.erp³ in den Vordergrund. Neben technologischen Aspekten, stellt dibac.erp³ auch hinsichtlich Funktionsumfang, Softwareoberfläche und Variabilität einen Meilenstein dar.

Ergänzt wird dies um Themen im Bereich Gefahrstoffmanagement und Mobility. Wir freuen uns, dies persönlich mit Ihnen zu besprechen.

Mit freundlichen Grüßen aus Mönchengladbach

Karlheinz Klusen
Leiter Vertrieb

Willkommen auf der ECS

Mit insgesamt 15 Teilnahmen (von Anfang an) können wir nun zusammen mit der EUROPEAN COATINGS SHOW - www.european-coatings-show.com – ein kleines Jubiläum feiern. Vom 19. bis 21. März 2019 findet in Nürnberg wieder die Leitmesse insbesondere für die Branchen Farbe, Lack, Klebstoff und Bauchemie statt.



Unser Messeteam freut sich auf Ihren Besuch **in Halle 5, Stand 334 und steht für persönliche Gespräche inkl. Live-Demo mit dem gesamten Produktportfolio zur Verfügung.** Auf der Messe, wie auch weiter im Jahre 2019, stehen nachfolgende Themen im Vordergrund (weitere Details in dieser itext):

■ **dibac.erp³**

Mit der dritten dibac[®]-Generation wurde u.a. das Workflowmodul grundsätzlich neu aufgesetzt. Die Geschäftsprozesse können nun ohne Programmanpassungen im Projekt modelliert, automatisiert und später auch wieder geändert werden. Hierzu zählen dann auch die neuen Suchfilter, Statusmodelle und die automatische Generierung von Folgedatensätzen. Die neue Oberfläche wurde um Features hinsichtlich einfacher Massendatenänderung, konfigurierbarem Desktop, Schnellsuche und Nachvollziehbarkeit von berechneten Werten ergänzt. Außerdem wurden zahlreiche Anwendungsfunktionen, nicht zuletzt auch auf Anregung der dibac[®]-User, zusätzlich implementiert.

■ **Meldepflicht an Giftinformationszentren**

Beim „Dauerbrenner“ Gefahrstoffmanagement wird in 2019 eine neue CLP-Meldepflicht an Giftinformationszentren akut. Weitere Schlagworte hierzu sind der „Eindeutige Rezepturidentifikator“ und das PCN-Datenübermittlungsformat. Hinter diesen eher unscheinbaren Begriffen steckt ein komplexes Geschehen. Die gesetzlichen Rahmenparameter und dibac[®]-Aspekte sind zu beachten.

■ **Projekte**

Auch bei guter Software hängt ein Projekterfolg, d.h. eine ERP-Einführung letztlich in den praxistauglichen Echtbetrieb zu bringen, sehr stark von den beteiligten Personen und dem Einführungsmodell ab. Das Branchenwissen des ERP-Anbieters spielt hierbei eine herausragende Rolle. Wir schildern Erfahrungswerte und Vorgehensweisen.

Halle 5, Stand 334

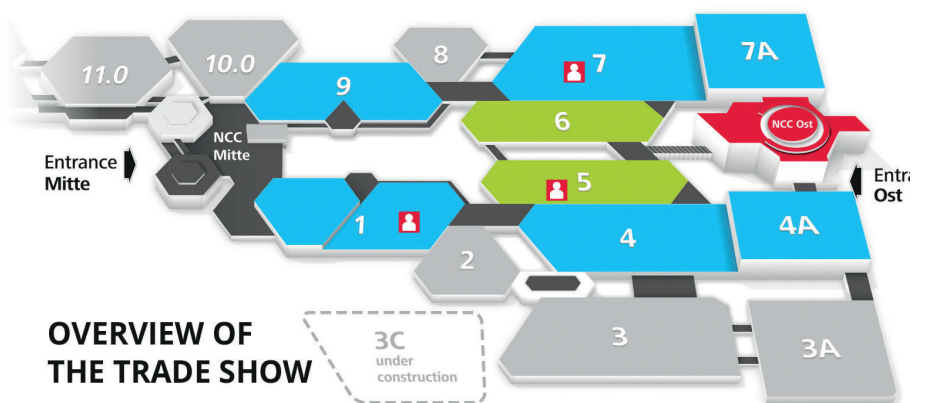


■ Mobility

Dies kann sich z.B. auf den Fertigungsstatus via Scanner oder die App-Anbindung in CRM oder LIMS beziehen. Wir stellen die mobilen Möglichkeiten im dibac-Gesamtkonstrukt vor.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch

Karlheinz Klusen
Vertriebsleiter



dibac.erp³

Die bessere Software

Wir in Mönchengladbach waren erst sehr spät dran und jetzt sind wir ganz vorne mit dabei. Mit unserem mutigen Schritt ab 2010 dibac[®] komplett neu zu entwickeln, haben wir es uns nicht leichtgemacht. Der Aufwand hat sich jedoch mehr als gelohnt.

Viele ERP-Anbieter arbeiten sich mit Facelifts durch die Jahre. Das Produkt sieht dann meist zeitgemäß aus, aber inhaltlich ändert sich nicht so viel. Mit dibac.erp³ entschieden wir uns zu einer vollständigen Neuentwicklung auf Basis des gesamten Erfahrungsschatzes unseres Hauses. Die Aufgabenstellung für die Neuentwicklung lässt sich in etwa so zusammenfassen: „Alles was gut ist, muss selbstverständlich bleiben – Alles was historisch gewachsen ist, muss besser werden – Alles was wir nicht konnten, müssen wir besser als die anderen können“. Das Team hat diese Aufgabenstellung mit Bravour gemeistert.



Dieser Beitrag hebt nicht die Dinge hervor, die unsere Alleinstellungsmerkmale sind (Artikel-Gebinde-Logik, Rezepturverwaltung oder Branchenwissen), sondern zeigt alle die Dinge,

die Sie in Produktbeschreibungen oder bei Präsentationen unter Umständen nicht zu sehen bekommen, aber selbstverständlich verfügbar sind.

■ Transparente Materialwerte

Berechnungsgrundlage Rechnungseingang: RE-000000018 Datum: 31.07.2018 14:08:17 Benutzer: demo		
Bestellpreis		3,1200 EUR
Preisbasis	/	1
Zwischensumme	=	3,1200 EUR
Zellenrabatt: 0.00%	-	0,0000 EUR
Grundrabatt: 0.00%	-	0,0000 EUR
Zwischensumme	=	3,1200 EUR
Wareneingangsverlust*: 0.0000%	+	0,0000 EUR
Zwischensumme	=	3,1200 EUR
Zuschlag aus Kostenpositionen im Rechnungseingang	+	0,0000 EUR
Summe Preis/Stück	=	3,1200 EUR
*Einberechnung von Verlusten: (Preis * 100) / (100 - Verlust)		
Alter durchschnittlicher Einstandspreis (D) für Menge	5,017,5443 Kilogramm =	3,0077 EUR
Letzter Einstandspreis (L) für Menge	50,0000 Kilogramm =	3,1200 EUR
Neuer durchschnittlicher Einstandspreis (D) für Menge	5,067,5443 Kilogramm =	3,0088 EUR

Bild 1

dibac.erp³ ermöglicht es dem Anwender fünf Materialwerte parallel zu halten. Die Berechnung erfolgt automatisch, Auslöser (z.B. durch Wareneingang, Rechnungseingang, Gutschrift, Rezepte usw.) und Berechnungsweg werden transparent dargestellt. Die Historie der Materialwerte bleibt erhalten – Beispiel: Historische Betrachtung des Materialwert (D) eines Artikelgebundes (Bild 2).

■ Automatisch generierte Aufgaben

dibac.erp³ bietet die Möglichkeit individuelle, an die Geschäftsprozesse angepasste Aufgaben für die jeweiligen Sachbearbeiter anzulegen. Jeder Sachbearbeiter hat in dibac.erp³ eine Ansicht über seine eigenen Aufgaben – bereits bearbeitete Aufgaben können als „erledigt“ gekennzeichnet werden.

Status	Statusname	Artikel	Gebinde	Materialwertbasis	Datum	Uh...	Materialwert	Emballagenwert	Gesamtwert	Währung	Mengeneinheit	Rezept	Chargennummer
●	Aktiv	RP-912 Spezialpigment ACDE (demo, Sackware)	S10-EK Sack, ...	Durchschnittlicher Einstandspreis (D)	31.07.2018	14:08	3,0088	0,0000	3,0088 EUR		Kilogramm		
ⓐ	Inaktiv	RP-912 Spezialpigment ACDE (demo, Sackware)	S10-EK Sack, ...	Durchschnittlicher Einstandspreis (D)	31.07.2018	14:04	3,0077	0,0000	3,0077 EUR		Kilogramm		
ⓑ	Inaktiv	RP-912 Spezialpigment ACDE (demo, Sackware)	S10-EK Sack, ...	Durchschnittlicher Einstandspreis (D)	31.07.2018	13:46	3,0065	0,0000	3,0065 EUR		Kilogramm		
ⓐ	Inaktiv	RP-912 Spezialpigment ACDE (demo, Sackware)	S10-EK Sack, ...	Durchschnittlicher Einstandspreis (D)	28.02.2018	16:40	3,0054	0,0000	3,0054 EUR		Kilogramm		
ⓑ	Inaktiv	RP-912 Spezialpigment ACDE (demo, Sackware)	S10-EK Sack, ...	Durchschnittlicher Einstandspreis (D)	21.09.2017	17:19	3,0047	0,0000	3,0047 EUR		Kilogramm		
ⓐ	Inaktiv	RP-912 Spezialpigment ACDE (demo, Sackware)	S10-EK Sack, ...	Durchschnittlicher Einstandspreis (D)	19.09.2017	16:43	3,0046	0,0000	3,0046 EUR		Kilogramm		
ⓑ	Inaktiv	RP-912 Spezialpigment ACDE (demo, Sackware)	S10-EK Sack, ...	Durchschnittlicher Einstandspreis (D)	01.08.2017	16:42	3,0000	0,0000	3,0000 EUR		Kilogramm		
ⓐ	Inaktiv	RP-912 Spezialpigment ACDE (demo, Sackware)	S10-EK Sack, ...	Durchschnittlicher Einstandspreis (D)	02.12.2016	11:14	3,0000	0,0000	3,0000 EUR		Kilogramm		

Bild 2

Status	Erstellt am	Bezeichnung ¹	Mitarbeiter
●	17.01.2019	Ergebnis der Bestandsprüfung hat sich verschlechtert (AUF-001069)	Scheres, Jan
●	17.01.2019	Ergebnis der Bestandsprüfung hat sich verschlechtert (AUF-001068)	Scheres, Jan
●	17.01.2019	Ergebnis der Bestandsprüfung hat sich verschlechtert (CH2018000000123)	Scheres, Jan

Bild 3

Beispiel:

Die Vertriebsmitarbeiter sollen einen Hinweis erhalten, dass sich der Lagerbestand verändert hat, und daher nicht mehr genügend Bestand für den Auftrag vorhanden ist.

(Bild 3 und 4)

Es wird eine Aufgabenkonfiguration angelegt, die immer dann eine Aufgabe für den jeweiligen Sachbearbeiter anlegt, wenn sich der Status verschlechtert: (Bild 5)

■ Bestandsprüfung – einfach wie nie!

Obwohl wir so viele neue und gute Features entwickelt haben, hat sich in den ersten Projekten gezeigt, dass nur in der Zusammenarbeit mit den Kunden die bestmögliche Lösung erarbeitet wird. Schön ist, dass wir in unserem Baukasten nur die Wünsche der Kunden erfüllen müssen. Das folgende Beispiel zeigt, wie leicht die Umsetzung und wie hoch der Nutzen sein kann.

Die farbliche Darstellung einer Ampel ist in dibac.erp³ vorgesehen. Dies ist eine Umsetzungsmöglichkeit: (Bild 6)

Aufgabe

Nummer:

Bezeichnung: Ergebnis der Bestandsprüfung hat sich verschlechtert (AUF-)

Beleg: [Bestandsprüfung: 17.01.2019](#)

Aufgabenkonfiguration:

Aufgabe | Bemerkungen

Bestandsprüfung zu Beleg:

Die Bestandsverfügbarkeit für nachstehenden Beleg hat sich verschlechtert:

Belegart: Auftrag

Belegnummer: AUF-001069 / Position: 1

Artikel: 101339 | Farbe Hellblau

Bisheriger Status: Verfügbar

Neuer Status: **Nicht verfügbar**

Termin (geplant): 18.01.2019

Termin (möglich): 24.01.2019

Bitte Sachverhalt prüfen und ggf. Folgemaßnahmen einleiten.

Bild 4



Bild 6

Aufgabenkonfiguration

Nummer:

Bezeichnung:

Texte | **Zuweisungen**

Beleg | Aktionszeitpunkt (3)

Businessobjekt ¹	Aktionszeitpunkt ²	Ausgangstatus	Zielstatus	Gültig von	Gültig bis
Bestandsprüfung	9 Statuswechsel (im Anschluss)	40 Verfügbar	10 Nicht verfügbar	16.07.2018	01.01.2100
Bestandsprüfung	9 Statuswechsel (im Anschluss)	40 Verfügbar	20 Disponiert	16.07.2018	01.01.2100
Bestandsprüfung	9 Statuswechsel (im Anschluss)	40 Verfügbar	30 Umplanung	16.07.2018	01.01.2100

Empfänger

Sachbearbeiter	Typ ¹	Parameter
Administrator, dibac_erp3	3 Administrator	

Bild 5

Durch die einfache Farbgestaltung ist nicht nur die Auftragsbearbeitung begeistert. Blau heißt: „Einfach umfüllen – und wir können liefern!“ (Bild 7)

Nummer	Status	Statusname	Bestandsprüfung...	Lieferdatum abgehend
AUF-000112		In Abwicklung		08.02.2019
AUF-000026		Auftrag freigegeben		09.11.2018
AUF-000027		In Abwicklung		21.09.2018
AUF-000031		In Abwicklung		27.11.2018
AUF-000045		Auftrag freigegeben		16.02.2019
AUF-000049		In Abwicklung		08.03.2019
AUF-000052		In Abwicklung		11.09.2018
AUF-000106		In Abwicklung		10.02.2019
AUF-000028		Auftrag freigegeben		11.10.2018
AUF-000093		In Abwicklung		09.01.2019
AUF-000097		Erfasst		09.01.2019
AUF-000103		In Abwicklung		09.01.2019
AUF-000104		In Abwicklung		09.01.2019
AUF-000105		In Abwicklung		09.01.2019

Bild 7

■ Integration von Web-Services

In dibac.erp³ sind an verschiedenen Stellen Web-Services integriert, beispielsweise zur Online-Übermittlung der monatlich zu meldenden Intrastat-Meldung an das Statistische Bundesamt im neuen XML-Dateiformat.

Auch können Sie die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer Ihrer ausländischen Kunden mitsamt angegebener Adressinformationen direkt aus dibac.erp³ heraus durch das Bundeszentralamt für Steuern prüfen lassen. (Bild 8)

Identifikation	
USt-Idnummer	<input type="text" value="BE0411563377"/> <input type="button" value="online prüfen"/>

Bild 8

Ergebnis der Online-Prüfung vom 22.08.2018 um 12:38:43	
Parameter	
Verwendete USt-Idnummer zur Überprüfung	DE120829655
Abgefragte USt-Idnummer	BE0411563377
Firmenname	Möbelwerke ABC
Ort	St. Vith
PLZ	4780
Straße	Friedensstr. 21
Schriftliche Bestätigung angefordert	nein
Ergebnisse	
Firmenname	Stimmt nicht überein
Ort	Stimmt überein
PLZ	Stimmt überein
Straße	Stimmt überein
Antwortcode	ANGEFRAGTE_USTID_IST_GUELTIG

Bild 9

Die ermittelten und geprüften Daten werden selbstverständlich an der Adresse gespeichert und der Anwender hat einen Nachweis der Prüfung direkt dort, wo der Nachweis auch hingehört. (Bild 9)

■ Lieferantenbewertung leichtgemacht

Alle dibac[®]-Produktgenerationen bieten Unterstützung bei der Lieferantenbewertung. Jedoch war es noch nie so leicht und so aussagefähig dieses Thema umzusetzen, wie mit dibac.erp³. Die Lieferantenbewertung ist ein Instrument zur Bestimmung der Leistungsfähigkeit Ihrer Lieferanten. Dieser Prozess des Beobachtens, Messens und Bewertens wird durchgeführt, um Risiken früh zu erkennen und der Verursachung von Kosten durch eine schlechte Lieferanten-Performance vorzubeugen. (Bild 10)

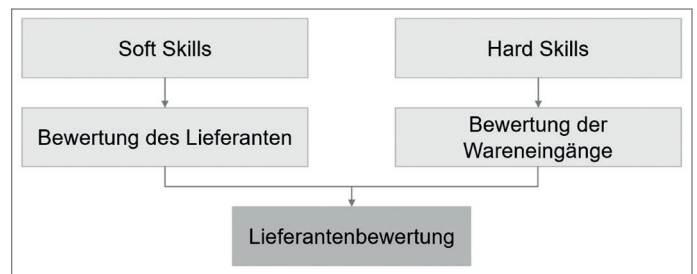


Bild 10

In dibac.erp³ kann die Bewertung der Lieferanten einerseits über Kriterien bewertet werden, die direkt den Lieferanten betreffen (Soft Skills) - andererseits besteht aber auch die Möglichkeit, die Qualität der einzelnen Wareneingänge zu beurteilen (Hard Skills). Die Lieferantenbewertung setzt sich also insgesamt aus einer lieferantenbezogenen und zusätzlich aus einer lieferungsbezogenen Bewertung zusammen.

Um die Lieferantenbewertung von vornherein sinnvoll zu nutzen, können Sie als Unternehmen individuell entscheiden:

- Welche Soft Skills (lieferantenbezogene Bewertungen) sollen in die Lieferantenbewertung mit einfließen?
- Welche Hard Skills (lieferungsbezogene Bewertungen) sollen in die Lieferantenbewertung mit einfließen?
- Mit welcher Gewichtung sollen Soft Skills im Verhältnis zu Hard Skills in die Bewertung einfließen?

■ dibac.erp³: Intercompany

Unser neues dibac[®] verfügt – da komplett neu konzipiert – über eine umfangreiche Konzernstruktur. Mit einheitlichen Stammdaten und allen Möglichkeiten, die ein Konzern benötigt.

Bei vielen unserer Kunden reicht für die Abbildung der Unternehmensstruktur jedoch die klassische Betriebsaufspaltung. Hier ist die Struktur so aufgebaut, dass eine Vertriebsgesellschaft und

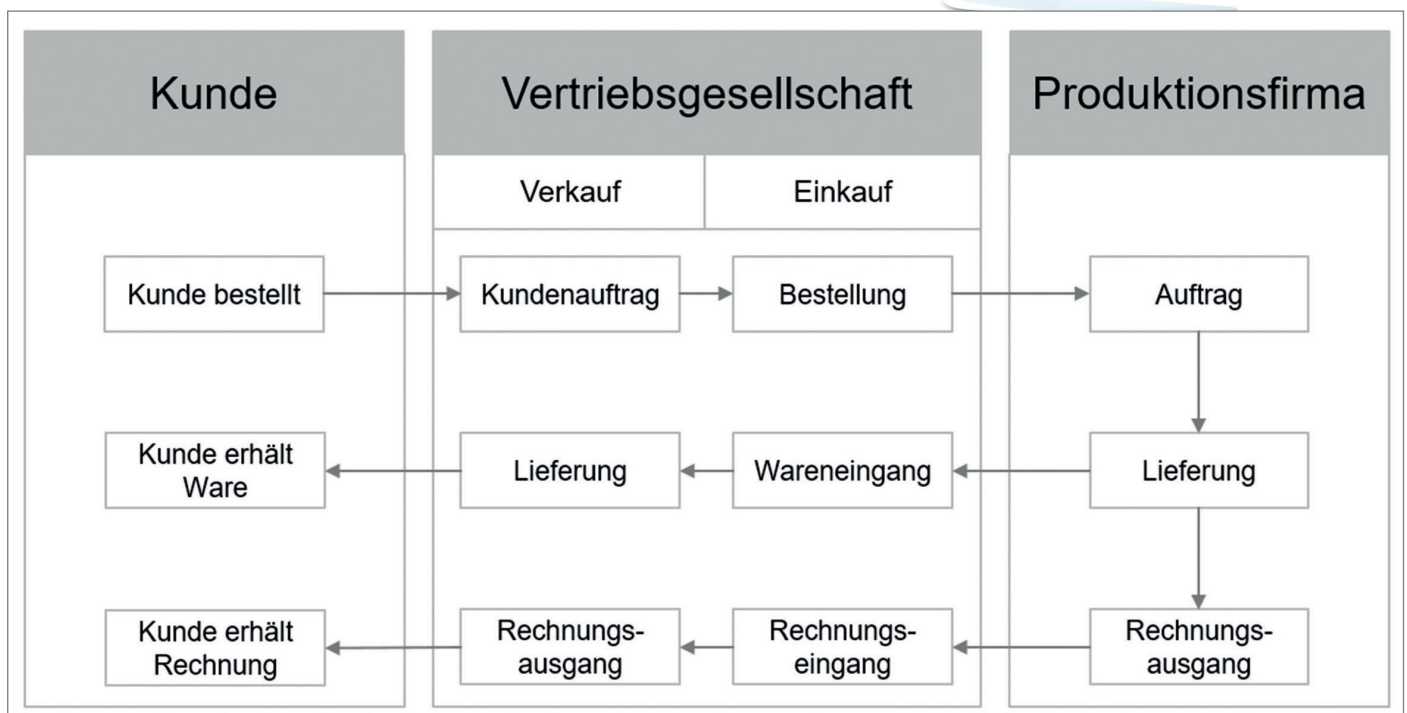
eine Produktionsfirma vorliegt. Um Sie bei solchen Intercompany-Vorgängen zu unterstützen, lassen sich die beiden Firmen miteinander verknüpfen, wie die folgende Abbildung veranschaulicht: (Bild 11)

So ist es beispielsweise möglich, dass der Kunde Waren bei der Vertriebsgesellschaft bestellt, wodurch ein Kundenauftrag angelegt wird. Auf Basis des Kundenauftrags wiederum bestellt die Vertriebsgesellschaft bei der hauseigenen Produktionsfirma. Diese liefert die Ware und stellt auch eine entsprechende Rechnung. Als weiteres Szenario wäre denkbar, dass die Vertriebsgesellschaft Handelsware von einer Einkaufsgesellschaft bezieht. Auch hier lassen sich die Geschäftsprozesse der einzelnen Firmen nahtlos miteinander verknüpfen.

Wie hoch der Automatisierungsgrad bei den Intercompany-Vorgängen ist, liegt nicht an den Grenzen der Möglichkeiten, sondern in der Hand des Anwenders.

In diesem Beitrag sind viele weitere Features aus Platzgründen nicht genannt worden.

Es macht uns große Freude, dass dibac.erp³ mehr Möglichkeiten bietet, als wir in allen Marketingformaten kommunizieren können. Vielleicht schauen Sie ja auf der ECS bei uns vorbei und entdecken ein Feature, das für uns so selbstverständlich ist, dass wir es bisher nicht gesondert erwähnt haben? Wir freuen uns auf Ihren Besuch und zeigen Ihnen sehr gerne die bessere Software.



■ Erfolgreiche Projekte?

Können wir!

In dieser Ausgabe unserer Kundenzeitung haben wir jetzt mehrfach betont, dass dibac.erp³ die bessere Software ist. Auch dass wir nach bald 40 Jahren Marktführer mit unserem Branchen-Know-how sind, ist unbestritten, ...

dibac[®]erp³



... bleibt also nur noch eine Frage offen, wenn man mit uns zusammenarbeiten möchte: „Kann RSW Projekte?“ Die Antwort ist eindeutig ja, wenn auch mit ein wenig Frust, denn all das, was uns immer schon positiv von allen Mitbewerbern unterschieden hat, ist eben diese Fähigkeit, die in der Vergangenheit viel zu selten von uns thematisiert worden ist. Also, machen wir es zum Thema.

Es sei vorab kurz erwähnt, dass wir auch Projekte mit 200 – 300 Usern fristgerecht abgewickelt haben. Auch sei erwähnt, dass wir ebenso internationale Projekte zur Zufriedenheit und selbstverständlich pünktlich und erfolgreich beendet haben.

Der „Standard“, den die IT-Branche von mittelständischen Unternehmen erwartet, macht uns die Arbeit extrem leicht. Hier versteht man unter „Standard“, dass der Kunde einen Projektleiter stellt und ein Projektteam aus qualifizierten Key-Usern bereitstellt, die alle mit entsprechender Zeit und Kompetenzen ausgestattet sind. Das ist die Idealvorstellung, die manchmal unsere Mitbewerber können, aber die für uns eine leichte Übung ist.

Wir sind jedoch auch bei vielen KMUs unterwegs, bei denen die Luft was diesen „Standard“ betrifft, recht dünn ist. Der Projektleiter ist gleichzeitig Abteilungsleiter und entweder mit Großkunden, Baustellen oder Zertifizierungen parallel unterwegs. Die Key-User bringen nur wenig Zeit mit und haben nicht den Freiraum sich viele Gedanken über aktuelle und zukünftige Abläufe zu machen. Dieses Szenario finden wir oft vor. Aus Erfahrung wissen wir auch, dass dies für Mitbewerber eine gute Basis ist, denn zum Scheitern gehören ja bekanntlich beide Seiten.

Wir scheitern jedoch nicht. Die folgenden 10 Tipps für erfolgreiche Projekte haben wir auf unsere praktischen Erfahrungen gekürzt.

- 1 Projektauftrag klar definieren**
Durch unsere Branchenerfahrung ist dies bereits im Angebot dokumentiert und definiert. Beide Seiten wissen von Anfang an was Ziel, Budget und Zeitrahmen ist.
- 2 Betroffene zu Beteiligten machen**
Wir holen jeden User ab. Oft sind es Kleinigkeiten, an denen Projekte scheitern. Der Key-User weiß nicht immer alles und der Anwender wird nicht gefragt. Seine Erwartungen fließen nicht in das Projekt ein. Durch unsere Branchenkenntnisse und die zielgerichtete Software kennen wir diese Tücken und wissen sie zu vermeiden.
- 3 Unterteilung in sinnvolle Arbeitspakete**
Der Erfolg muss messbar sein. Wir stellen sicher, dass in jedem Schritt die Beteiligten informiert sind und rechtzeitig eventuelle Hürden erkannt werden.

4 Projektteam klein halten

Klingt einfach. Geht aber nur, weil wir die offene Kommunikation für alle Betroffenen etablieren. Das Team bleibt klein, aber alle nehmen teil. Kleine Teams sind schnell in der Entscheidungsfindung und binden wenig Kosten. Klingt einfach – ist es aber nicht.

5 Umgang mit Change Requests definieren

Die einzige Konstante ist der Wandel. Wir helfen Ihnen jedoch, Änderungs- und Anpassungswünsche im Gesamtkontext zu sehen und auch die Auswirkungen auf Laufzeit und Kosten im Auge zu behalten.

6 Abnahme-Prozess formalisieren

Wir legen mit Ihnen direkt zum Projektbeginn den Abnahmeprozess für die Spezifikation und den User Acceptance Test fest. Wichtig sind klar definierte Zeitfenster für die Abnahmen, um diese frühzeitig bei den freigebenden Personen einzuplanen und Verzögerungen zu vermeiden. Für die Testphase sollten dokumentierte Testfälle bereitstehen. Der erfolgreiche Abschluss dieser Testfälle führt automatisch zur Systemabnahme.

7 Projektmanagement leben

Wir sind stolz darauf, dass unsere Berater als „Kollege*innen“ verstanden werden, wenn Sie bei Ihnen tätig sind. 90 % des Projektmanagements sind Kommunikation. Es ist nichts besser, als wenn die „Chemie stimmt“. Übrigens, die ansteckende Motivation bringen wir immer gerne mit.

8 Management of Change: Die Anwender abholen, wo sie stehen

Unsere seit Jahrzehnten bewährten und immer aktualisierten Projektpläne berücksichtigen diesen wichtigen Punkt nicht nur bei den Schulungen, sondern auch bei der Echtstartunterstützung. Was hilft es, wenn die Key-User einen hervorragenden Job

getätigt haben und trotzdem im Echtbetrieb die Stimmung kippt? Wir unterstützen hier mit unserer Erfahrung.

9 Übergabe in den Betrieb sicherstellen

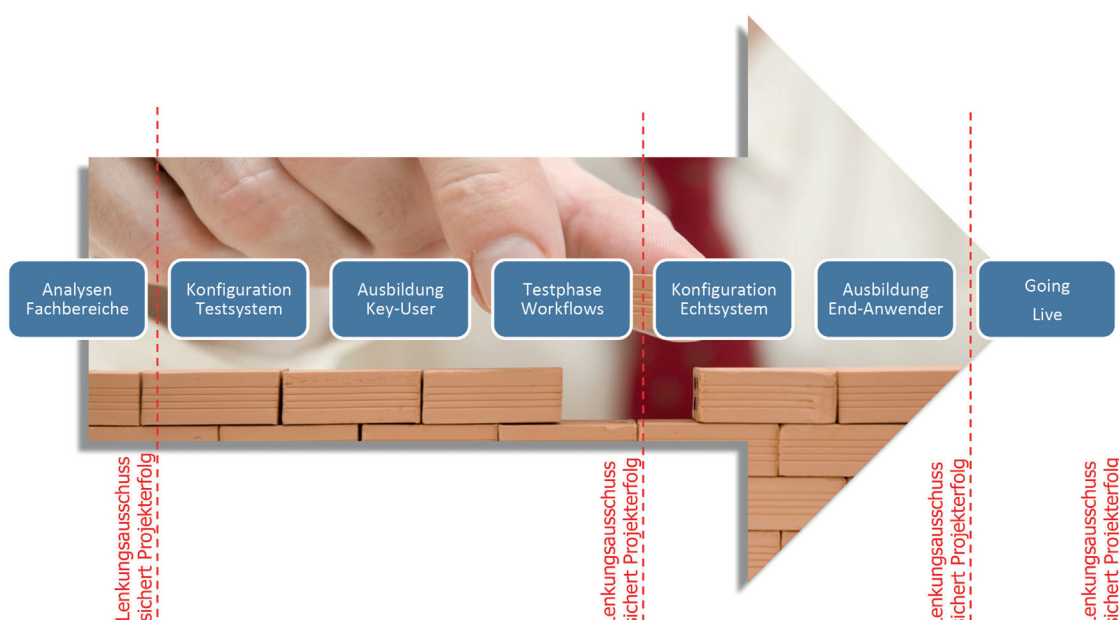
Wir unterstützen den Projektleiter dabei, die Übergabe in den Betrieb zu begleiten und zu dokumentieren. Hiermit werden die Voraussetzungen geschaffen, dass der Projektleiter sich neuen Herausforderungen zuwenden kann. Gleiches gilt aber auch für das dibac®-Projektteam. Nach erfolgreichem Ende ist der Service & Support für die Betreuung des Kunden verantwortlich. Der Kunde ist in der Lage, Probleme und Änderungswünsche eigenständig zu beheben bzw. mit unserem Service & Support gemeinsam umzusetzen.

10 Lernende Organisation

Wir schaffen die Voraussetzungen für eine lernende Organisation: Werten Sie mit Ihrem Team bei einer Projektabschlussveranstaltung die gemachten Erfahrungen aus, bereiten Sie diese auf und geben sie Ihre „Lessons Learnt“ an die Projektmanagement-Community im Unternehmen weiter. Nur so erreichen Sie, dass auch Ihre Kollegen aus Ihren Projekterfahrungen lernen können und die Effizienz bei der Projektdurchführung verbessert wird. Details hierzu finden Sie in unserer Broschüre dibac® Campus, die sich gezielt mit dem Lernen nach dem Projekt befasst.

Abschließend erwähnen wir gerne, dass die Quote 0,5 bis 0,8 für Dienstleistungen im Verhältnis zu den Lizenzkosten in der IT-Branche sicherlich ein außergewöhnliches Alleinstellungsmerkmal darstellt.

Wir leben Projekte, arbeiten am liebsten mit Ihnen vor Ort zusammen und freuen uns über jedes erfolgreiche Teil- oder Gesamtprojekt.



■ Erfahrung, Vertrauen und Sicherheit

Kunde der ersten Stunde

Mit der Herstellung und dem Vertrieb von chemischen Produkten ist die Rühl-Unternehmensgruppe seit über 70 Jahren erfolgreich.

In vier Geschäftsbereichen sind mehr als 100 Mitarbeiter beschäftigt. Das mittelständische Unternehmen ist in unterschiedlichen Märkten mit seinem zertifizierten Leistungsangebot aktiv. Die Kunden gehören zu den führenden Unternehmen der Abnehmerbranchen.

Die Rühl AG und die RSW-Orga GmbH verbindet seit bald 30 Jahren eine ganz besondere Partnerschaft. Die Rühl AG hat sich 1990 für die erste dibac®-Produktgeneration (DIBAC-Classic) entschieden. Die Historie des Softwarehauses stammt aus der Lack- und Farbenbranche, deshalb spielte die Rühl AG gleich am Anfang eine wichtige Rolle.

Ein Prinzip des Softwareunternehmens wird durch den Kunden Rühl AG lebendig. Diejenigen, die in einer Branche zuerst eine Lösung benötigen, bringen den übrigen Kunden den Nutzen der Gemeinschaft. Ein Unternehmen wie die Rühl AG setzte bereits in den 90er Jahren deutlich höhere Anforderungen an ein Qualitätsmanagement als zu dieser Zeit die Mehrheit, der übrigen Kunden. Alleine durch die Umsetzung dieser Anforderungen entstand so eine Lösung, die für die Kernbranche seinerzeit mehr als ausreichte.

Ein weiterer Aspekt der sehr guten Zusammenarbeit ist der ständige Anspruch der Rühl AG innovativ zu sein. Bei allen größeren Lösungen der RSW-Orga GmbH, war die Rühl AG der 1. Kunde oder der Kunde der 1. Stunde.



Die Rühl AG war der erste Bestandskunde, der die 2. Produktgeneration „DIBAC unter Windows“ einführte. Heute sind wir stolz darauf, dass die Rühl AG auch der erste Kunde ist, der die aktuelle und ganz neue Produktgeneration dibac.erp³ einsetzt. Vom Kickoff, der Verabschiedung des Lastenheftes, der ersten Version der Datenmigration bis zum Echtstart sind insgesamt knapp zwei Jahre vergangen. So konnten in diesem Zeitabschnitt viele Kundenanforderungen in die Software integriert werden und einen guten Echtstart sicherstellen.



Hierzu das zuständige Mitglied der Geschäftsleitung

Johann Heyken: „Neben den innovativen Lösungen der RSW- Orga GmbH ist es besonders die gute Zusammenarbeit, die diese lange Geschäftsbeziehung ausmacht. Wir nutzen damit natürlich auch die Möglichkeit, dass viele unserer Wünsche in den Standard übernommen werden. Gerade auf Basis unserer Zertifizierungen nach 13485 und 9001 kommt uns das sehr entgegen. In den knapp 30 Jahren gab es viele Höhen, aber natürlich auch neue zusätzliche Anforderungen an die Software, bei denen wir zusammen mit der RSW gemeinsam nach Lösungen gesucht haben. Gerade, wenn es nicht so läuft wie geplant, zeigen sich die Stärken einer guten Zusammenarbeit. Übrigens läuft es im Moment sehr gut und wir wünschen uns eine weiterhin lang andauernde erfolgreiche Geschäftsbeziehung.“

Die Rühl AG war auch der erste Kunde, in der allerersten Kundenzeitung des Softwareunternehmens.

Das Pilotprojekt des Jahres 2018 war dann ein weiterer Meilenstein für die RSW- Orga GmbH und ein wichtiges Projekt für die Rühl AG. Nach einigen Neukunden war dies das erste Projekt der RSW- Orga mit dibac.erp³ für einen Bestandskunden, der naturgemäß ganz andere Anforderungen an z.B. die Datenübernahme hat, als ein Neukunde.

Ganz neue Software in der vollen Komplexität (u.a. Integration CRM und Rechnungswesen) auf den Punkt genau einzuführen, stellte nicht nur hohe Anforderungen an die Software selber, sondern auch an das Projektteam, denn beim geplanten unterjährigen Echtstart musste selbstverständlich der Betrieb reibungslos weitergehen und alle Integrationen funktionieren.

Der Projektleiter der Rühl AG, Stefan Victor schickte folgende E-Mail an den Projektleiter und die Geschäftsleitung der RSW- Orga GmbH:

„In dieser Woche Montag hatten wir bekanntlich den Echtstart mit dibac.erp³ und er ist wirklich gut verlaufen. Klar gab es und gibt es Punkte, aber definitiv nichts von entscheidender Bedeutung. Hätte ich im Vorfeld gewusst, dass der Going Live so verlaufen würde, hätte ich dem Echtstart leichter zugestimmt.“

Ausdrücklich möchte ich mich bei Ihrem Team bedanken! Die Zusammenarbeit war wirklich sehr gut und hat mir viel Freude bereitet!“

Georg vom Wege (Geschäftsführer RSW- Orga GmbH):

„Wir sind stolz auf die Geschäftsbeziehung zur Rühl AG, auf unser neuestes und bestes dibac.erp³ und vor allem auf unser Team und schauen motiviert in die Zukunft.“

Das Fazit dieses Projektes hat das Team am Niederrhein bestätigt und für die Zukunft motiviert.



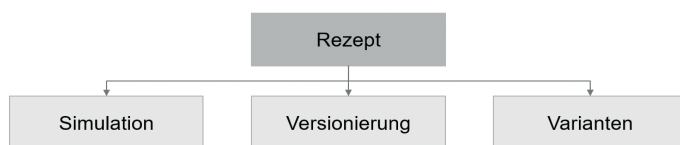
■ dibac.erp³:

Rezeptverwaltung

Rezepte sind Dreh- und Angelpunkt in der chemischen Industrie und repräsentieren das technische Know-how Ihres Unternehmens. Das spiegelt sich seit fast 40 Jahren auch in dibac[®] wider.

Immer schon ist die Rezeptverwaltung ein hohes und positives Alleinstellungsmerkmal für dibac[®] in allen bisherigen Produktgenerationen.

Wir haben uns mit dibac.erp³ entschlossen die Rezeptverwaltung, sowie umliegende Bereiche wesentlich zu erweitern, so dass Sie Ihre Rezepte noch flexibler und noch übersichtlicher verwalten können. Das war natürlich nur möglich, weil die jahrzehntelangen Erfahrungen unserer Anwender in die Entwicklung eingeflossen sind.



■ Simulation

Durch die Rezeptsimulation haben Sie die Möglichkeit beliebige Änderungen an einem Rezept vorzunehmen, beispielsweise in Form von Ergänzung oder Austausch von Komponenten, ohne dass das Produktionsrezept beeinflusst wird.

Die Simulation bietet Ihnen umfassende Analysemöglichkeiten, inwiefern sich die Änderungen auf die folgenden Bereiche auswirken:

- Materialwerte
- Dichte
- Gefahrstoffbezogene Angaben, unter anderem
 - GHS-Daten
 - Sicherheitsdatenblatt
 - Transportkennzeichnung

■ Versionierung

Wird ein Rezept verändert – beispielsweise auf Grundlage einer vorangegangenen Simulation – können Sie zu Ihrem bisherigen Rezept eine Version anlegen. Die Version enthält sämtliche Einstellungen des Rezepts in seinem Ursprungszustand. Zusätzlich können Sie per Mausklick eine frühere Version als aktives Rezept wiederherstellen.

■ Varianten

Die Praxis stellt sich so dar, dass Ihre Produkte nicht immer nur auf Basis eines Rezepts gefertigt werden, sondern auch mehrere Rezepte für die Fertigung verwendet werden können. Das kann beispielsweise dann der Fall sein, wenn ein Rohstoff durch einen anderen ersetzt wurde, ohne die Qualität des Endproduktes zu beeinflussen. Dies kann von Vorteil sein, wenn der eingetauschte Rohstoff temporär bspw. eine höhere Verfügbarkeit aufweist als der ursprüngliche Rohstoff.

Um diese Anforderung abzubilden, wurde in dibac.erp³ die Funktionalität der ‚Rezeptvarianten‘ implementiert.

Simulation, Versionierung und Varianten sind selbstverständlich nur drei Begriffe aus der Vielfalt der branchenspezifischen Möglichkeiten.

In einem Beitrag zur Rezeptverwaltung dürfen wir nicht unerwähnt lassen, dass wir auch in der dritten Produktgeneration der einzige Anbieter mit selbst erstelltem und in der Software tief integrierten Gefahrstoffmanagement sind. Dadurch stehen bereits bei der Rezeptentwicklung gefahrstoffbezogene Angaben in Echtzeit zur Verfügung.



Workflow Unterstützung

Effizientes Arbeiten mit wenig Fehlertoleranz

dibac.erp³ unterstützt Anwender bei der Abwicklung der Geschäftsvorgänge – und das durchgängig durch sämtliche Bereiche. Mit einem Blick ist der Fortschritt eines Vorgangs erkennbar und kann komfortabel in den gewünschten Status überführt werden.



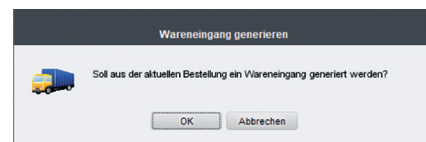
Neben der transparenten Fortschrittsanzeige ist die Verknüpfung einzelner Belege – beispielsweise welche Wareneingänge zu einer Bestellung bereits vorhanden sind – stets übersichtlich dargestellt:

Wareneingang (1)	Rechnungseingang (0)	QS-Prüfanweisung (0)
Position Bestellung...	Wareneingang	Status
1	WE-00000014	50 Gebucht
		Wareneingangsdatum
		31.07.2018

Wareneingang

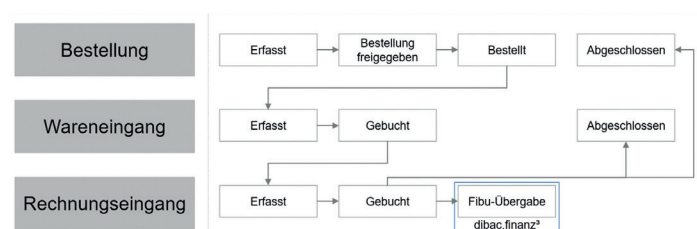
Richtig effizient und anwenderfreundlich ist, dass Folgebelege per Knopfdruck auf Grundlage eines oder auch mehrerer vorausgehender Belege generiert werden können.

Im folgenden Beispiel wird aus einer Bestellung heraus ein Wareneingang generiert. Der generierte Wareneingang enthält sämtliche Bestellpositionen inklusive der relevanten Angaben, wie z.B. die Anzahl der Gebinde, die erwartete Menge und noch vieles mehr. Solche und noch diverse weitere Features sparen viel Zeit bei der Erfassung und Pflege von Daten in unserem ERP-System. Zusätzlich zur Zeitersparnis kommt es so auch zu weniger Fehlengaben durch den Anwender.



Objektgenerator

Das nachfolgende Schaubild zeigt, am Beispiel des Einkaufs, wie die Belege und deren Status zusammenhängen:



Das Statusmodell und der auf den Kunden, die Abteilung, den Anwender und die Anforderung abgestimmte Workflow machen die Bedienung schnell, effizient und fehlerfrei. Eine Tugend, die immer schon wichtig war, behält mehr denn je ihre Bedeutung – gut gepflegte Stammdaten. Auch hier bietet dibac.erp³ dem Verantwortlichen einfache Kontroll- und Korrekturmöglichkeiten.



■ Gesetzliche Meldepflicht

Gefährliche Gemische und Biozidprodukte



Die CLP-Verordnung regelt nicht nur die Einstufung, Kennzeichnung und Verpackung gefährlicher Stoffe und Gemische, sondern auch die Pflichten für Mitteilungen an die Giftinformationszentren. Nach Artikel 45 der Verordnung, sind Inverkehrbringer dazu verpflichtet, Produkte bei der zuständigen Behörde zu melden, damit diese Informationen an die nationalen Giftinformationszentren gelangen.

Laut Chemikaliengesetz § 16e, Absatz 1 müssen alle gefährlichen Gemische und Biozid-Produkte vor dem Inverkehrbringen in elektronischer Form dem BfR gemeldet werden. Das BfR leitet diese Daten, die eine bedeutsame Grundlage für die Arbeit der Giftinformationszentren darstellen, an alle Giftinformationszentren in Deutschland weiter.

Mit Inkrafttreten der CLP-Verordnung (EG) Nr. 1272/2008 im Jahr 2009, erfolgte eine Erweiterung des Chemikaliengesetzes auf alle als physikalisch oder gesundheitlich gefährlich eingestuft Gemische mit einer Übergangsregelung, die bis zum Inkrafttreten des europäischen harmonisierten Mitteilungsfornates galt.

Die Übergangsregelung nach §28 Abs.12 ChemG für ausgewählte Produktmeldungen gilt für neu der Mitteilungspflicht unterliegende Gemische. Diese können bis zum Inkrafttreten des

europäischen Formats in Form eines Sicherheitsdatenblattes an die ISI-Datenbank des Instituts für Arbeitsschutz der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (IFA) gemeldet werden.

Die Übergangsregelung gilt für alle neu unter die Meldepflicht fallenden Gemische

- gewerblich/industriell verwendete gefährliche Gemische
- Gemische, die an private Endverbraucher abgegeben werden und als physikalisch gefährlich, umweltgefährlich, reizend oder gesundheitsschädlich eingestuft sind.

Ausgeschlossen von der Übergangsregelung sind Biozide und Gemische, die an private Endverbraucher abgegeben werden und als sehr giftig, giftig, ätzend, sensibilisierend, krebserzeugend, fortpflanzungsgefährdend oder erbgutverändernd eingestuft sind.

Die Informationsanforderungen und die -übermittlung für die Notfallberatung waren bisher in den einzelnen Mitgliedstaaten der EU sehr unterschiedlich geregelt. Mit der Verordnung (EU) 2017/542 werden die Informationen für die gesundheitliche Notversorgung auf EU-Ebene harmonisiert.

■ Verordnung (EG) 2017/542 (Anhang VIII)

Am 23. März 2017 wurde die Verordnung (EU) 2017/542 vom 22. März 2017 zur Änderung der CLP-Verordnung (Verordnung (EG) Nr. 1272/2008 über die Einstufung, Kennzeichnung und Verpackung von Stoffen und Gemischen) durch Hinzufügung eines Anhangs über die harmonisierten Informationen für die gesundheitliche Notversorgung veröffentlicht. Diese Verordnung tritt am zwanzigsten Tag nach ihrer Veröffentlichung im Amtsblatt der Europäischen Union in Kraft. Sie gilt ab dem 1. Januar 2020.

Gemäß dem Anhang sind Importeure und nachgeschaltete Anwender, die gefährliche Gemische in Verkehr bringen, verpflichtet, benannten Stellen bestimmte Informationen über ihre Gemische zu übermitteln (Artikel 45 CLP). Der Anhang führt für die Datenübermittlung ein harmonisiertes Format (Poison Centres Notification – PCN) ein. Betroffen sind in Verkehr gebrachte Gemische, die für die menschliche Gesundheit oder aufgrund physikalischer Gefahren als gefährlich eingestuft sind. Gemische, die ausschließlich als umweltgefährlich eingestuft sind, sind von dem Anhang nicht betroffen.

■ Wann muss die Anmeldung spätestens durchgeführt werden?

Für alle „neuen“ Produkte, die nicht gemäß den nationalen Rechtsvorschriften angemeldet wurden, müssen die erforderlichen Informationen vor dem Inverkehrbringen des Gemisches vorliegen. **Meldungen sollten auf jeden Fall spätestens zu folgenden Fristen erfolgen, je nach Verwendungsart:**

- 1. Januar 2020 für Verbraucher
- 1. Januar 2021 für den professionellen Gebrauch
- 1. Januar 2024 für den industriellen Einsatz

Vor diesen Terminen gelten für Gemische weiterhin die bestehenden nationalen Anforderungen.

■ Anpassung des Chemikaliengesetzes

Nach Veröffentlichung des harmonisierten Formates erfolgte eine Anpassung des Chemikaliengesetzes und der Gif tinfor mationsverordnung (Bundesgesetzblatt 2017 Nr. 52 v. 28. Juli 2017, S. 2774). Die BfR bleibt die zuständige nationale Stelle. Erwartet wird, dass das europäisch-harmonisierte Format nach der Validierung durch die BfR Anfang 2019 auch für die BfR-Meldung gelten wird.



■ Harmonisierte Meldung an Giftinformationszentralen laut Anhang VIII CLP-Verordnung

Die in einer Meldung enthaltenen Informationen basieren grundsätzlich auf dem Inhalt des Sicherheitsdatenblattes für das Gemisch. Allerdings existieren abweichend davon weitere Anforderungen:

Eindeutiger Rezepturidentifikator (UFI): Der UFI stellt einen eindeutigen Zusammenhang zwischen den bei der Meldung bereitgestellten Informationen über ein Gemisch und dem entsprechenden in Verkehr gebrachten Produkt her und ist Bestandteil des Kennzeichnungsetiketts oder der Verpackung.

Bei der Zuordnung von UFIs können verschiedene Strategien (<https://poisoncentres.echa.europa.eu/de/steps-for-industry>) verfolgt werden. **Grundsätzlich müssen aber alle Produkte, denen derselbe UFI zugeordnet wurde, auch dieselbe Gemisch-Zusammensetzung haben.**

- Mischungszentriert - Alle Produkte, die auf diesem Gemisch basieren, haben den gleichen UFI
- Produktzentriert - Alle Produkte eines Gemisches haben unterschiedliche UFIs
- Marktorientierter Ansatz - UFI wird pro Land, in dem das Produkt / Gemisch auf den Markt gebracht wird, generiert
- Sprache / Etikett orientierter Ansatz - UFI auf Basis der Sprache

In dibac® wird der UFI zukünftig über den Artikel verwaltet, somit sind verschiedene Strategien abbildbar. Zu beachten ist hier lediglich die Komplexität des Ansatzes.

Der UFI wird auf Basis der Umsatzsteuer-Identifikationsnummer und einem Gemisch-spezifischen Rezepturcode erzeugt. Dabei gilt, dass als Rezepturcode in der Regel nicht die in dibac® verwendete Rezeptur- bzw. Artikelnummern verwendet werden können, da der für die Erzeugung verwendbare Rezepturcode ausschließlich numerisch ist.

Zu beachten ist, dass die UFIs nicht persistent sind. Die Verordnung nennt verschiedene Gründe, wann ein UFI neu generiert werden muss. Es muss, z.B. wenn ein Gemisch-Bestandteil hinzugefügt, ersetzt oder gestrichen wird oder die Konzentration eines Bestandteils über einer zulässigen Abweichung hinaus geändert wird, ein neuer UFI generiert werden.

Die vollständige chemische Zusammensetzung des Gemisches ist für die Meldung erforderlich. Das bedeutet, dass abweichend vom Abschnitt 3 des Sicherheitsdatenblattes, gefährliche und ungefährliche Bestandteile übermittelt werden müssen. Die Berücksichtigungsgrenzen und die üblicherweise angegebenen Konzentrationsbereiche sind in der Verordnung klar definiert.

Für die Meldung sind toxikologische Angaben aus dem Abschnitt 11 des Sicherheitsdatenblatts notwendig.

Dem Produkt ist eine **Produktkategorie** gemäß dem europäischen System zur Produktkategorisierung (EuPCS) zuzuordnen.

Für die Meldung ist es notwendig festzulegen, welche Produkte in welchen Ländern der EU-Länder in Verkehr gebracht wurden. Die Sprachen der Mitgliedsländer in denen ein Gemisch in Verkehr gebracht wird, sind entsprechend zu lizenzieren.

■ PCN in dibac®

Die Umsetzung der Anforderungen für die Meldung an die Giftinformationszentralen wird in dibac® in mehreren einzelnen Schritten ausgeliefert. Zur Vorbereitung auf die Meldung wurden bereits die notwendigen Anpassungen an den Stammdaten zur Verfügung gestellt.

Laut Anhang VIII Teil B Abschnitt 2.4 müssen zusätzliche Informationen in der Meldung angegeben werden.

- Art(en) und Größe(n) der Verpackung, in der das Gemisch für die Verwendung durch Verbraucher oder die gewerbliche Verwendung in Verkehr gebracht wird;
- Farbe(n)/Farbintensität und physikalische Beschaffenheit(en) des Gemischs in der gelieferten Form;
- gegebenenfalls pH-Wert;
- Produktkategorisierung (siehe Teil A Abschnitt 3.4);
- Verwendung (Verwendung durch Verbraucher, gewerbliche Verwendung, industrielle Verwendung oder eine beliebige Kombination dieser drei Verwendungsformen).

Die Stammdaten Emballage, Artikel, Rohstoff, SD-Stamm und Stoff wurden zur Aufnahme der benötigten Informationen für die Meldung an die Giftinformationszentralen erweitert.



■ Ausblick

Die Angaben in den Stammdaten sollten nach dem Update zeitnah überprüft bzw. angegeben werden. Zu allen Themen finden Sie nähere Informationen auf der Poison Center Notification Webseite der ECHA unter <https://poisoncentres.echa.europa.eu/de/>.

Im April 2019 wird von der ECHA ein Meldeportal released. Ab diesem Zeitpunkt können Meldungen manuell durchgeführt werden. Erst mit der Version 2.0 des Portals, das für Ende 2019 angekündigt ist, wird es einen Bulk-Upload geben. Eine mögliche System-to-System Integration ist ebenfalls angekündigt.

■ dibac.erp³ - CAS genesisWorld

Bereit für die mobile Zukunft



Auf den letzten drei Messen (2013 – 2017) haben wir Themen rund um „Industrie 4.0“ und „Digitalisierung“ vorgestellt. Sei es mit Partnern für die Fertigungssteuerung, mit unserem LVS-Partner, der einen Blick in die Zukunft gewährte, oder mit dem Beitrag zu „AUGMENTED REALITY (AR)“ und dem dazugehörigen Prototypen einer AR-Brille, der auf der Messe für Furore sorgte.

Wir sind also bereit und unsere Kunden sind informiert. Aus diesem Grund haben wir uns für die ECS 2019 vorgenommen, wieder unsere Kernkompetenz, das ERP-System in den Vordergrund zu stellen. Dass wir beim Thema „Digitalisierung“ vorne mit dabei sind und Sie unterstützen, versteht sich.

Dass dibac.erp³ auch mobil kann, ist keine Frage. Zwischen der Mobilität, wie sie heute vom Außendienst eines jeden Unternehmens praktiziert wird und der „Digitalisierung“ in der Produktion, besteht jedoch ein nicht unerheblicher Unterschied.

Dieser Beitrag befasst sich mit der Realität, welche die Mehrheit unserer Kunden nutzt – aber eben noch nicht alle.

Also, kein Blick in die Zukunft – sondern ein Abgleich von dem, was heute geht und dem, was Sie einsetzen.

■ Sicherheit geht vor

Bevor wir vorstellen, was möglich ist, räumen wir im Vorfeld die Bedenken aus. Die mittelständische Partnerschaft CAS, Diamant und RSW besteht seit der Jahrtausendwende. Alle drei Unternehmen sind inhabergeführt und jeweils bald 40 Jahre auf dem Markt. „Software Made in Germany“ befindet sich im Aufwind. Mit dem neu hinzu gekommenen Siegel „Software Hosted in Germany“ garantieren die Hersteller, dass die Speicherung und Bearbeitung der Daten nach deutschen und europäischen Gesetzen in Deutschland gespeichert und nicht ohne Auftrag weitergegeben werden.

Auf dem gemeinsamen Infotag 2018 im BorussiaPark haben wir gezeigt, dass wir das Thema EU-DSGVO nicht nur sehr ernst nehmen, sondern Lösungen erarbeitet haben, die Ihnen den Umgang mit diesem Thema vereinfachen.



**Sicherheit und
Vertrauen
ist die Basis
für unsere
Innovationen**

Nutzer lieben Apps & Tablets

Einzigartig im CRM-Bereich: Die CAS SmartDesign®-Technologie. Mit ihr sind Lösungen auf allen marktrelevanten mobilen Geräten und Browsern in vergleichbarem Look & Feel nutzbar. Das App-in-App-Konzept macht die Zusammenstellung der benötigten Funktionen über Apps möglich. Für verschiedene Rollen und Aufgabenbereiche lassen sich App-Gruppen definieren.

Was für den Vertrieb selbstverständlich ist, gilt in unserer Philosophie natürlich auch für den technischen Außendienst, die Nutzer unserer LIMS-Lösung oder auch für jeden Anwender, der mobil auf die relevanten Daten zugreifen möchte / muss.





■ Ausbau der mobilen Lösungen

Als Anwender können Sie sich auf die konsequente Fortführung der CAS Strategie zu mobilen Lösungen verlassen:

- Anpassung der Anwendungen für Mobilität
- Nutzbar für alle Plattformen und Betriebssysteme
- Offline
- Anpassbar

Aber auch der Innendienst (egal in welcher Abteilung) erhält permanent neue Innovationen und Funktionen. Als Beispiel sei hier nur die EBID-Integration genannt.

■ Neuer Maßstab in der Datenqualität durch EBID-Integration

Beim Einsatz von CAS genesisWorld haben Sie die Möglichkeit in der eigenen Unternehmensdatenbank gespeicherte Kontakte mithilfe des Webdienstes Unternehmensverzeichnis.org zu überprüfen und mit Zusatzinformationen zu Umsatz, Bonität, Unternehmensnews und vielen anderen Informationen anzureichern.

Ob Sie nun Anwender sind, der in diesem Beitrag einen Punkt gefunden hat, der Ihnen neu ist oder Sie sich mit vielen der Themen noch nicht befasst haben, auf jeden Fall freuen wir uns auf Ihren Besuch auf unserem Messestand.



■ Weltweite Patenschaften

Mehr als nur Software

Die itext-Ausgabe zur ECS hat erfahrungsgemäß die größte Leserschaft. Viele Messebesucher, die „noch nicht“ unsere Kunden oder Geschäftspartner sind, nehmen gerne ein Exemplar mit. Da uns das Projekt „Software für Menschen“ sehr am Herzen liegt, freuen wir uns über jeden, den wir durch diese Seite zum Nachdenken und Mitmachen anregen können.

■ Das Projekt

Seit der Jahrtausendwende investieren wir das Budget für die üblichen Geschenke zum Jahresende, lieber in das Projekt „Software für Menschen“ durch die Übernahme von Kinderpatenschaften. Wir sind glücklich, durch unser Engagement mittlerweile über 20 jungen Menschen eine Perspektive für ihre Zukunft gegeben zu haben bzw. geben zu können.

■ Doppelbedeutung

Wir schließen mit unseren Kunden einen Betreuungsvertrag ab, der die Weiterentwicklung und Updates unserer Programme sowie den Support garantiert. Die anfallenden Gebühren heißen in der IT-Branche üblicherweise Wartungsgebühren. Als unser Unternehmen gegründet wurde, entstand der Begriff „Pfleugebühren“, den wir gerne bis heute verwenden. Über diese Pfeleugebühren dann auch Pflegekinder zu finanzieren, war da naheliegend.

■ Damit die Spende auch ankommt

Uns ging es wie jedem Menschen, der etwas Sinnvolles für andere tun möchte. Wir suchten eine Organisation, bei der wir uns sicher fühlen können, dass die Spenden auch ihr Ziel erreichen. Aus diesem Grunde werben wir an dieser Stelle gerne für Plan International Deutschland e. V.. Unsere positiven Erfahrungen mit der DZI-anerkannten Organisation machen auch immer wieder gezielte Hilfsaktionen schnell und unbürokratisch möglich.

■ Wir geben den Dank sehr gerne weiter

Wir investieren das ständig steigende Budget nun seit der Jahrtausendwende in Patenschaften für Kinder in der Welt. Viele unserer Patenkinder haben mittlerweile, Dank dieses Projektes, einen Schulabschluss erreicht. Da – wenn man so will – ein Teil der Pfeleugebühren die Sie an uns zahlen, von uns wiederum in dieses Projekt investiert werden, bedanken wir uns an dieser Stelle auch gerne im Namen von Plan International Deutschland e. V. und nicht zuletzt im Namen der Kinder und deren Familien bei Ihnen, unseren Kunden.



Die Branchenkomplettssoftware für mittelständische Chemieunternehmen



RSW-Orga GmbH

Max-Reger-Straße 49-53
D-41179 Mönchengladbach

Web: www.dibac.de
Phone: +49 2161 29 30 0
Fax: +49 2161 29 30 130
Mail: info@dibac.de

Support: +49 2161 / 2930 ____

Business Intelligence - 120
Gefahrstoff/SD: - 140
CRM: - 150
Technik: - 160
Kfm. Bereiche: - 170
FiBu: - 180
System: - 190

eMail:

bi@dibac.de
sd@dibac.de
crm@dibac.de
technik@dibac.de
kfm@dibac.de
finanz@dibac.de
system@dibac.de