

Unsere
Branchenzentren.
Kompetenz
für den Anwender.



Fertigungsindustrie
Finanzdienstleistungen
Handel
Luft- und Raumfahrt
Öffentlicher Bereich
Telekommunikation
Verkehr



Das debis Systemhaus erzielte 1997 mit 9.500 Mitarbeitern einen Umsatz von 3,15 Milliarden Mark. Mit Beratungsleistungen (Plan) wurden über 136 Millionen, mit Softwareprojekten (Build) 1,1 Milliarden und mit dem Betrieb (Run) 1,9 Milliarden Mark umgesetzt. Der Auslandsumsatz lag bei über 557 Millionen Mark.

Das debis Systemhaus ist mit seinen Geschäftsbereichen nach der Qualitätsnorm ISO 9001 zertifiziert.

Informationsverarbeitung ist Vertrauenssache. Muß man sie deshalb selbst machen?

Das debis Systemhaus ist eine Tochtergesellschaft der Daimler-Benz InterServices (debis) AG. Als größter herstellerunabhängiger DV-Dienstleister in Deutschland berät es, entwickelt und installiert Software und betreibt für seine Kunden Rechner, Anwendungen und Netze; zu über sechzig Prozent für Kunden außerhalb des Daimler-Benz-Konzerns.

Das debis Systemhaus ist ein internationaler Dienstleister.

In fünfzehn Ländern ist debis vertreten, 1997 erreichte der Auslandsumsatz einen Anteil von achtzehn Prozent. Gewachsene Erfahrung in Management und Technik sichert den perfekten Betrieb der debis-Lösungen in vielen Ländern der Welt, beispielsweise beim holländisch-italienischen Kunststoffhersteller Montell oder bei der Banco Ambrosiano Veneto, einer der größten italienischen Geschäftsbanken.

Dienstleistungen sind gefragt.

Moderne Unternehmen lassen ihre Informationen verarbeiten. Sie geben ihre Informationstechnik außer Haus, immer häufiger und in immer größerem Umfang, beispielsweise Henkel und debitel.

Seit 1990 versteht das debis Systemhaus Informationstechnik als Dienstleistung. Spezifische Branchenkenntnisse bringen dem Kunden die besten Verfahren, »best practices«, für seine speziellen Aufgaben – von der Verarbeitung von Millionen Kreditkarten bis zum Geschäft im Internet.

Das debis Systemhaus ist der IT-Dienstleister mit Beratung (Stichwort Plan), mit Entwicklung von Anwendungssoftware (Stichwort Build) und mit dem Betrieb (Stichwort Run).

Branchen-Knowhow entscheidet.

Informationstechnik (IT) muß die firmenindividuellen Geschäftsprozesse verbessern. Qualifizierte Beratung, effiziente Softwareentwicklung und Systemintegration sowie ein sicherer IT-Betrieb lassen sich nur mit einem umfassenden Branchen-Knowhow erzielen.

Darüber hinaus gibt es Aufgabenstellungen, die branchenneutral sind, beispielsweise die Einführung des Euro und die IT-Probleme im Zusammenhang mit der Jahrtausendwende. Weitere Themen sind SAP-Anwendungen sowie Vertriebs-, Personal- und Finanzsysteme. Für diese und andere Querschnittsaufgaben hat das debis Systemhaus eigenständige, branchenunabhängige Kompetenzbereiche eingerichtet.

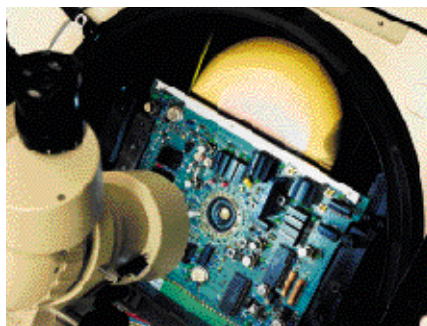
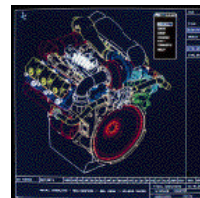
Branchenzentrum Fertigungsindustrie

Integrierte betriebswirtschaftliche Komplettlösungen haben sich als Standard in der Fertigungsindustrie fest etabliert. Allen voran R/3 von SAP. Doch die Installation, die Einbindung in bereits bestehende Systeme und die optimale Parametrisierung von R/3 erfordert Wissen und Erfahrung in der Informationsverarbeitung und der jeweiligen Anwendung. Doch R/3 ist nicht die einzige Standardsoftware für die Fertigungsindustrie: Catia von IBM und Baan sind weit verbreitet und mindestens ebenso komplex.

Das Branchenzentrum Fertigungsindustrie kennt die aktuellen Probleme dieser Branche und weiß, was moderne Standardsoftware im Einzelfall leisten kann. Gerade die Beurteilung jeder individuellen Situation und die sorgfältige Auswahl der passenden Standardsoftware zeichnen dieses Branchenzentrum aus.

Es berät bei der Auswahl der benötigten Komponenten, nimmt die erforderlichen Anpassungen vor und installiert und betreut das gesamte System. Gerade die Integration verschiedener Standardpakete für Fertigung, Konstruktion und Administration erfordert hohes fachliches Knowhow bezüglich der bestmöglichen Vorgehensweise. Hinzu kommt noch die Einbindung der »Sekundärprozesse« Personalmanagement, Finanzverwaltung und Controlling. Komplexe Aufgaben also, die nur von entsprechend qualifizierten Mitarbeitern realisiert werden können.

Besonders ausgeprägt ist die Erfahrung im Bereich der Automobilindustrie. Für Daimler-Benz, VW und WABCO Fahrzeugbremsen wurden Projekte in verschiedenen Größenordnungen realisiert. Hinzu kommen Aufgaben aus dem Maschinen- und Anlagenbau sowie aus der Elektroindustrie. Dabei richtet sich das Angebot dieses Branchenzentrums nicht nur an die Großen, sondern in hohem Maße auch an die mittelständische Fertigungsindustrie.



debis Systemhaus
Branchenzentrum Fertigungsindustrie
Dessauerstraße 6
D-80992 München

Telefon 08 9/1 43 26-6 12
Telefax 08 9/1 43 26-6 19

Branchenzentrum Finanzdienstleistungen

Für die besonders sensiblen Aufgaben bei Banken, Versicherungen, Bausparkassen, Leasing- und Finanzierungsunternehmen, wo nahezu alle Anwendungen »critical operations« sind, offeriert das Branchenzentrum Finanzdienstleistungen Beratung sowie hochentwickelte und bewährte Softwarelösungen.

Den Banken bietet dieses Branchenzentrum ein Full-Service-Angebot: hersteller- und produktneutrale Beratung, Entwicklung und Integration kompletter Systeme sowie verantwortliches Life-Cycle-Management komplexer Anwendungen. Das Leistungsangebot für Banken konzentriert sich auf drei Segmente:

- Marketing und Vertrieb mit Electronic Commerce, Database- und Direktmarketing.
- Dann die effiziente Gestaltung des Backoffice in den Bereichen Wertpapierabwicklung, Zahlungsverkehr und Kreditbearbeitung.
- Drittens das Investmentbanking in Verbindung mit Risikomanagement (Handels- und Kreditrisiko) und der Gesamtbanksteuerung.

Der Versicherungswirtschaft bietet dieses Branchenzentrum kompetente Beratung und die Entwicklung von versicherungsfachlichen Geschäftsprozessen. Beispiele dafür sind branchenspezifische Point-of-Sales-Systeme auf Internetbasis sowie die Neugestaltung und Integration der zugehörigen Vertriebs- und Abwicklungsprozesse.



Das spartenübergreifende Produkt- und Bestandsführungssystem ICIS, Insurance Company Information System, stellt eine Best-of-Class-Lösung im deutschen und internationalen Versicherungsmarkt dar, mit bereits über zwanzig Referenzen wie der Württembergischen Gemeinde-Versicherung WGV, der Vorsorge Lebensversicherung (Tochter der Victoria Versicherung) und der japanischen Royal Sun Alliance.

Außerdem unterstützt dieses Branchenzentrum die Konzeption und Implementierung von anspruchsvollen Call-Center-Lösungen in Verbindung mit der jeweils bereits vorhandenen Bestandsführung, dem In- und Exkasso.

debis Systemhaus
Branchenzentrum Finanzdienstleistungen
Emanuel-Leutze-Straße 4
D-40547 Düsseldorf

Telefon 02 11/52 69-1 41
Telefax 02 11/52 69-1 38

Branchenzentrum Handel

Electronic Commerce und Internet werden die tradierten Handelsformen in den nächsten Jahren von Grund auf verändern. Doch auch der klassische Handel mit seinen Erlebniswelten ist in Bewegung:

In Zusammenarbeit mit der Industrie entstehen Wertschöpfungsketten mit prozeßorientierten Organisationsstrukturen und einer völlig neuartigen Logistik.

Das Branchenzentrum Handel unterstützt diesen bedeutenden Dienstleistungssektor bei der Konzeption, der Entwicklung und dem Betrieb von Individual- und Standardsystemen. Hierbei stützt es sich auf die strategische Kooperation mit nationalen und internationalen Partnern der Kommunikations- und IT-Branche.

Das Leistungsangebot orientiert sich an den Prozessen der Handelsunternehmen. Die heutige Situation im Handel ist gekennzeichnet durch immer kürzer werdende Produktzyklen, steigende Kundenansprüche und zunehmenden Wettbewerb bei gleichzeitig sinkenden Margen. Einsparungspotentiale und Serviceverbesserungen können vor allem durch Optimierung des gesamten Warenflusses aktiviert werden.

Ein bedarfsorientiertes, weltweites Just-in-Time, beginnend bei den Rohstofflieferanten, weiter über die Zulieferer, die Produkthersteller, den Großhandel und den Einzelhandel bis hin zum Endverbraucher ist das Gebot der Stunde. Für ein solches optimales »Supply Chain Management« bietet dieses Branchenzentrum das Wissen und die Erfahrung zum Einsatz der neuesten Kommunikations- und Informationstechniken an.

Auch für die immer wichtiger werdende Kundenbindung stehen Lösungen bereit. Beispielsweise bei der optimalen Standortplanung, dem Aufbau von Kundendatenbanken für wirkungsvolles Database-Marketing, der Einführung von Internet-Online-Services, dem Card Management für Kundenkarten, der computergestützten Werbeerfolgskontrolle oder der IT-gerechten Unterstützung von Marketingkampagnen.

Die Lösungskompetenz zeigt sich unter anderem bei Handelslösungen in Partnerschaft mit der SAP. So hat das Branchenzentrum bei der Realisierung der Warenwirtschaft »SAP-Retail« mitgewirkt.



debis Systemhaus
Branchenzentrum Handel
Emanuel-Leutze-Straße 4
40547 Düsseldorf

Telefon 02 11/52 69-1 32
Telefax 02 11/52 69-2 22

Branchenzentrum Luft- und Raumfahrt

Der Luft- und Raumfahrtmarkt wächst beträchtlich. 1997 stieg der Umsatz mit Produkten, Systemen und Dienstleistungen dieser High-Tech-Branche allein in Deutschland von etwa 17 Milliarden auf fast 18 Milliarden DM, also um etwa acht Prozent.

Viele Mitarbeiter des Branchenzentrums Luft- und Raumfahrt kommen aus diesem Bereich. Sie kennen die Besonderheiten dieser hochinnovativen Branche, beispielsweise die vielfältige internationale Zusammenarbeit. So arbeiten im Projekt »Nato Helicopter 90« (NH90) Firmen aus Deutschland und Frankreich zusammen. Das debis Systemhaus stellt die Hälfte der Projektmitarbeiter des integrierten Teams und ist mit der Entwicklung der Avionik-Software des NH90 betraut. Das gesamte Projekt umfaßt mehr als fünfzig Mannjahre.

Bei der Durchführung von IT-Projekten in der Luft- und Raumfahrt muß man sich auf den gesamten Lebenszyklus der Endprodukte einstellen, der bis zu fünfzig Jahre betragen kann. Weitere Charakteristika dieser Branche sind die Abhängigkeit von politischen Entscheidungen und die eigene Kultur der »Luft- und Raumfahrer«.

Seinen internationalen Kunden bietet dieses Branchenzentrum als Generalunternehmer IT-Lösungen an, die sich über das gesamte Aufgabenspektrum dieser Industrie erstrecken.

Das Leistungsangebot besteht aus Software-Systemen für Flugzeuge, Hubschrauber, Satelliten und Triebwerke. Für die Integration von Test- und Simulationssystemen, Büroautomatisierung sowie für Logistik- und Wartungssysteme kommt die gesamte Bandbreite des debis-Systemhaus-Portfolios zur Anwendung.



Zum Kundenkreis zählen alle Systemhersteller, Zulieferanten und Ausrüster dieser Industrie. Kreative Preismodelle betonen die partnerschaftliche Beziehung zum Kunden. Beim »fixed price with incentive« (FPI) beispielsweise leistet der Kunde zunächst eine Art Kostenersatz für die erbrachte Arbeit. Nach einer besonders erfolgreichen Implementierung wird dann zusätzlich eine Art Erfolgsprovision (Incentive) aus dem Kundennutzen gezahlt.

Der debis-Ansprechpartner wirkt als Lobbyist für die Kundeninteressen innerhalb der Organisation. Er koordiniert alle hausinternen Aktivitäten und unterstützt den Kunden initiativ beim Auffinden neuer Lösungen – Stichwort: Clienting.

Dieses zukunftsorientierte Serviceverhalten äußert sich nicht zuletzt in der Tatsache, daß das Mitarbeiterteam dieser Organisation tagtäglich rund um die Uhr erreichbar ist.

Das Branchenzentrum Luft- und Raumfahrt setzt auf dauerhafte Partnerschaften mit internationalen Anbietern von Luft- und Raumfahrtprodukten. Solche Partnerschaften bestehen beispielsweise bereits mit MTU, Eurocopter, Airbus und Dornier.

debis Systemhaus
Branchenzentrum Luft- und Raumfahrt
Dessauerstraße 6
D-80992 München

Telefon 0 89/1 43 26-6 65
Telefax 0 89/1 43 26-6 69

Branchenzentrum Öffentlicher Bereich

Bürger und Politik fordern von der öffentlichen Verwaltung mehr Leistungen, mehr Flexibilität und schnellere Abläufe. Gleichzeitig nehmen die verfügbaren Mittel in allen Bereichen dramatisch ab. Die öffentliche Hand steht derzeit vor einer nahezu unlösbaren Aufgabe. Deshalb haben kostensenkende Maßnahmen, wie beispielsweise der Einsatz leistungsstarker Informationstechniken, allerhöchste Priorität.

Das Branchenzentrum Öffentlicher Bereich bietet hierzu eine moderne Dokumenten- und Schriftgutverwaltung, eine automatisierte Vorgangsbearbeitung, die elektronische Archivierung und eine äußerst schnelle Bürokommunikationsinfrastruktur auf der Basis von Standardprodukten an. Mit dem Einsatz dieser Mittel gewinnt die Verwaltung an Effizienz und erhöht ihre Dienstleistungsbereitschaft gegenüber dem Bürger und der Politik.

Die Kosten im Sozial- und Gesundheitswesen müssen gesenkt werden. Hierfür entwickelt und implementiert dieses Branchenzentrum integrierte Lösungen für die stationären Einrichtungen, den Pflegedienst und den Sozialversicherungsbereich.

Auch in puncto Finanzierung leistet dieses Branchenzentrum Außergewöhnliches: Das Business-Solution-Modell bietet eine vorgangsbezogene Finanzierung an, das heißt, daß nicht die gesamten Investitionen en bloc zu zahlen sind, sondern beispielsweise nur ein Festpreis pro Mitarbeiter für die Lohn- und Gehaltsabrechnung. Das schafft zusätzliche Liquidität und eine klare Kostentransparenz.

Für die Beschleunigung und Verbesserung von Ermessensentscheidungen werden Führungsinformationssysteme (FIS) konzipiert und realisiert. Und um darüber hinaus komprimierte Aufbereitungen für die Führungsebenen zu erhalten, bieten sich Executive-Informationssysteme (EIS) an.

Das besonders partnerschaftliche Verhältnis zwischen diesem Branchenzentrum und der öffentlichen Hand schafft die Voraussetzung für den von der Politik geforderten schlanken Staat und die vom Bürger verlangten Dienstleistungen.



debis Systemhaus
Branchenzentrum Öffentlicher Bereich
Pascalstraße 14
D-52076 Aachen

Telefon 0 24 08/94 3-2 23
Telefax 0 24 08/94 3-3 11

Branchenzentrum Telekommunikation

Die Liberalisierung des Fernmeldewesens hat einen neuen Milliardenmarkt geschaffen. Eine europaweite Deregulierungspolitik und das Zusammenwachsen früher getrennter Märkte sind die Triebkräfte für eine weiterhin stürmische Entwicklung. Mobiltelefon, ISDN, E-Mail und Multimedia seien hier stellvertretend für die vielen Neuerungen der letzten Jahre erwähnt. In diesem Markt entstehen kurzfristig Projekte in Millionenhöhe, für deren Realisierung manchmal nur wenige Wochen oder Monate zur Verfügung stehen.

Das Branchenzentrum Telekommunikation kennt die spezifischen Probleme und Abläufe dieser Branche. Es bietet Beratung, Softwareentwicklung und IT-Services sowohl für den kompletten Business Support als auch für den Operation Support. Zu den Business-Support-Prozessen gehören die Bereiche Vertrieb, Auftragslenkung, Leistungserstellung und Fakturierung. In den Operation-Support-Prozessen ist alles zusammengefaßt, was den Betrieb und Ausbau der Basisinfrastruktur betrifft, also der Netzbetrieb, die Bedarfsplanung und der Netzausbau. Dafür bietet debis Lösungen für die Vertriebssteuerung, dem Order-Management, für Dispositionssysteme, Fakturierung und Abrechnung sowie für das gesamte Netzmanagement. Mit seiner breiten Lösungskompetenz unterstützt es die Kunden beim Aufbau von Call Centern und bei Customer Retention Applications, also den Anwendungen, die darauf abzielen, einen einmal gewonnenen Kunden langfristig zu binden.

Referenzprojekte beweisen den hohen Leistungsstand. Beispielsweise wurde ein Fakturierungs-System realisiert, mit dem Monat für Monat rund vierzig Millionen Telekommunikationsabrechnungen erstellt werden. In einem anderen Fall wurde Software entwickelt, mit der die unzähligen Konfigurations- und Vertragsvarianten moderner Kommunikationsmöglichkeiten integriert bearbeitet werden. Eine Software, die auf über zehntausend Arbeitsplätzen läuft.

Um derart umfangreiche und komplexe Projekte erfolgreich zu planen und zu realisieren, sind umfassende Softwarekenntnisse erforderlich. Und zwar sowohl über die im Markt befindlichen Standardpakete als auch über den möglichen Einsatz von Individuallösungen und Schnittstellen. Nur so können die strengen Zeit-, Kosten- und Leistungsvorgaben anspruchsvoller Projekte eingehalten werden. Welchen Stellenwert derartige Systemintegrations-Projekte beim Kunden haben, zeigt sich an den hier üblichen hohen Vertragsstrafen, die häufig eine zweistellige Millionenhöhe erreichen.

Großprojekte kann man nur mit besonders wirksamen Managementwerkzeugen und -methoden unter Kontrolle halten, und das auch nur im steten Kontakt mit dem Kunden. Neben den bekannten Projektmanagementtools sind es vor allem prozeßorientierte Maßnahmen, mit denen debis dafür sorgt, daß nichts »aus dem Ruder läuft«. Schnelle Eskalationsprozeduren, also Berichts- und Abstimmungsverfahren bis hin zum Topmanagement, bewirken, daß Fehlentwicklungen vermieden werden und auf veränderte Rahmenbedingungen sofort reagiert wird. Projekte, an denen über hundert Entwickler arbeiten, können schon in wenigen Wochen unaufholbar ins Hintertreffen geraten oder erhebliche Zusatzkosten verursachen.

Ergänzt wird die Fachkompetenz durch eine flexible und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Kunden. Beispielsweise kann die zu erbringende IT-Serviceleistung auf Wunsch auch in Abhängigkeit von den anfallenden Transaktionen gezahlt werden - so werden aus Fixkosten variable Kosten und verteilen Chancen und Risiken auf beide Partner.



debis Systemhaus
 Branchenzentrum Telekommunikation
 Rabinstraße 8
 D-53111 Bonn

Telefon 02 28/98 41-1 89
 Telefax 02 28/98 41-61

Branchenzentrum Verkehr

Lösungen für den Luftverkehr (Flughäfen, Flugsicherung, Fluggesellschaften), den Schienenverkehr (Fernverkehr und öffentlicher Nahverkehr), den Straßenverkehr (Telematik, Transportlogistik) sowie für Reise- und Touristikveranstalter werden von diesem Branchenzentrum geplant, projektiert und realisiert.

Im Bereich Luftverkehr bietet das Branchenzentrum integrierte Informationssysteme, die das gesamte Spektrum der Abfertigungsaktivitäten an Flughäfen abdecken, ein integriertes Towersystem sowie technische Beratungsleistungen und Analysetools, im Einsatz beispielsweise bei der Deutsche Flugsicherung (DFS).



Für den Schienenverkehr wurde bei der Deutschen Bahn AG ein System realisiert, bei dem alle fahrplanrelevanten Daten zentral gespeichert, abgerufen und gepflegt werden. Dieses System bildet die Grundlage für die Fahrplanerstellung und die Streckenoptimierung und erstellt die Sollvorgaben für den Streckenbetrieb. Für den schienengebundenen öffentlichen Personennahverkehr (ÖPNV) werden integrierte Informationssysteme, Leitzentralen und Lösungen für moderne Zahlungssysteme angeboten.

Im Bereich Straßenverkehr konzentriert sich das Angebot auf die Telematik. Beispielsweise wurde eine Servicezentrale für dynamische Zielführung für Mercedes-Benz-Fahrzeuge im Verkehr in Tokio aufgebaut, bei dem die Fahrzeiten durch entsprechende Routenoptimierung nahezu halbiert werden.

debis Systemhaus
Branchenzentrum Verkehr
Pascalstraße 14
D-52076 Aachen

Telefon 0 24 08/9 43-2 17
Telefax 0 24 08/9 43-2 81

Probleme, Lösungen, Nutzen

In einer Vielzahl von Projekten hat das debis Systemhaus seine Lösungskompetenz bewiesen. Manchmal genügte der Rat eines erfahrenen, neutralen Fachmanns, manchmal mußten die vorhandenen Systeme an neue Anforderungen angepaßt werden, um neue Geschäftsaktivitäten zu entfalten oder neue Märkte zu erschließen. Und immer häufiger wird die gesamte System- und Anwendungs-Verantwortung auf das debis Systemhaus übertragen – weit mehr als beim normalen »Outsourcing« üblich.

In allen Fällen aber stand das Geschäftsinteresse des Kunden an oberster Stelle. Es galt, seine Leistungsfähigkeit zu stärken, die modernen Möglichkeiten der Informationsverarbeitung für ihn optimal zu nutzen und aktuelle Probleme schnell und kostengünstig zu meistern.

Lösungen nach Maß

Die herstellernerneutrale Kompetenz des debis Systemhauses ermöglicht es, daß dem Kunden das jeweils Bestmögliche angeboten wird: »best practice«.

Immer wieder hat debis bewiesen, daß es auch die sensibelsten Anwendungen sicher beherrscht und in jeder Hinsicht zuverlässig ist: »on time, to specifications, within budget.«

Das breite Lösungsangebot erstreckt sich von der strategischen Managementberatung über umfangreiche Systemanpassungen und Softwareentwicklungen bis hin zum Betrieb von kompletten Anwendungen.

Auch in puncto Preisgestaltung bietet das debis Systemhaus mehr. Häufig erfolgt die Abrechnung mit debis in Abhängigkeit von den getätigten Transaktionen oder der Anzahl gefertigter Güter.
– Die Informationsverarbeitung durch einen Dienstleister macht aus fixen Kosten variable.



Die Referenzen auf den folgenden Seiten zeigen einen kleinen Ausschnitt aus dem breiten Lösungsspektrum des debis Systemhauses.

Weitere Informationen zu den hier vorgestellten Projekten können über die Branchenzentren oder über die Geschäftsstellen des debis Systemhauses angefordert werden.

Banco Ambrosiano Veneto **Outsourcing**

Plan
Build
Run
Client-Server
Networking
Internet
R/3

PROBLEM

Bei der italienischen Banco Ambrosiano Veneto (Ambroveneto) waren die Kosten für die Informationstechnik (IT) einer der größten Ausgabenblöcke; außerdem benötigte die Bank freie Mittel, um weiter zu expandieren. Es galt, die IT-Kosten zu reduzieren und die darin enthaltenen Mittel freizubekommen, ohne daß die IT-Service-Qualität eingeschränkt würde.

LÖSUNG

Die bereits in zwei eigenständige Unternehmen ausgelagerten IT-Dienste wurden komplett vom debis Systemhaus übernommen. Die 225 Mitarbeiter behielten ihre Arbeitsplätze und werden beruflich intensiv weitergebildet.

NUTZEN

Innerhalb der ersten zehn Jahre spart Ambroveneto nach eigenen Angaben bereits über 350 Milliarden Lire (rund 350 Millionen Mark). Diese Einsparungen setzen sich aus den vergleichsweise geringeren Betriebskosten und dem Veräußerungsgewinn zusammen.

WIR KONNTEN EINEN DER GRÖSSTEN AUSGABENPOSTEN SIGNIFIKANT VERRINGERN – OHNE NEGATIVE EINFLÜSSE AUF DIE BESCHÄFTIGUNG. UND DIE DAMIT FREIGEWORDENEN MITTEL HABEN WIR FÜR UNSERE EIGENE GESCHÄFTSENTWICKLUNG EINGESETZT.



Corrado Passera,
Präsident der
Banco Ambrosiano
Veneto

Verlagsgruppe Hüthig **Outsourcing**

Plan
Build
Run
Client-Server
Networking
Internet
R/3

<http://www.huethig.de>

PROBLEM

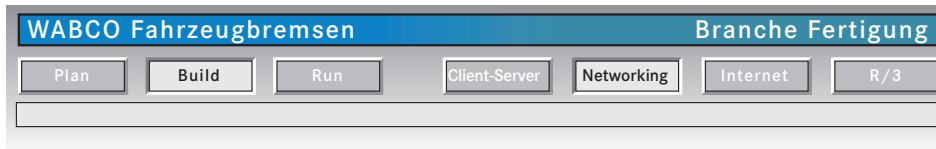
Die Verlagsgruppe Hüthig wollte sich verstärkt auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und gleichzeitig die bestehende IT-Struktur modernisieren. So stand die Umstellung von VM/VSE auf eine Client-Server-Architektur mit R/3 an. Außerdem sollten die wesentlichen Geschäftsabläufe von der zentralen Adreßverwaltung über die Buchauslieferung und Abonnentenverwaltung bis hin zum Titelinformationssystem effizienter und transparenter gestaltet werden.

LÖSUNG

Der gesamte IT-Bereich wurde dem debis Systemhaus übertragen. Parallel erarbeitete debis eine Konzeption, um gewünschte zusätzliche Funktionen kostengünstig realisieren zu können. Als Ergebnis wurde die überholte Informationstechnik schrittweise in eine moderne Client-Server-Lösung umgewandelt.

NUTZEN

Mit dem Outsourcing der gesamten IT konnte der Hüthig-Verlag kurzfristig viele neue Funktionen in Betrieb nehmen, ohne daß zusätzliche Investitionen erforderlich waren. Hinzu kamen erhebliche Einsparungen beim Betrieb der gesamten IT-Infrastruktur.



PROBLEM

Bei dem Autozulieferer WABCO Fahrzeugbremsen war die weltweite Verteilung von technischen Dokumentationen zu langsam und zu personalintensiv. Es dauerte Tage und manchmal sogar Wochen, bis die jeweils aktuelle Dokumentation eines Projekts bei den daran arbeitenden Ingenieuren zur Verfügung stand.

NUTZEN

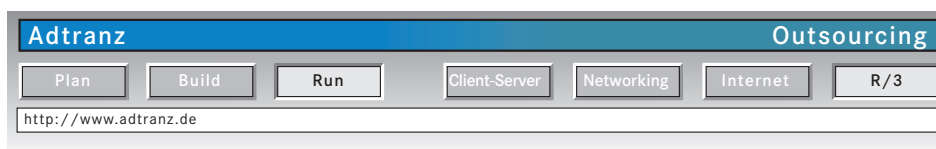
Der Einsatz des Systems hat die internationale Verfügbarkeit der Dokumente erheblich beschleunigt und die Kosten spürbar reduziert. Zusammen mit der CAD-Software bildet das neue System die Basis für ein zukünftiges »Engineering Data Management«.

LÖSUNG

Das debis Systemhaus installierte ein Dokumentenverwaltungssystem (DVS) mit den Komponenten der Systemfamilie ImageMaster. Damit wurde das bisherige Mikrofilmarchiv vollständig abgelöst. Alle Dokumente sind jetzt nur noch als elektronische Dateien archiviert. Weltweit können jetzt alle Büros entweder über das firmeneigene Datennetz oder über Telefon und Modem direkt auf dieses Archiv zugreifen. Die Dokumente stehen dann direkt am Bildschirmarbeitsplatz zur Verfügung; die früher notwendige Ausgabe auf Papier entfällt.

**MIT DEM NEUEN DOKUMENTEN-
VERWALTUNGSSYSTEM KÖNNEN
WIR DIE AKTUELLEN TECHNISCHEN
DOKUMENTE JETZT LOKAL IN
MINUTEN, WELTWEIT IN MAXIMAL
24 STUNDEN BEREITSTELLEN.**

Günter Braun,
verantwortlich für die Datendienste
innerhalb der Entwicklung,
WABCO Fahrzeugbremsen



PROBLEM

Das Unternehmen Adtranz entstand 1995 aus dem Zusammenlegen der Verkehrstechnikbereiche ABB Henschel AG und der Daimler-Benz Industrie AG. Das neue Unternehmen verfügte nicht über die erforderliche IT-Infrastruktur für den geplanten Einsatz von SAP R/3 auf 1.350 Arbeitsplätzen.

LÖSUNG

Das debis Systemhaus übernimmt die Gesamtverantwortung für Hardware, externes Netzwerk und Anwendungssoftware der Adtranz. Hierzu zählen die Bereitstellung der kompletten Hard- und Software und die Administration des Betriebssystems, des Netzwerkes, der Datenbank und der Anwendungssoftware R/3.

NUTZEN

Adtranz konnte in kürzester Zeit eine unternehmensweite IT-Infrastruktur in Betrieb nehmen, ohne eigene Investitionen zu tätigen.

**DER BETRIEB VON SAP R/3 DURCH DAS DEBIS SYSTEMHAUS
IST RUND SIEBEN PROZENT GÜNSTIGER, ALS WENN WIR ES
SELBER MACHEN WÜRDEN.**

Bodo Pawlik,
Projektleiter SAP R/3, Adtranz

Verkehrsleitung in der Stadt Tokio **Branche Verkehr**

Plan Build Run Client-Server Networking Internet R/3

PROBLEM

Das Straßennetz im Ballungsraum Tokio ist schon seit vielen Jahren hoffnungslos überlastet. Ein Ausbau ist aufgrund der dichten Bebauung und der hohen Grunderwerbspreise nicht möglich.

LÖSUNG

Mittels ITGS (Intelligent Traffic Guidance System) wird das vorhandene Straßennetz intelligenter genutzt. Über 200 Kameras haben 900 Kreuzungen im Blick, und 14.000 Sensoren liefern ständig die aktuellen Verkehrsdaten an die 119 Rechner der Tokioter Polizei. Diese Daten werden in der Verkehrsleitzentrale für das dynamische Zielführungssystem ITGS aufbereitet. Über Mobilfunk angeschlossene Mercedes-Benz-Fahrzeuge können ihren Fahrtwunsch an die Leitzentrale übermitteln. Anders als bei den hier bekannten Navigationssystemen wird dann bei der Tokioter Lösung auf Basis der aktuellen dynamischen Verkehrslage die bestmögliche Route im Zentralrechner ermittelt und an das Fahrzeug gesendet. Diese zentrale Lösung hat den Vorteil, daß der Verkehr zielgerichtet gesteuert werden kann und weniger Staus auftreten.

NUTZEN

Als erste Kunden werden Mercedes-Benz-Fahrer in Tokio schneller durch den Verkehr geleitet – fast doppelt so schnell als zuvor. Für den einzelnen Autofahrer sind die Vorteile sofort spürbar: deutlich reduzierte Wartezeiten und wesentlich schnellere Verbindungen.

AZ Direct Marketing **Online-Services**

Plan Build Run Client-Server Networking Internet R/3

<http://www.bedirect.de>

PROBLEM

Die Kunden von AZ Direct Marketing, einer Bertelsmann Tochter, möchten die gewünschten Unternehmensdaten (Adressen, Ansprechpartner, Profilangaben usw.) stets aktuell und unverzüglich haben; am liebsten sogar noch mit einem direkten Änderungsinformationsdienst.

NUTZEN

Das Online-Angebot von Unternehmensdaten reduzierte die Kosten für die aufwendige Auftragsbearbeitung. Der hausinterne Produktionsvorgang, also das Eingeben der gewünschten Selektionen und die Ausgabe auf Datenträgern, entfällt jetzt vollständig.

LÖSUNG

Die über drei Millionen Datensätze von AZ Direct Marketing wurden im Internet bereitgestellt und können jetzt komfortabel selektiert, analysiert und bestellt werden. Zwei Module stehen hierfür bereit. Mit dem einen können sich speziell registrierte Benutzer verschiedene Firmeninformationen nach individuellen Kriterien zusammenstellen lassen, mit dem anderen lassen sich neue Zielgruppenpotentiale ermitteln.

UNSER NEUES ONLINE-ANGEBOT SPART VERTRIEBS- UND ABWICKLUNGSKOSTEN, AUSSERDEM WOLLEN WIR MIT DEM MODERNEN MEDIUM INTERNET VOR ALLEM NEUE ZIELGRUPPEN GEWINNEN, BEISPIELSWEISE KLEINE UND MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN.



Christoph Nahrholdt
Leiter New Media
AZ Direct Marketing

Qiagen
SAP-Dienste

Plan
Build
Run
Client-Server
Networking
Internet
R/3

PROBLEM

Qiagen, ein besonders schnell wachsendes Unternehmen der Biotechnologie, konnte seine garantierte Lieferzeit von maximal 24 Stunden nicht mehr einhalten. Die in der Anfangsphase des Unternehmens »wild gewachsenen« PC-Einzellösungen waren nicht mehr in der Lage, den unternehmensweiten Informationsprozeß zu steuern.

NUTZEN

Nach Installation des Systems konnten vierzig Prozent mehr Aufträge bei gleicher Mitarbeiterzahl termingerecht ausgeführt werden. Die organisatorischen Abläufe wurden verbessert, und das Finanzmanagement – ein wichtiger Faktor bei einem Unternehmen mit jährlich fünfzig Prozent Wachstum – erhielt neue, wirksame Steuerungsinstrumente.

LÖSUNG

Das debis Systemhaus installierte SAP R/3 mit Sun-Servern und Mac-Clients. Zum Einsatz kamen die Module Vertrieb (SD), Materialwirtschaft (MM), Rechnungswesen (FI), Controlling (CO), Anlagewirtschaft (AM) und Produktionsplanung (PP).

FÜR DEBIS SPRACHEN DAS GROSSE R/3- KNOW-HOW UND DIE INTERNATIONALE PRÄSENZ.

Stephan Hützen,
DV-Leiter Qiagen AG
Hilden bei Düsseldorf

Linde AG
Branche Fertigung

Plan
Build
Run
Client-Server
Networking
Internet
R/3

<http://www.linde.de>

PROBLEM

Der Bereich »Verfahrenstechnik und Anlagenbau« der Linde AG konnte mit dem unter IMS/MVS entwickelten und nur auf Rohrleitungsmaterial beschränkten Materiallogistiksystem die neuen weltweiten Aufgaben nicht mehr lösen. Benötigt wurde eine flexibel anpaßbare Standardlösung, die sowohl lokal als auch im internationalen Verbund einsetzbar ist.

LÖSUNG

Das debis Systemhaus entwickelte mit Linde ein neues Modul für das Materialmanagementsystem Marian 5.0. Dieses neue System basiert auf einer Standardsoftware, umfaßt sämtliche Gewerke des Anlagenbaus, läuft auf allen gängigen Hardwareplattformen und besitzt eine sehr flexible Daten- und Systemarchitektur. Es kann sehr schnell an verschiedene, auch internationale Projekt- und Partneranforderungen angepaßt werden. Zum Einsatz kommt eine Client-Server-Architektur mit Windows NT bei den Clients und Unix oder Windows NT bei den

NUTZEN

Das neue System unterstützt modernes, globales Materialmanagement. Stücklistenbearbeitung und Bedarfsermittlung können jetzt weltweit dezentral durchgeführt werden. Das System erfüllt die Forderung nach einem Industriestandard und leistet darüber hinaus auch Linde-Spezifisches.

Servern, dazu Oracle als Datenbank.

MIT DEM NEUEN SYSTEM FÜR DAS MATERIALMANAGEMENT HABEN WIR EINE ENTSCHIEDENDE VORAUSSETZUNG FÜR EIN GLOBAL ENGINEERING GESCHAFFEN.



Anton Schreibmüller,
Projektleiter Marian,
Linde AG

Verlag Heinrich Vogel
Online-Services

Plan
Build
Run
Client-Server
Networking
Internet
R/3

<http://www.verkehr-online.de>

PROBLEM

Der Verlag Heinrich Vogel wollte für das Internet eine zentrale Informationsplattform schaffen, die im Gegensatz zu den herkömmlichen Fachzeitschriften nicht als »Einbahnstraße«, sondern als dialogorientiertes Medium genutzt wird.

DAS INTERNET BIETET UNS DIE CHANCE, DASS WIR UNS VOM REINEN INFORMATIONSANBIETER ZUM FORUMSANBIETER UND -GESTALTER WANDELN. MIT VERKEHR-ONLINE HABEN WIR JETZT HIERZU DIE ERSTEN VORAUSSETZUNGEN GESCHAFFEN.

Steffen Jakob,
Leiter Elektronische Medien,
Verlag Heinrich Vogel

LÖSUNG

Mit Verkehr-Online realisierte das debis Systemhaus einen Internet-Online-Dienst für den Straßengüterverkehr, der den Informationsaustausch zwischen Transportunternehmen, Speditionen, Werkverkehrsunternehmen und Nutzfahrzeughändlern sehr komfortabel ermöglicht. Dieser Online-Dienst bietet u.a. eine interaktive Börse für Gebrauchtfahrzeuge mit Preisauskünften, Recherchemöglichkeiten im Nutzfahrzeugkatalog und in den Fachzeitschriften des Verlages sowie eine Fahrplanauskunft für den kombinierten Verkehr (Straße/Schiene).

NUTZEN

Der Verlag Heinrich Vogel hat mit dieser Lösung seine Kompetenz im Bereich Fachinformationen für die Verkehrswirtschaft unter Beweis gestellt. Der geschlossene Benutzerkreis kann zukünftig auch mit Werbebotschaften angesprochen werden, so daß sich hier ein neues Geschäftsfeld für den Verlag ergibt.

BauNetz
Online-Services

Plan
Build
Run
Client-Server
Networking
Internet
R/3

<http://www.baunetz.de>

PROBLEM

Der Bereich Bertelsmann Fachinformation erkannte die zunehmende Bedeutung des Internet als Informationsmedium. Um auch in diesem neuen Medium vertreten zu sein, war eine Informationsplattform für Architekten, Bauingenieure und andere Berufsgruppen des Baugewerbes einzurichten.

NUTZEN

BauNetz gab dem Bertelsmann-Verlag die Möglichkeit, das Internet mit seinem bisherigen Printmedien-Angebot zu verknüpfen, um hieraus neue Geschäftsmöglichkeiten aufzubauen.

LÖSUNG

Das debis Systemhaus richtete den interaktiven Internet-Dienst BauNetz ein. Dieser Informationsdienst liefert einer speziell registrierten Benutzergruppe tagesaktuelle Branchen-News, Normen, Bauvorschriften, Ausschreibungs-, Wettbewerbs- und Produktinformationen. Zusätzlich stehen Diskussionsforen, eine integrierte Stellenbörse und eine eigene E-Mail-Adresse bereit.

MIT DEM DEBIS SYSTEMHAUS HABEN WIR BEIM BETRETEN DES NEULANDS INTERNET EINEN KOMPETENTEN PARTNER GEFUNDEN, DESSEN KONZEPTION UNS VON ANFANG AN ÜBERZEUGT HAT.

Frank Mirko Meurer,
Geschäftsführer
BauNetz
Online-Dienst

Fairchild Dornier **Branche Luft- und Raumfahrt**

Plan Build Run Client-Server Networking Internet R/3

PROBLEM

Die im Weltmarkt erzielbaren Flugzeugpreise waren für diesen internationalen Konzern nicht mehr wirtschaftlich vertretbar. Nur mit gravierenden Einsparungen, vor allem bei den hohen Fixkosten, ließ sich eine dauerhafte Profitabilität herstellen.

LÖSUNG

Der IT-Service wurde an debis ausgelagert. Hierzu zählten 40 Server, 1.200 Clients und das gesamte WAN/LAN-Netz. Diese Systeme unterstützen überwiegend den Engineering- und Produktionsbereich.

NUTZEN

Die IT-Kosten wurden durch das Outsourcing an debis um fast die Hälfte gesenkt. Für das Applicationmanagement und bezüglich der hohen Verfügbarkeit des Netzes wird zusätzlich noch ein verbesserter IT-Service geboten.

DIE EINSPARUNGEN IM IT-BEREICH HABEN DIE KOSTENSITUATION DES GESAMTEN UNTERNEHMENS UM ZEHN PROZENT GESENKT - UND DAS BEI EINEM VERBESSERTEN SERVICE.

Reinhold Kaßbecker
Leiter Dienstleistungen
Dornier Luftfahrt GmbH

Siemens **Branche Fertigung**

Plan Build Run Client-Server Networking Internet R/3

<http://www.siemens.de>

PROBLEM

Der Bereich »Private Nebenstellen Kommunikations-Endgeräte« (PN KE) von Siemens wollte seine internationalen Aktivitäten erheblich ausbauen. Ziel war es, eine Struktur zu schaffen, mit der an jedem Ort und für jeden Ort der Welt Geschäftsaktivitäten entwickelt, gesteuert und beherrscht werden können. Für diese Aufgabenstellung waren die vorhandenen organisatorischen und informationstechnischen Strukturen nicht ausreichend.

DIE ZUSAMMENARBEIT MIT DIEBOLD UND DEM ARBEITSKREIS HAT GEZEIGT, DASS ES WICHTIGER IST, ZUNÄCHST DIE ORGANISATORISCHEN MASSNAHMEN EINZULEITEN UND DANN AUF DIESER BASIS DEN INFORMATIONSTECHNISCHEN SUPPORT BEREITZUSTELLEN.



Dieter Kurka, verantwortlich für den Einsatz der Informations- und Kommunikationstechnik, Siemens PN KE

LÖSUNG

Diebold Deutschland, eine Tochter des debis Systemhauses, stellte ein Arbeitsteam zusammen, in dem außer Diebold und Siemens international besonders erfolgreiche Unternehmen wie Nike, Benetton und ZF Friedrichshafen vertreten waren. Dieser Arbeitskreis erarbeitete in mehreren Wochen entsprechende Lösungen. Als Ergebnis wurde ein »Prozeßbaukasten« erstellt, in dem modular einsetzbare organisatorische Bausteine festgeschrieben und harmonisiert wurden.

NUTZEN

Heute kann auf lokaler Ebene anhand des Prozeßbaukastens in jedem Land ein Markt entwickelt und ausgebaut werden, ohne daß dafür komplexe zentrale Strukturen geschaffen werden müssen. Der prozentuale Anteil der eigentlichen Wertschöpfung im Prozeß verdoppelt sich nahezu.

Das debis Systemhaus ist international.
Hier eine Auswahl unserer ausländischen Adressen:

GROSSBRITANNIEN

debis IT Services UK	David Petche Managing Director
Mercedes-Benz Center Tongwell/Deleware Drive Milton Keynes Buckinghamshire MK15 8BA	Telefon +44 1-908-245320 Telefax +44 1-908-245312

BELGIEN

debis IT Services Belgium	Peter Eysebart
Leuvensteenweg 544 B-1930 Zaventem	Telefon +32 2 7168168 Telefax +32 2 7251090 jdc@planetinternet.be

USA

debis Information Technology Services	G. Rick Wargo President and CEO
Suite 410 6133 North River Road Rosemont, IL 60018-5171	Telefon +1 847-318-1060 Telefax +1 847-318-1016 rwargo@debisit.com

NIEDERLANDE

debis IT Services Benelux	Gerard Wennemers Geert Rootsart
Spoorsingel 61 NL-6401 DH Heerlen	Telefon +31 45 5769504 Telefax +31 45 5712269 gwennemers@ditsb.com grootsaert@ditsb.com

SPANIEN

debis IT Services España	Fernando Diaz Garcia
José Ortega y Gasset, 20 E-28006 Madrid	Telefon +34 1 322-6026 Telefax +34 1 322-6129 fernandoa.diaz@mbe.mercedes-benz.com

BRASILIEN

debis Humaita Ltda.	Heinz E. Appenzeller
Alameda Campinas, 1070 Ld. Paulista Sao Paulo CEP 01404002	Telefon +55 11 758-7323 Telefax +55 11 758-2801 heappenzeller@mercedes-benz.com.br

SÜDAFRIKA

debis IT Services Southern Africa	Coert Vorster CEO
Ilanga Business Park Cnr. Leeuwkop & Simba Rds. Sunninghill, Sandton SA	Telefon +27 11-233-0888 Telefax +27 11-233-0278 wolfgangj@debis.co.za

DÄNEMARK

debis IT Services Danmark Lars Juhl
Managing Director

Huginsvej 6 F Telefon +45 4824-1777
DK-3400 Hillerød Telefax +45 4824-3003
 l.juhl@debis.dk

RUSSLAND

debis Systemhaus GmbH Vladimir Kalinenko
Repräsentanz Sankt Petersburg

21 Line, dom 2 Telefon +7 812 327-7118
199026 Sankt Petersburg Telefax +7 812 327-7118
Russische Föderation kvn@debis.spb.ru

ÖSTERREICH

EDVg - debis Systemhaus Karl Rebernig
Geschäftsführung

Hofmühlgasse 3 - 5 Telefon +43 1 59907-1330
A-1061 Wien Telefax +43 1 59907-1414
 josef_brainin@edvg.go.at

ÖSTERREICH

Computer Systemvertrieb Austria Michael Übleis
Geschäftsführung

Modecenterstraße 14 Telefon +43 1 79757-3300
A-1030 Wien Telefax +43 1 79757-4816
 marketing@csa.co.at

SCHWEIZ

ATAG debis Informatik Jürgen H. Thorenz
Geschäftsführung

Murgenthalstrasse 12 Telefon +41 62 9160-234
CH-4901 Langenthal Telefax +41 62 9160-203
 helene.baumgartner@adi.ch

SCHWEIZ

ATAG debis Card Services AG Peter Holer
Geschäftsführung

Birkenstrasse 21 Telefon +41 1 805-5656
CH-8306 Brüttisellen Telefax +41 1 833-3342
 peter.holer@adcs.adi.ch

ITALIEN

debis IT Services Italia Massimo Bareato
c/o ITASERVICE Amministratore delegato

Strada 2, Palazzo DF Telefon +39 27239-7816
I-20090 Assago Telefax +39 27239-7914
Milanfiori itaservice@iol.it

FRANKREICH

debis IT Services France Paul Ravalet
Directeur Général Unique

Parc de Rocquencourt B.P. 100 Telefon +33 1 39235210
F-78153 Le Chesnay Cedex Telefax +33 1 39235202
 slf.flf3010@memo.daimler-benz.com

SINGAPUR

debis Systemhaus Singapore Stephanie Loi

10 Changi South Street 2 Telefon +65 548-3830
Singapore 486596 Telefax +65 543-3151
 debis@singnet.com.sg

Ansprechpartner in Stuttgart: Telefon +49 711-972-2028
Uli Jahn Telefon +49 711-972-1908



debis Systemhaus GmbH
Fasanenweg 9
D-70771 Leinfelden-Echterdingen
Telefon 07 11/9 72-0
Telefax 07 11/9 72-19 19

www.debis.de/systemhaus
debis@debis.com

Ein Unternehmen der Daimler-Benz InterServices.

© 1998, debis Systemhaus. Alle Rechte vorbehalten.
Einige der verwendeten Begriffe sind Warenzeichen.