

Editorial



Liebe Leserin, lieber Leser

Ein bewegtes Jahr liegt hinter uns. Die schockierenden Terroranschläge haben die politische und auch wirtschaftliche Landschaft verändert. Umso mehr freut es mich, Ihnen in der vorliegenden Ausgabe des FIVE FLASH von positiven Neuigkeiten zu berichten.

Trotz dem rauhen Wind, welcher in unserer Branche weiterhin weht, darf die FIVE auf ein erfolgreiches Jahr 2001 zurückblicken. Dies ist nicht ganz selbstverständlich und ich möchte Ihnen als FIVE-Kunde dafür recht herzlich danken. Um auch zukünftig und längerfristig den Anforderungen für kleine und mittlere Unternehmen zu entsprechen, entschied sich die FIVE, nach einer vertieften Evaluationsphase für eine Partnerschaft mit SAP in der Form eines SAP KMU- Partners und der aktiven Zusammenarbeit mit der TDS MultiVision AG.

Die Kooperationsvereinbarung mit SAP ergänzt unser bestehendes Angebot im Bereich Rechnungswesen und Personalwesen mit der Produktpalette von Soreco.

Ich freue mich auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit.

Markus Bienz
Geschäftsführer
FIVE Informatik AG

Firmenwagen

Wer hat sie nicht schon irgendwo auf den Schweizer Strassen gesehen, die neuen, schmucken Firmenwagen der FIVE Informatik AG? In dezentem Weiss, versehen mit unserem Firmenlogo, sind sie – auf den Strassen und in der Öffentlichkeit – nicht zu übersehen.

selbstverständlich auch in der Freizeit verfügen damit das FIVE-Logo überall präsent ist. ▲

Bereits seit einiger Zeit im praktischen Einsatz – die Ford Focus Kombi als neue Firmenfahrzeuge im FIVE-look.



Die FIVE wollte ihren Mitarbeitern, die ihren Einsatz vor allem beim Kunden vor Ort leisten, einen praktischen, zweckmässigen Wagen zur Verfügung stellen. Sehr schnell fiel die Wahl auf den Ford Focus Kombi, der diese Kriterien erfüllte und auch das beste Preis-Leistungsverhältnis aufwies.

So haben die FIVE-Techniker ihr persönliches Auto, für das sie alleine verantwortlich sind. Damit entsteht kein administrativer Aufwand für die Disposition und Koordination der Wagen. Jeder Mitarbeiter kann über seinen Wagen

I N H A L T

	Seite
■ Editorial	1
■ Firmenwagen	1
■ «4logistics» – ein neuer Geschäftsbereich der FIVE	2
■ Logistikmarkt.ch	3
■ IBIS Release 5.1	3–4
■ IBIS und Business Intelligence bei Aon Jauch & Hübener	5
■ Mit «Biennassur» bien assuré	6
■ Interaktive Kursanmeldung via I-Net	7
■ InfoStore ArchiveLink for SAP R/3	8–9
■ Praktische Anwendungen von BI	10
■ FIVE intern	11
■ FIVE Mitarbeiter stellen sich vor	12

«4logistics»

ein neuer Geschäftsbereich der FIVE

Mit «4logistics» hat die FIVE Informatik AG einen neuen Geschäftsbereich ins Leben gerufen, der sich mit spezialisierten Software- und Dienstleistungsangeboten ausschliesslich auf die Marktsegmente Logistik, Transport und Spedition konzentriert. In diesem Marktumfeld werden Produkte konzentriert und spezialisiert angeboten. Dies sind vor allem Lösungen in den Bereichen:

- Dokumenten- und Content Management (dms4logistics)
- Customer Relationship Management (crm4logistics)
- Networking (net4logistics)
- Business Intelligence (cross4logistics).

Zusätzlich haben wir unter dem Label «scm4logistics» das Produkt AX4 für den Bereich «Supply Chain Management» in unsere Produktpalette aufgenommen. **Im Wesentlichen bieten wir hier eine hoch verfügbare Transaktionsplattform für die Beschaffungs- und Distributionslogistik an.** Wir

damit hilfällig. Aufgrund der hohen Initialisierungskosten stellen diese bisher, gerade für kleinere Unternehmen, ein grosses Hindernis dar. Mit AX4 können alle am Logistikprozess Beteiligten kostengünstig ihre Daten für die Beschaffungs- und Distributionslogistik untereinander austauschen und weitere Services zur Auftragsabwicklung nutzen - ohne hierzu ein hohes Investitionsrisiko einzugehen. **Mit AX4 können die Unternehmen eine neutrale und offene Plattform nutzen, zu der nur einmalig eine Schnittstelle geschaffen werden muss.**

Reduzierte Logistikkosten dank AX4

Im europäischen Logistikmarkt entstehen jährlich Logistikkosten von mehr als 400 Mrd. Euro. Davon werden rund 22,5 Mrd. Euro für die Administration ausgegeben. Dies liegt u.a. an der hohen Anzahl der involvierten Prozess Teilnehmer sowie den umfangreichen Schnittstellen, die überbrückt

Eine universelle Schnittstelle verbindet die unterschiedlichsten EDV-Systeme der Beteiligten miteinander, ohne dass Eingriffe oder Änderungen in den jeweiligen Programmen notwendig sind.

AX4 bietet folgende Module:

AX4 order

- Kostenersparnis im Auftragsmanagement (Beschaffung und Distribution)

AX4 track

- Sendungs-Artikelverfolgung und proaktive Information bei Negativstati

AX4 finance

- Transparenz bei Frachtkosten und einfache Gutschriftenerstellung

AX4 report

- Umfassende Auswertungsmöglichkeiten zum Sendungsvolumen.

Alle Anwendungen sind flexibel auf die Bedürfnisse des jeweiligen Kunden anpassbar. Ihr modularer Aufbau ermöglicht die bedarfsgerechte, stufenweise Erweiterung für zusätzliche Services wie auch Komplettlösungen für logistische Prozesse. Ein weltweit möglicher Zugriff auf AX4 erleichtert auch Unternehmen mit internationaler Struktur, ihr Management der Logistikdaten.

Weitere Informationen zur Logistikplattform AX4 finden Sie unter: www.4logistics.ch ▲

4logistics
www.4logistics.ch

wenden uns hier vor allem an Logistiker in Produktion und Handel sowie an Logistikdienstleister. Über eine universelle Schnittstelle werden die unterschiedlichsten EDV-Systeme der Beteiligten miteinander verbunden, ohne dass Eingriffe oder Änderungen in den jeweiligen Programmen notwendig sind. Die teuren Punkt-zu-Punkt-EDI-Verbindungen werden

werden müssen. Hohe Kommunikationskosten, Reibungsverluste und Qualitätsprobleme sowie Intransparenz sind die Folge.

Ziel der Logistikplattform AX4 ist eine Kosteneinsparung von 30 bis 70 Prozent. Über AX4 können Unternehmen weltweit Logistikdaten austauschen und Anwendungen zur Auftragsabwicklung nutzen.

Logistikmarkt.ch – das neue Internet-Logistik-Portal der Schweizerischen Gesellschaft für Logistik und der FIVE Informatik AG

Am 1. März 2002 haben die Schweizerische Gesellschaft für Logistik (SGL) und FIVE Informatik AG das Internet-Logistik-Portal www.logistikmarkt.ch erfolgreich an den Markt gebracht. Logistikmarkt.ch ist eine Service-Plattform für Unternehmen und Unternehmensabteilungen, die sich in der Hauptsache mit dem Thema Logistik beschäftigen.

Das Schweizer Logistik-Portal «Logistikmarkt.ch» dient als umfassende Informationsquelle für Fach- und Führungsspezialisten aus allen Bereichen der Logistik. Das Portal enthält einen umfassenden Serviceteil mit folgenden Rubriken:

- Ausführlicher Branchen-Index mit zahlreichen eingetragenen Firmen
- Job-Börse für Firmen und Bewerber
- Aus- und Weiterbildungsangebote
- Veranstaltungen
- Täglich aktuelle Logistik-News.

Sämtliche Einträge werden in Form von Inseraten dargestellt, die



Logistikmarkt.ch

DAS SCHWEIZER LOGISTIK-PORTAL

vom Inserenten selbst erfasst und verwaltet werden können. Hierzu benötigen die Inserenten lediglich ein kostenloses Konto das sie selber eröffnen können. Die Daten des Kontos werden jeweils in die Inserate übernommen. Die Platzierung von Aus- und Weiterbildungsangeboten sowie Veranstaltungen sind kostenlos. Lediglich die Firmeneinträge im Branchenregister und die Ausschreibungen in der Job-Börse sind kostenpflichtig.

Für die FIVE Informatik AG ist die Zusammenarbeit mit der SGL und das Betreiben des Portals ein wichtiger Schritt in die Zukunft und rundet das Gesamtangebot des neuen Geschäftsbereiches «4logistics» ab. Als bedeutendste und grösste schweizerische Logis-

tikvereinigung, befasst sich die SGL branchenübergreifend - im Rahmen eines gesamtheitlichen Ansatzes - mit sämtlichen Aspekten der «Logistik». Sie ist primär eine Fachvereinigung, nimmt aber auch zu logistikrelevanten und wirtschaftspolitischen Fragen Stellung. Mit über 1'000 Firmenmitgliedern aus Industrie, Handel und Dienstleistung setzt sie wichtige Impulse für zukunftsweisende, logistische Lösungen zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen.

Informationen über die Schweizerische Gesellschaft für Logistik:
www.sgl.ch

Informationen über 4logistics:
www.4logistics.ch ▲

IBIS Release 5.1

Die Versicherungsmaklersoftware IBIS kann nun in vollen Zügen von den Erfahrungen und Erweiterungen aus der Einführung bei der PROTEKTA Rechtsschutz-Versicherung AG profitieren.

Wie an der Benützervereinigung im Jahre 2000 mit unseren Kunden in guter Übereinkunft vereinbart, blieb der seit Bestehen von IBIS sonst übliche Release für das Jahr 2001 aus. Mit Weitsichtigkeit konnte die FIVE nämlich im Herbst 2000 den Systemintegrationsvertrag mit

der Protekta so abschliessen, dass das Endprodukt, die Versichererlösung PROFI, die grundsätzlich auf IBIS basiert, das Eigentum der FIVE bleibt. Damit konnte bereits bei der Realisierung der zahlreichen Anpassungen und Erweiterungen berücksichtigt werden, dass diese auch später für IBIS genutzt werden können.

Daraus ergibt sich nun die heutige 'Win-Win'-Situation, indem nämlich die IBIS-Benutzer von einem Funktionsumfang profitieren können, welcher mit der normalen Wartung nie hätte finanziert wer-

den können. Andererseits profitiert die Protekta davon, dass ihr Know-how angewendet wird und damit für Wartung und Support optimale Kontinuität gewährt werden kann.

Diesen Sommer ist es nun soweit, der vertraute Rhythmus mit IBIS-Benützervereinigung und Releaseauslieferung wird wieder aufgenommen. Dass sich für die IBIS-Kunden dieses Zwischenjahr gelohnt hat, sollen auszugswise folgende Erweiterungen des Basismodules illustrieren:

- PLZ und Ort sind neu über das offizielle, über Internet verfügbare PLZ-Verzeichnis der Post auswählbar und bestehende Eingaben werden dementsprechend geprüft.
- Der auf dem Internet verfügbare schweizerische Bankstamm kann elektronisch in IBIS eingelesen und später auch aktualisiert werden, was die Pflege der Zahlungsverbindungen via Clearingnummern erheblich vereinfacht.
- Es ist möglich, einen Schaden mit beliebig vielen Adressen zu verknüpfen, welche dann eine bestimmte Funktion, wie z.B. geschädigte Person, Anwalt, Garage, etc. für diesen Schaden ausüben. Dies erleichtert die Korrespondenz zu einem Schaden, und die Suche nach demselben.
- Das Kopieren der Produktionsdaten in eine Trainingsumgebung kann neu mit einem Startdatum und einer Startzeit versehen werden, so dass diese Verarbeitung selbständig über Nacht oder übers Wochenende durchgeführt werden kann.
- Die neue Funktion «Firmenwechsel» erlaubt es, einen Kunden mitsamt seinem Policenportefeuille von einem Mandanten in einen anderen zu transferieren. Dabei kann sein Bestand beim alten Mandanten automatisch aufgehoben werden.

Nicht nur das IBIS-Basismodul erfuhre umfangreiche Erweiterungen,

auch die Zusatzmodule konnten zum Teil erheblich erweitert werden. Besonders erwähnenswert sind diesbezüglich folgende Beispiele:

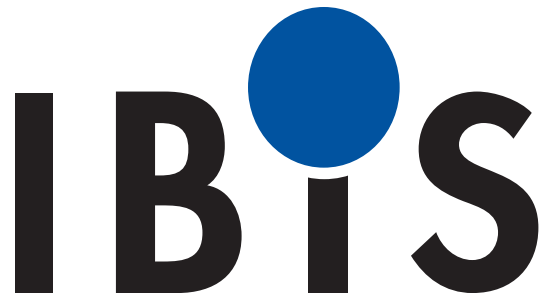
- **IBIS-AN (Aufwanderfassung und Nachkalkulation)**
Projekte, auf die der Aufwand rapportiert werden kann, können neu den Status 'inaktiv' annehmen, was bewirkt, dass diese zwar noch in Auswertungen berücksichtigt werden, aber keine neuen Rapporte mehr aufnehmen können.
- **IBIS-PI (Prämieninkasso)**
Über den Restsaldo eines offenen Postens kann ein ESR gedruckt werden. Damit ist es

möglich, allfällige Gutschriften, Korrekturen und Teilzahlungen miteinander zu verrechnen, und dem Kunden einfach über den Restsaldo einen neuen ESR zu erstellen.

- **IBIS-LLOYDS (Administration für autorisierte Lloyd's-Broker)**
Bei der Bordero-Schnittstelle zum Generalbevollmächtigten der Schweiz in Zürich werden die heutigen Papierbelege durch einen verschlüsselten, elektronischen Datenträger via Internet abgelöst.
- **IBIS-IM (elektronisches Archiv)**
Beim Einscannen eines neuen Dokumentes kann dieses einem frei definierbaren Dokumententyp zugeteilt werden. Dies ermöglicht eine zusätzliche Strukturierung der Ablage im Archiv.

- **IBIS-PRV (Provisionierung)**
Das Provisionsmodell der Protekta (und damit der ganzen Mobiliar-Gruppe) wurde mit Abschlussprovision, Erneuerungsprovision und Stornoberechnung bei vorzeitiger Kündigung integriert. Die Sätze können je Versicherer, Produkt und Laufzeit gesteuert werden.

Schliesslich möchten wir es nicht unterlassen, an dieser Stelle allen IBIS-BenutzerInnen für ihre konstruktive und partnerschaftliche Art herzlich zu danken. Dies ermöglicht es uns überhaupt, die grossen Anforderungen der Protekta zu bewältigen und die heutige, sehr erfreuliche Situation präsentieren zu können.


 The logo for IBIS consists of the letters 'I', 'B', 'I', and 'S' in a bold, black, sans-serif font. The letter 'I' is the tallest, followed by 'B' and 'S', with 'I' being the shortest. A solid blue circle is positioned above the second 'I', partially overlapping the top of the 'B' and the top of the second 'I'.

Das IBIS-Team freut sich auf die kommenden Herausforderungen, die sich bereits abzeichnen, denn mit dem erfolgreichen Projektabschluss bei der Protekta sind zwar alle zufrieden, aber der Hunger nach mehr ist damit eher gefördert, denn gestillt. So sind wir z. B. momentan am Sammeln von Erfahrungen mit dem Tool für «Business Intelligence» von Cognos, welches uns erlauben soll, ein BSC-System (Business Score Card) aufzubauen und zu pflegen. Ebenfalls in Diskussion steht eine grafische Benutzeroberfläche, die den externen Zugriff via Internet erlauben wird. Die IBIS-Benutzer dürfen hier sicher mit Zuversicht gespannt sein, wie es uns gelingen wird, auch diese Elemente in das Standardprodukt einfließen zu lassen. ▲

Raffaele Nutricati
IBIS Applikationsverantwortlicher



Die Anfänge von Aon Jauch & Hübener in der Schweiz liegen mehr als 30 Jahre zurück. Seit 1997 sind wir Teil der amerikanischen Aon Gruppe, die weltweit zu den führenden Beratungsunternehmen für ganzheitliches Risk Management, Risikofinanzierung und Versicherungslösungen gehört. Aon Jauch & Hübener ist mit ca. 130 Mitarbeitern in Feldmeilen, Genf, Basel und Bern vertreten.

Die Ausgangslage

Auch ein Versicherungsbroker braucht selbstverständlich eine Datenbankapplikation. Aon Jauch & Hübener nutzt dazu seit 1994 die Versicherungsmakler Software IBIS. Dabei handelt es sich nicht einfach um einen kommunen Hostrechner oder eine buchhalterische Systemlösung; es ist viel mehr das Fundament unserer Datenverwaltung und dadurch die Basis für eine Wertschöpfung, in der wir geschäftliche Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft abbilden können. Mit diesem Werkzeug kontrollieren und erreichen wir die gesetzten Business-Ziele. In der heutigen Wirtschaftswelt ist es unabdingbar, permanent den Überblick über Trends und Möglichkeiten zu behalten. Aus diesem Grund benötigt man Werkzeuge,

um fundierte Geschäftsentscheidungen treffen zu können.

Die Lösung

Nach diesen wichtigen Erkenntnissen und mit dem Wissen, dass IT-Projekte nicht nur Kosten senken und Abläufe beschleunigen, sondern endgültig zur Wertsteigerung beitragen, lancierten wir im dritten Quartal 2001 das Projekt "IBIS-Optimus".

Ziel dieses Projektes war, sämtliche Hauptleistungsindikatoren von Aon Jauch & Hübener auf eine einfache Weise zu untersuchen. Darunter sind Kennzahlen zu verstehen, die wir zum Bewerten unseres Unternehmens verwenden. Das Fundament IBIS hatten wir ja bereits. Nun brauchten wir ein zusätzliches Werkzeug, um darauf aufbauen zu können.

Nach längerer Evaluation wurden wir fündig. In «Cognos» haben wir ein Tool gefunden, das unsere Bedürfnisse vollumfänglich abdeckt.

Cognos bietet eine Vielzahl an verschiedenen Produkten. Wir haben uns für «Cognos Impromptu» entschieden. Dieses Tool ermöglicht uns, schnell und trivial, ohne auf die Komplexität der zugrundeliegenden Datenbanken Rücksicht nehmen zu müssen, sämtliche Management-Informationen präsentieren zu können. Die Flexibilität der Auswertungen wird durch das direkte Ansprechen der Records (Datenbanken, Felder, inkl. Feldwerte) gewährleistet. Mit Impromptu ist es möglich, jederzeit und ohne fundierte technische Kenntnisse der Datenbankstruktur, neue Auswertungen zu erstellen.

Die Erfahrung

Die Erfahrung, die wir in dieser kurzen Zeit gemacht haben, ist sehr positiv. So auch die Resonanz

aus dem Management. Dank Impromptu sind wir heute in der Lage, verschiedene Auswertungen mit unterschiedlichen Zeitperioden einander gegenüber zu stellen und die Abweichung, z.B. zwischen dem letztjährigen bzw. diesjährigen Bruttogewinn, aufzuzeigen.

Hier ein konkretes Beispiel:

Impromptu gibt uns die Möglichkeit, eine Portefeuille-Auswertung, gegliedert nach Berater, Konzern, Filiale, Hauptbranchen oder Produkt, Prämie, Courtage mit einer Rangliste in einem Konglomerat aufzuweisen.

Ein weiterer Vorteil: Sämtliche Auswertungen müssen nur einmal erstellt und abgespeichert werden. Bei Wiedergebrauch muss der Bericht nur noch geöffnet werden, damit die aktuellen Daten erscheinen, d.h. mit dem Öffnen erfolgt direkt eine Abfrage auf der Datenbank IBIS.

Die Berichte können auf verschiedene Formate exportiert werden (Excel, PDF, Lotus 123 usw.).

Auch eine Publizierung via Internet (HTML) ist möglich.

Fazit

Da wir sämtliche Ebenen der Datenbankstruktur ansprechen, können wir unseren Datenbankbestand effizienter nutzen.

Selbstverständlich wäre dies ohne den unermüdlichen Einsatz und die professionelle Unterstützung der Firma FIVE, mit den Herren Grubert und Lory, nicht zustande gekommen. An dieser Stelle besten Dank. ▲

Aon Jauch & Hübener

Mit «Biennassur» bien assuré

Die beiden Mitinhaber von Biennassur: Jean-Pierre Matile, lic. sc. économiques und Stefan Kaufmann, eidg. dipl. Versicherungsberater



Neutralität, Fairness sowie optimale und effiziente Betreuung eines kleinen Kundenstammes – dies sind die Leitlinien des neuen Versicherungsbrokers «Biennassur». Hinter der neuen Firma stecken mit Jean-Pierre Matile und Stefan Kaufmann zwei ausgewiesene Spezialisten mit jahrelanger Erfahrung.

Beide gehören seit Jahren der Versicherungsbranche an und profitieren so von einer immensen Erfahrung auf ihrem Gebiet.

Stefan Kaufmann hat als bisheriger Generalagent der Winterthur Versicherungen in Biel alle klassischen Stufen der Versicherungs-Hierarchie erklommen, bis hin zum Generalagenten. Diesen Posten hatte er seit 1992 inne.

Jean-Pierre Matile kam via «La Neuchâteloise» zur Winterthur und war zuletzt Inhaber einer Stadtagentur und Titulargeneralagent. Auch er ist seit langer Zeit, nämlich seit 27 Jahren, in der Versicherungsbranche tätig.

Die berufliche Veränderung geschah aus der Überzeugung, dass die Betreuung von Unternehmenskunden je länger je mehr auf dem Weg, wie eingangs beschrieben, erfolgen wird. Der Versicherungsverkauf an sich wird immer weniger Berechtigung haben. Heute

müssen sich Berater vor allem um den Bereich des Risiko und Kostenmanagements kümmern.

Biennassur legt das Schwergewicht vor allem auf die Beratung von KMU, nicht auf das Privatkundensegment. Biennassur ist keine Allfinanz-Agentur. «Wir sind Versicherungsspezialisten, das Geldgeschäft überlassen wir den Banken», betonen Jean-Pierre Matile und Stefan Kaufmann.

Die Geschäftsphilosophie beruht auf einer klaren und transparenten Haltung unseren Kunden und den

hier, wie so oft, als grosses Hindernis.

Die meisten getesteten Programme erwiesen sich als nicht bilingue-tauglich. So wurden wir eines Tages auf «IBIS» aufmerksam. Bei der näheren Betrachtung fielen noch andere Vorteile auf, wie z.B die Möglichkeiten der Kundenstammpflege oder die Courtageabrechnung mit den Gesellschaften.

Im Wissen darum, dass Biennassur mit dieser Software noch stark expandieren kann (was allerdings zur Zeit nicht als Strategie definiert ist), entschieden wir uns mit der



Versicherungsgesellschaften gegenüber. Eine Zusammenarbeit ergibt sich nur auf einer Vertrauensbasis, davon ist Biennassur überzeugt.

Auf dem Weg in die Selbständigkeit war auch die Wahl der Software ein Thema. Die Anforderungen waren ziemlich früh definiert. Einer der wichtigen Trümpfe von Biennassur, nämlich die absolute Zweisprachigkeit (für den regionalen Markt ein Muss), erwies sich

FIVE Informatik AG Kontakt aufzunehmen. Die Möglichkeiten von IBIS haben uns in der Demonstration überzeugt.

Wir sind sicher, mit der FIVE einen Partner gefunden zu haben, der unserer Geschäftsphilosophie sehr nahe kommt. Eine Zusammenarbeit ergibt sich nur auf Vertrauensbasis. Seit der Einführung von IBIS bei Biennassur haben wir uns davon überzeugen können. ▲

biennassur

Interaktive Kursanmeldung via Internet

Auszug eines Artikels aus der Helsana Hauszeitschrift «Info»

Lukas Henle
Unternehmenskommunikation

Seit Jahren können sich die Helsana-Mitarbeitenden telefonisch oder per eMail für die über 50 Kurse anmelden. Dieser Prozess hat sich über Jahre bewährt, ist jedoch nicht mehr zeitgemäss. Die Ausbildung hat diesem Zustand Rechnung getragen.

Zusammen mit der IT-Beratungsfirma FIVE entwickelt die Ausbildung ein neues Tool für die Präsentation ihres ausführlichen Kursprogrammes. Mit dem neuen Konzept verbunden ist eine unkomplizierte Online-Kursanmeldung für Mitarbeitende via «Emily», dem Internet der Helsana.

Umsetzung in zwei Phasen

Das Projekt wird in zwei Phasen umgesetzt: In der ersten Phase konnten die Anwender über das neue Portal die Kursbeschreibungen anschauen und erhielten detaillierte Informationen über freie Plätze und Daten. In der zweiten Phase des Projektes, gestartet am 8. April 2002, ist es möglich, sich interaktiv über das Intranet für die Kurse einzuschreiben. Das Anmeldeverfahren wird durch einen Workflow unterstützt. Die Aufteilung des Projekts in zwei Phasen gibt den Mitarbeitenden genügend Zeit, sich an den neuen Prozess zu gewöhnen.

Vorteile des neuen Tools

Durch den unkomplizierten Zugang zum umfangreichen Kursangebot für verschiedene Zielgruppen, können die Anwender schneller die nötigen Kurse finden und mit dem einfachen Anmeldeformular die Kursanmeldung erledigen. Das hat den Vorteil, dass die richtigen Mitarbeiter im richtigen Kurs

sind und im Bedarfsfall mehr Zeit für telefonische Beratung bleibt. Wichtig ist, dass Kurse nur mit dem Einverständnis des Vorgesetzten gebucht werden dürfen. Speziell aufgebaut ist die Fachausbildung für neue Mitarbeitende. Die Grundausbildung gestaltet sich modular und ist unterschiedlich, je nach Bereich und Funktion. Der Vorgesetzte findet mit einem Klick auf die Kursbeschreibung die Ausbildungsmatrix und kann die neuen Mitarbeitenden entsprechend anmelden. Diese Anmeldung sollte raschmöglichst erfol-

gen, damit die Einteilung in die Module zeitgerecht erfolgen kann. Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass neue Kurse oder Änderungen in bestehenden Kursen problemlos ergänzt werden können und auch sofort für den Anwender ersichtlich sind.

«Das neue Anmeldungs-Tool ist sehr einfach aufgebaut und übersichtlich gestaltet», sagt Frau Holliger von der Ausbildung. Sie ist auch überzeugt, dass die Helsana-Mitarbeitenden sich schnell an die neue Anmeldungs-Möglichkeit gewöhnen werden. ▲

HEL SANA

Kursübersicht

Ausbildung	Kursübersicht: Fachkurse / Verkaufskurse	Emily
	Einführung	
	Einführung Business Cards (Business Cards)	EM008
	Einführung des Handbuchs der Schweizerischen Krankenversicherung	EM009
	Einführung Health-Marketing	EM10
	Einführung LMO und DVO 1	EM10
	Fortbildung für neue Mitarbeiter	EM10
	Geordnete Grundlagen	EM0011
	Rechtliche LMO	EM0012
	Grundlagen	EM0013
	Unternehmenskultur / Einführung in die Leistungsbeziehung	EM0014
	Verkaufsgewerbliche Grundlagen	EM0015
	VVO-Spezialkurs / Einführung / Veränderungsvorgehen	EM10

Durchführungsdaten

Ausbildung	Durchführungsdaten: Gesetzliche Grundlagen	Emily
	Anmeldung	
	01 15.01.2002	EM0016
	02 15.02.2002	EM0017
	03 15.03.2002	EM0018
	04 15.04.2002	EM0019
	05 15.05.2002	EM0020
	06 15.06.2002	EM0021
	07 15.07.2002	EM0022
	08 15.08.2002	EM0023
	09 15.09.2002	EM0024
	10 15.10.2002	EM0025
	11 15.11.2002	EM0026

InfoStore ArchiveLink for SAP R/3

Das neueste Produkt unseres langjährigen Partners Solitas Informatik AG

Wir sind überzeugt, dass KMU's weiterhin vor grossen Herausforderungen wie Globalisierung, steigender Wettbewerbsdruck, aber auch immer kürzer werdende Innovationszyklen gestellt werden. Deshalb kommen zukünftig moderne, «ready-to-work» (vorkonfigurierte) Branchenlösungen wie bspw. «SAP Easy3 Handel» und «SAP Easy3 Fertiger» mit Standard-Schnittstellen zu Umsystemen, vermehrt zum Einsatz.

SAP und Archivierung, ein wichtiges Thema!

Die ArchiveLink-Schnittstelle des SAP R/3-Systems erlaubt die standardisierte Anbindung eines elektronischen Archivsystems an SAP R/3. Dabei führt SAP den Dokumentenindex selbst und speichert lediglich die eigentlichen Dokument- und Dateiinhalte im elektronischen Archivsystem.

SAP R/3 speichert über die ArchiveLink-Schnittstelle mehrere Arten von Archivobjekten:

- Ausgehende Belege, wie etwa Fakturen, werden im PDF-Format gespeichert
- Drucklisten werden im SAP-eigenen Format ALF gespeichert
- Reorganisationsdateien werden in einem SAP-eigenen Format abgelegt
- Eingehende Dokumente werden in beliebigen Formaten akzeptiert, wobei hier TIFF-Dokumente aus Scanning und Faxeingang im Vordergrund stehen
- PC-Dokumente jeder Art können direkt über den SAP-Client erfasst werden, sofern die PC-Anwendung über eine OLE2-Schnittstelle verfügt.



Frühes, spätes oder gleichzeitiges Archivieren.

Frühes, spätes oder gleichzeitiges Archivieren:

Mit «InfoStore WorkstationScan» wird standardmässig das von SAP vorgegebene Szenario «spätes Archivieren mit Barcode» unterstützt, welches in den meisten Kundenumgebungen angewendet wird. Darüber hinaus können die beiden

anderen Varianten für die Erfassung von eingehenden Dokumenten kundenspezifisch implementiert werden.

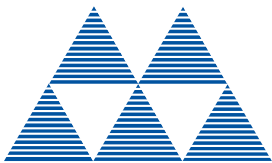
Dokumente anzeigen:

In InfoStore gespeicherte SAP-Dokumente können über den «SAP

SOFTWARE
SAP
PARTNER

InfoStore
documents unlimited

Client (SAPGUI)» oder über den integrierten «InfoStore Document Viewer» angezeigt werden. Je nach Anforderung können auch gemischte Konfigurationen eingesetzt werden.



FIVE

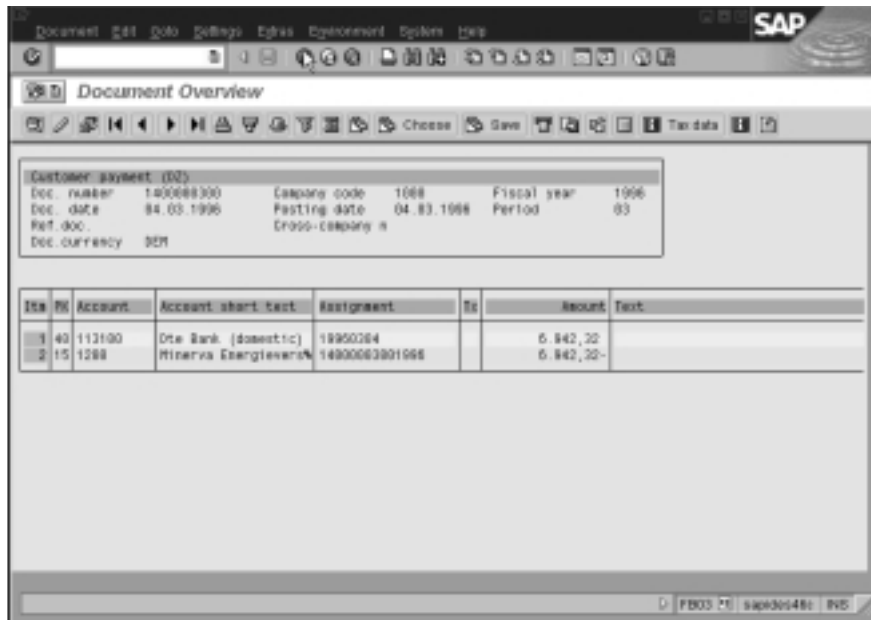
Plattformübergreifend:

Die «InfoStore ArchiveLink for SAP R/3-Schnittstelle» kann aufgrund der offenen Architektur auch für die Verbindung zu SAP-Systemen eingesetzt werden, die nicht auf der «IBM iSeries Plattform» laufen.

Effiziente Archivierung mit starken Partnern:

Die Einführung der Dokument- und Datenarchivierung mit SAP bedingen Planungs- und Konfigurationsarbeiten am SAP-System.

Die FIVE Informatik AG ist ein etabliertes Informatikunternehmen, speziell im Bereich Dokumenten-Management und Archivsysteme auf der Basis von InfoStore. Mit den wachsenden Bedürfnissen des Marktes und den technologischen Entwicklungen der Produkte, wird unser Angebot stetig ausgeweitet. Zu dieser Philosophie gehört auch der weitere Schritt, die Qualifizierung zum **SAP Software Partner KMU (SPK)**.



Beispiel Dokumenten-Archivierung SAP R/3.

Durch die Zusammenarbeit mit der TDS MultiVision AG, welche sich auf SAP-Branchenlösungen für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) spezialisiert hat, können wir gemeinsam als kompetenter Beratungs- und Implementierungs-Partner auftreten.

Mit den Partnerschaften SAP, Soli-tas, TDS und FIVE decken wir den gesamten betriebswirtschaftlichen Funktionsumfang ideal ab und treten kompetent als **Full-Service-Lösungsanbieter auf.** ▲



SAP-Zertifikat

Praktische Anwendung von Business Intelligence

An der diesjährigen Business Intelligence Konferenz «enterprise 2002», welche am 18. Juni 2002 im Kongresshaus in Zürich stattfindet, präsentieren wir gemeinsam mit unserem Partner Solvisco, praktische Anwendungen im Bereich Versicherungs-Gesellschaften und Versicherungsbroker.

Einige Highlights aus dem Programm möchten wir Ihnen hier bereits vorstellen.

Anwendungsbeispiel 1: Rendement

Ein sich immer schneller veränderndes Umfeld im Versicherungswesen bedingt flexibel auswertbare Daten zur Unterstützung der Entscheidungsfindung.

Fragestellungen

- Die Fachabteilung will einen Grosskunden anhand seines Rendements über alle Policen bewerten
- Die Beurteilung der Generalagenturen und der Berater durch den Vertriebsleiter erfolgt auch über das Rendement ihres Portefeuilles

Agentur	Polizist	Poliznummer	Summe	Werte	Werte	Werte	Werte	Werte
...

Zur Verfügung gestellte Informationen

- Das Rendement kann nach verschiedensten Dimensionen und Kombinationen ausgewertet werden
- Auswertung und Analyse können durch den Endbenutzer selbst vorgenommen werden.

Anwendungsbeispiel 2: Vertragslisten

Der Versicherungsberater muss die Daten seines Kundenportefeuilles selber auswerten können.

Fragestellungen

- Der Versicherungsberater will die Kundenbesuche der nächsten Woche planen. Er will vor allem seine Kunden besuchen, um die MF-Versicherung zu erneuern. Darauf wird eine Superprovision ausbezahlt
- Aus diesem Grund benötigt er eine Ablauffliste der MF-Verträge seines Kundenportefeuilles.

Datum	Status	...
...

Zur Verfügung gestellte Informationen

- Die Unternehmensdaten können durch den Endbenutzer selbst ausgewertet werden
- Der Berater kann Inhalt und Selektion in einem vordefinierten Rahmen selbst bestimmen
- Das Datenformat kann durch den Endbenutzer selbst festgelegt werden
- Die Auswertung wird dem Empfänger über Intranet oder Internet zugestellt.

Anwendungsbeispiel 3: Courtageauswertung

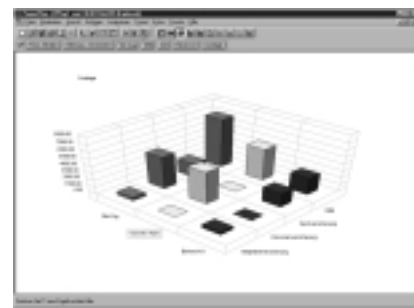
Ein Makler muss Transparenz über seine Courtageeinkünfte haben.

Fragestellungen

- Ein Makler muss wissen, welcher Kundenberater aus was für einer Portefeuillestruktur welche Courtage erwirtschaftet, um ein

COGNOS
Antworten hier und jetzt

- faires Bonussystem aufbauen zu können
- Ein Makler muss wissen, bei welchem Versicherer er welches Volumen platziert hat, um mit ihm seriöse Verhandlungen führen zu können
- Ein Makler muss wissen, wieviel Courtage ihm ein Portefeuille eines Kunden einbringt, um mit ihm über Nettopreise und Honorare diskutieren zu können.



Zur Verfügung gestellte Informationen

- Der Datenwürfel erlaubt globale und diffuse Fragestellungen intuitiv zu beantworten
- Extreme Werte fallen sofort auf und können dank verschiedenen Dimensionen durchleuchtet werden
- «Spielen» mit dem Würfel kann zu überraschenden Erkenntnissen führen, die man weder bewusst suchte, noch konkret ahnte
- «information on your fingertips...»

Solvisco

enterprise 2002

Wer und was ist neu bei uns?

NEU BEI FIVE...

Reto Ponato



Seit dem 1. Mai 2002 arbeitet Reto Ponato in unserer Firma. Nach den ersten Schritten im Berufsleben auf einer Kantonalbank, war er 16 Jahre als Programmierer und später als Account Manager in der Bankenabteilung einer internationalen Computer-Firma tätig. Die letzten 6 Jahre arbeitete er in einer Software-Firma, welche sich auf Output-Management spezialisiert hat. Seine Hobbys sind Sport allgemein.

Reto Ponato ist für den Vertrieb der Document-Managementlösungen verantwortlich.

Heinz Kälin



Heinz Kälin wird per 1. Juli 2002 als SAP-Consultant bei uns starten. Nach der Matura und einer betriebswirtschaftlichen Weiterbildung, war er immer in der Informatik tätig. Seit 1986 hat er Projekt- und Betriebserfahrung mit der ERP-Software SAP. Er hat eine Spezialausbildung im Finanz- und Controllingbereich und war in leitenden IT-Funktionen in grossen und mittleren Unternehmen.

Heinz Kälin wohnt in Heinrichswil (SO), ist seit 30 Jahren verheiratet und Vater von 2 erwachsenen Töchtern. Sein Hobby ist das Tessin mit allen seinen Besonderheiten.

Beat Aeschbacher



Seit dem 1. Februar 2002 gehört Beat Aeschbacher zur «FIVE-Familie» in der Funktion als Netzwerkspezialist.

Zu seinem beruflichen Rüstzeug gehört: PC-Supporter SIZ, MCP Windows 2000 Professional und Server (MCSE, CCNA in Ausbildung).

Bevor er zu FIVE kam, war er als PC-Techniker, Supporter und Netzwerkadministrator tätig.

FIVE-Mitarbeiter Christian Lory und seine Frau Regula sind die stolzen Eltern.

Am 13. April 2002 kam Selma als Dritte im Kinder-Bunde zur Welt.

Wir gratulieren der Familie ganz herzlich zu Ihrem Nachwuchs!



FIVE Mitarbeiter stellen sich vor

Roland Bürki,
Netzwerk-Techniker



Vor etwas mehr als drei Jahren habe ich als dritter im Bunde der FNC'ler (FIVE Network Center) bei der FIVE Informatik AG angefangen. Für mich und meine Familie war dies ein Schritt in eine spannende Zukunft.

Ich war bis zu diesem Zeitpunkt mehr als 13 Jahre lang bei einem Bauriesen im firmeninternen Informatikumfeld tätig gewesen. Meine branchenspezifischen Informatikkenntnisse machten die Jobsuche nicht gerade einfach. Als VM- und Unix-Systemspezialist, mit einem breiten Kommunikations-Know-how und einem grossen technischen Basiswissen aus meiner Lehrzeit als Automechaniker, gaben mir wohl Allround-Fähigkeiten; aber dies war für einen neuen Arbeitgeber sehr schwer einzuschätzen.

Fragen wie: Bist du diesen neuen Herausforderungen gewachsen? Bringst du das nötige Know-how mit? Kann ich mich in diesem Umfeld behaupten? - belasteten mich damals. Aber sowohl meine Familie wie auch meine Arbeitskollegen bei FIVE unterstützten mich stark. Die Art und Weise der Zusammenarbeit begeistern mich jeden Tag aufs Neue.

Gemeinsam sind wir stark!

Familie, ein grosses Wort mit viel Inhalt

Welche Bedeutung hat die Familie für mich?

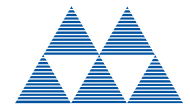
- Die Familie ist ein Ort der Geborgenheit, wo ich mich bei Problemen zurückziehen kann, mich meine Familie beschützt und mit mir nach Lösungen sucht.
- Ein Ort der Verwundbarkeit; nichts ist so verletzend, wie Worte aus den Reihen der eigenen Familie. Aber auch ein Ort der Nähe, wo man hingehet und bleibt, einfach so und es einem gut geht.
- Ein Ort des Miteinander: Man plant, baut, feiert, trauert, fällt und steht gemeinsam.
- Ein Ort der Erwartungen: Neue Kraftzufinden, wenn man glaubt selber keine mehr zu haben.
- Ein Ort der Gefühle: Wo Anstand, Rücksichtnahme und gegenseitiger Respekt nicht nur Worte sind.
- Ein Ort der Stärken und Schwächen: Wo jeder seine Stärken einbringen und zu seinen Schwächen stehen kann.
- Eben ein Ort zum Leben.

Meine Ziele

Ich glaube, dass ich meine Ziele dauernd neu definiere, bzw. mit vielen kleinen Teilzielen auf dem Weg zu einem grossen Ziel bin. Dabei bin ich oft gezwungen eine andere Richtung einzuschlagen oder die Kräfte neu einzuteilen und auf neue Punkte auszurichten, stets darauf bedacht, genügend Reserven einzuplanen, damit mich Unvorhergesehenes nicht aus der Bahn wirft. Ich hoffe, dass ich mein Ziel nie ganz erreichen werde. Das Ziel erreicht heisst für mich, angekommen zu sein. Die Kraft, die einem vorwärts getrieben hat, verlässt einen und dabei lehnt man sich zurück. Eine Vorstellung, die mir nicht gefällt.

Ziel FIVE erreicht....

Ich bin froh, dass ich mir damals bei der Wahl meines neuen Arbeitgebers die nötige Ruhe und Zeit genommen habe. Mein Stellenvermittler machte mich folgendermassen auf die FIVE aufmerksam: Die FIVE ist eine grosse, spezielle Familie. Entweder man passt dazu oder eben nicht. Wenn man aber dazu passt, so kann die FIVE neue Horizonte öffnen. Jeder Mitarbeiter ist «Unternehmer», der selbstständig handeln und dafür Verantwortung tragen soll als sei dies sein eigener Betrieb. Dies war für meine Entscheidung sehr wichtig, suchte ich doch ein Umfeld, in dem ich mich einbringen und entwickeln konnte. Bereits beim ersten Telefongespräch hatte ich das Gefühl am richtigen Ort gelandet zu sein. Der Schritt zu FIVE war absolut richtig! Hier ist der Mitarbeiter im Mittelpunkt. So stelle ich mir ein optimales Arbeitsumfeld vor. Auf dass «the Spirit of FIVE» bleibe! ▲



FIVE

www.fiveinfo.ch

FIVE Informatik AG
Solothurnstr. 28, 3322 Schönbühl
Tel. 031 858 23 23
Fax 031 858 23 10

Geschäftsstelle Baden:
Täferenstr. 20, 5405 Baden-Dättwil
Telefon 056 470 26 26
Fax 056 470 26 27