

# UPTODATE

2. Ausgabe

# 2022

Eine moderne Business Software für Ihren Erfolg

# ERP

02

## INTERVIEW

Die moderne ERP-Lösung exxas, Claude Arnold, CEO, Giorgio Vincenti, Head of IT

03

## TRENDS, NEUE PRODUKTE

Funktionen von exxas, Erfolgsgeschichte von BlueRoad "Mobilität im Doppelpack"

04

## NEUIGKEITEN, INTERNES

Neue Mitarbeiter und Erfolge, MIND Security gegen Phishing Attacken, Cyberversicherung, Fujitsu Doppel-Award, Serviepakete

Über alle Branchen hinweg bieten wir seit 1999 unseren Kunden ganzheitliche Lösungen für deren Unternehmens-IT, unabhängig davon, ob es die Beschaffung von IT-Hardware betrifft oder komplexere as-a-Service Konzepte. Die Betreuung, das Engagement und die Verbundenheit zu unseren Kunden, ist Grundlage unseres Geschäftserfolgs.

Wir beraten unsere Kunden professionell und verstehen uns als zuverlässiger, vertrauensvoller und beständiger Partner in einer weitreichenden Geschäftsbeziehung. Somit können sich unsere Kunden voll und ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren.

ENTERPRISE RESOURCE PLANNING



Claude Arnold, CEO



Giorgio Vincenti, Head of IT

## Moderne Businesslösung exxas

# INTERVIEW

**Mit einer kostengünstigen ERP-Lösung wappnen Sie sich heute schon für die Anforderungen von morgen. Mit exxas können Sie betriebliche Routineaufgaben optimieren, Kosten reduzieren und wertvolle Zeit sparen.**

**Sie führen gerade die Schweizer Businesslösung exxas als neues Produkt für Ihre Kunden ein. Was umfasst diese genau und was war der Hintergrund für die Lancierung?**

**Arnold:** exxas ist ein vollumfängliches all in one ERP System, welches vom Ticketing System über Zeiterfassung, Projektplanung bis zu Offerten- und Auftragsbearbeitung, Rechnungsstellung, Kreditoren und Debitoren alles in nur einem Tool und System vereinbart.

Wir selber haben exxas seit über 5 Jahren äusserst erfolgreich im Einsatz, seit wir unser altes ERP- und Ticketingsystem abgelöst haben. Die Ausgangslage war, dass wir unsere einzelnen ERP- und Softwarelösungen zusammenführen wollten, um unsere Prozesse zu vereinfachen und unsere Arbeitsaufwand wesentlich zu reduzieren. Heute könnten wir ohne exxas gar nicht mehr effizient arbeiten und daher möchten wir diesen Erfolg mit der Einführung vom exxas Produkt unseren Kunden weitergeben.

**Was zeichnet exxas besonders aus und wodurch unterscheidet sich diese Unternehmenslösung von anderen?**

**Arnold:** Die Bedienung ist sehr intuitiv, einfach und die Darstellung sehr übersichtlich, sodass man kann gleich loslegen kann. Die ERP Lösung ist webbasiert, der Zugriff ist von überall her gewährleistet und man muss nichts lokal auf dem Computer installieren. Weiter handelt es sich um eine branchenübergreifende Lösung, die auf den Dienstleistungssektor wie z. B. Handelsbetriebe, Anwaltskanzleien, Treuhandbüros, IT Dienstleistungsanbieter und andere branchenspezifische Betriebe im KMU-Bereich massgeschneidert ist.

Was die Kosten betrifft ist exxas im Gegensatz zu anderen Business-ERP-Lösungen und als reines Schweizer Produkt wesentlich günstiger, beinhaltet laufende Updates und es kommen stets neue Funktionalitäten oder Module hinzu wie z. B. aktuell das Marketingmodul.

Besonders zu erwähnen sind die fairen Migrationskosten - generell der Initialaufwand - wenn man von einer anderen ERP-Lösung auf eine neue Businesslösung migrieren möchte.

**Welche neuen Möglichkeiten bringt die Cloud Business Plattform den KMU?**

**Vincenti:** Der massgebende Vorteil dieser ERP-Lösung ist klar die Vereinfachung und die Zentralisierung der Geschäftspro-

zesse, sodass der Kunde wesentlich mehr Zeit hat, sich auf das Tagesgeschäft zu konzentrieren. Oftmals werden unterschiedliche und voneinander unabhängige Lösungen eingesetzt für diverse Aufgaben wie z. B. Zeiterfassungs-, Auftragsverwaltungs- oder Rechnungstool, manchmal werden Rechnungen sogar noch manuell erstellt. Ein ERP sollte alle diese Möglichkeiten aus einer Hand anbieten können, wodurch die Unternehmens-IT massiv vereinfacht wird, da nicht mehrere Tools gepflegt oder unterhalten werden müssen. Besonders vorteilhaft an diesem ERP ist zudem das Dashboard, womit man effizient im Team arbeiten und die Kollaboration fördern kann, wie z. B. Delegation und Tracking von Aufgaben, gemeinsame Auftragsverwaltung mit einfachen Projektfunktionalitäten, Zeiterfassung oder die Übersicht der Aktivitäten für alle im Team. Weiter lässt sich die gesamte exxas Plattform sich aus der Cloud beziehen, sodass der Endkunde keine eigene Serverinfrastruktur dafür benötigt. Einen weiteren besonders grossen Wettbewerbsvorteil können sich die Kunden mit dem Online-Kundencenter schaffen, welches bereits in der Businesslösung enthalten und individuell erweiterbar ist.

**Wie rasch kann die Businesslösung eingeführt werden?**

**Vincenti:** Grundsätzlich ziemlich schnell, bei Startups z. B. kann exxas bereits in kürzester Zeit eingeführt werden, da meistens von einer grünen Wiese aus gestartet wird. Bei bestehenden Unternehmen kommt es auf die Unternehmensgrösse und der aktuell eingesetzten Software an. Der Umfang der vorhandenen Daten und der Prozesse sind für die Migration massgebend, die dann übernommen resp. entsprechend abgebildet werden. Genauer lässt es sich jedoch nach dem Beratungstermin sagen.

**Wie waren Ihre eigenen Erfahrungen mit der Einführung von exxas in Ihrem Betrieb?**

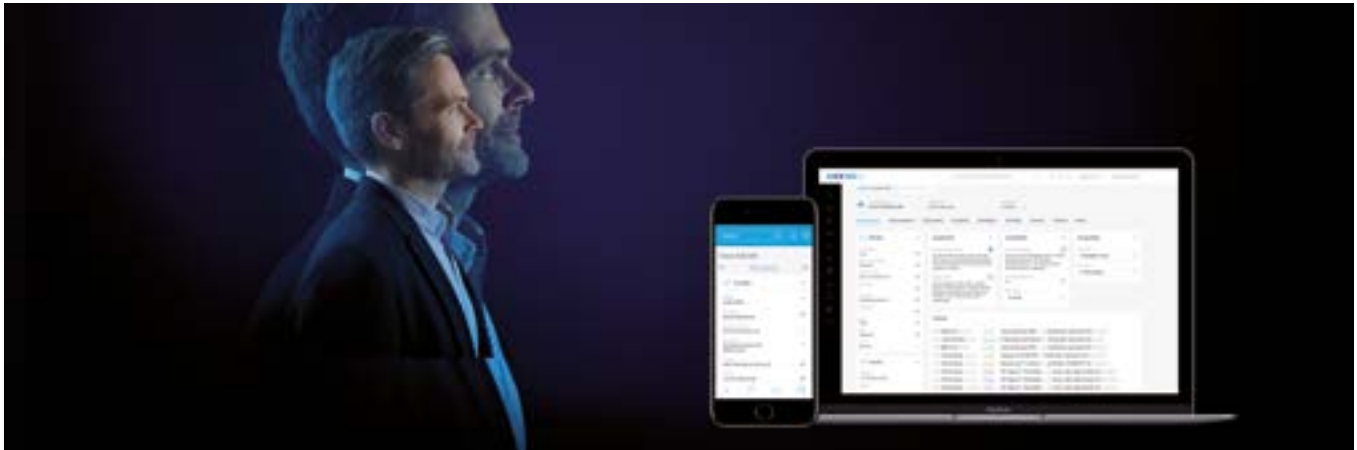
**Vincenti:** Die Erfahrungen waren sehr gut, wir würden es heute wieder machen. Vor exxas hatten wir drei verschiedene Tools im Einsatz - ein System für die Zeiterfassung, ein weiteres für die Auftragsverwaltung/CRM und eines für die Rapportierung der erbrachten Endkunden-Dienstleistungen. Das gab sehr viel Verwaltungsaufwand, nicht nur in der Administration, auch für die einzelnen Mitarbeiter. Nach der Einführung von exxas, waren alle Plattformen an einem Ort zentralisiert und die einzelnen Funktionen harmonisierten miteinander. Die Effizienz steigerte sich rasant und wir können uns heute nicht mehr vorstellen, ohne exxas zu arbeiten. Weitere positive Erfahrungen sind die stetige Weiterentwicklung des Tools mit neuen Funktionen, das sehr intuitive und schnelle, web basierende Interface, und Änderungen wie zum Beispiel die QR-Code Umstellung bei Rechnungen funktionierte auf Anhieb.

## Exxas - Moderne Cloud Businesslösung

Die Cloud Business Plattform umfasst CRM, ERP, Ticketingsystem, Sales, Service- und Projektmanagement, Zeiterfassung, Warenwirtschaft, Auftragsbearbeitung, Finanzen und ein ganzes Paket an Funktionen für eine verbesserte Zusammenarbeit.

Mit Exxas reduzieren kleine und mittlere Unternehmen den Aufwand für das Management ihres Geschäfts. Gleichzeitig sind KMU durch die integrale Business Plattform leistungsfähiger, können ihre Geschäftsaktivitäten besser steuern und mehr Aufträge bewältigen. Damit ist Exxas ein wichtiger Teil des Geschäftserfolgs unserer Kunden. Wir entwickeln die Plattform kontinuierlich weiter, damit KMU für die Zukunft bestens gerüstet sind.

[www.teleinformatik.ch/exxas](http://www.teleinformatik.ch/exxas)



## Moderne und vielfältige Funktionen, auf die Sie nicht mehr verzichten möchten

Vereinen Sie sämtliche Aufgaben, Tätigkeiten und Interaktionen

Setzen Sie Ihr Wachstumspotential frei – mit einer Lösung für Zusammenarbeit und all Ihren Unternehmensprozessen, von der Kontaktaufnahme eines Interessenten bis zum Zahlungseingang.



### Team

Aufgaben erstellen und delegieren, Statusverfolgung, Austausch über Kommentarfunktion, Management der Projekte, des Tagesgeschäfts und des ganzen Unternehmens.



### Service

Umfassendes Servicemanagement, vereint all Ihre Kundeninteraktionen, Dienstleistungsaufträge, Service-Fälle, Support-Tickets und Beratungsmandate alle an einem Ort.



### Marketing

Verbindung mit Website, Onlineshop, Newsletter und Kundenportal, Steigerung der Marketing-Performance, zusätzliche Wettbewerbsvorteile.



### Sales

Angebote erstellen, Auftragswert, aktueller Status, E-Mail Verbindung mit Outlook Add-in, mehrere Angebotsvarianten, Umwandlung in Auftrag oder Projekt, anpassbare Aufgabenpakete und individuelle Zusatzfelder gemäss eigenen Geschäftsabläufen anpassbar.



### Handel

Automatisierung von Interessentenanfrage bis Zahlungseingang, Effizienzsteigerung, schnellere Durchlaufzeiten, Reduktion manueller Eingriffe und Fehler, Preiskalkulationen mithilfe von Preislisten, automatisierte Margenkalkulation, 360°-Sicht auf Kunden & Kaufhistorie dank CRM & Sales-Tools.



## Success Story von BlueRoad – Mobilität im Doppelpack

Auf 2 Rädern mit e-bikes und dank Telefonielösung 3CX – Kurzinterview mit Ramsy Hayek, CEO BlueRoad

Unser Kunde BlueRoad setzte schon früh auf Nachhaltigkeit, Sorge tragen zur Umwelt und somit auf hochwertige E-Bikes von HNF Nicolai. Das Wachstum des Marktes und der eigenen Marke führte zur Anpassung des Geschäftsmodelles: mobil und flexibel sein wurde zentral, man baute mehrere Händler-Stützpunkte auf, die Mitarbeiter waren häufiger unterwegs, somit nicht mehr nur an einen Standort gebunden und die Kundenanfragen mussten professionell beantwortet werden können. "Bei der Ablösung der alten Telefonanlage wurden wir durch Teleinformatik professionell beraten und die perfekte Telefonielösung 3CX für unser neues, flexibles Arbeitsmodell wurde reibungslos implementiert. Wir können mit der virtuellen Telefonanlage die Festnetznummer nutzen wie im Büro und dennoch mobil bleiben dank der praktischen App auf dem Mobiltelefon. So erübrigt sich z. B. ein separates Geschäftshandy und dadurch hohe Telefonkosten. Generell profitieren wir insbesondere von der hohen Flexibilität und der 24-h-Erreichbarkeit, die uns 3CX bietet, die tiefen Kosten, der professionelle Auftritt nach aussen, sowie die Anbindung an externe Telefonzentrale, wodurch jeder Anruf rund um die Uhr und in 3 Sprachen beantwortet wird."

# NEUIGKEITEN, INTERNES

## Willkommen im Team

Wir wachsen und freuen uns über neue Teammitglieder

Zur Verstärkung unseres Backoffice stiess per 1. September 2022 Lajla Najem zu uns. Sie arbeitete zuvor in verschiedenen Bereichen der Swisscom und hat umfangreiche Kundenerfahrungen im Shop, Aussendienst und im Finanzbereich gesammelt. Wir bilden jährlich Jugendliche aus und freuen uns über unsere neuen Lernenden: Tim Fitze, der seine Ausbildung zum Informatiker Systemtechniker EFZ bei uns in einem zukunftsorientierten Team beendet und Dario Prete, der diese bei uns im Sommer begonnen hat. Wir begrüssen unsere neuen Teammitglieder herzlich in unserem Team und wünschen Ihnen viel Erfolg bei uns!



**Lajla Najem**  
Mitarbeiterin Back Office



**Tim Fitze**  
Lehrling 4. Lehrjahr



**Dario Prete**  
Lehrling 1. Lehrjahr

## Gratulation zum Lehrabschluss

**Informatiker EFZ Systemtechnik**  
Jason Gürkan (l.) wurde mit seinem herausragendem Lehrabschluss und der Note 5.5 bei den besten IPAs erwähnt. Er schrieb seine Abschlussarbeit über die Ablösung eines veralteten Telefonsystems bei einem Kunden durch die moderne Kommunikationslösung 3CX. Die Abschlussarbeit von Mike Beyeler (r.) erhielt ebenfalls die Note 5.5 und umfasste das Thema, den lokalen Server zu SharePoint und die Mails von einem gehosteten Mailserver nach M365 zu migrieren.



## MIND Security - Schulung & Training Gegen Phishing Attacken

Trotz genügendem Schutz Ihrer Hardware, bleibt nach wie vor der Faktor Mensch als die eigentliche Sicherheitslücke, denn bei 9 von 10 Hackerangriffen ist der User die Schwachstelle, über die sich die Hacker Zugriff zu Ihrem Netzwerk oder Ihren Daten verschaffen. Mit unserem MIND SECURITY Trainingsprogramm, bestehend aus einem kontinuierlichen Trainingsprogramm und einer interaktiven e-Learning Plattform, können Sie dieser Schwachstelle effizient entgegenwirken. Mithilfe von vorgetäuschten Phishing E-Mails werden die Mitarbeiter sensibilisiert und gleichzeitig geschult.

[www.teleinformatik.ch/mind-security](http://www.teleinformatik.ch/mind-security)

## Helvetia Cyberversicherung Versicherungsschutz nach Cyber- und Internet-Angriffen

Geschäftsprozesse sind zunehmend digitalisiert und Cloud-Lösungen ermöglichen den Zugriff auf Daten von überall her. Solche Entwicklungen erleichtern den Arbeitsalltag, erhöhen aber auch die Gefahren rund um Viren und andere Schadsoftware. Die Cyberversicherung schützt Sie vor den finanziellen Folgen eines Angriffs, wenn trotz technischer und organisatorischer Massnahmen Ihre IT befallen wird. Die Cyber-Versicherung bietet nach Cyber-Attacken Leistungen wie z. B. bei Datenwiederherstellung, Ertragsausfall, Schadenersatzansprüchen, Krisenberatung oder Vermögensschäden.

[www.teleinformatik.ch/cyberversicherung](http://www.teleinformatik.ch/cyberversicherung)

## Fujitsu Doppel-Award Social Media Hero 2022 & Hunter of the year 2022

An einer festlichen Veranstaltung in Nottwil hat Fujitsu auch dieses Jahr wieder die erfolgreichsten und leistungsfähigsten Partnerunternehmen mit den begehrten Partner Awards ausgezeichnet. Mit Stolz sagen wir DANKE für den uns verliehenen Award von unserem treuen Partner FUJITSU in gleich zwei Kategorien.



## Servicepakete - Administration reduzieren und Kosten sparen

Profitieren Sie von Rabatten und Zusatzleistungen

Mit unseren neuen Servicepaketen haben Sie wesentlich geringeren Administrationsaufwand, sparen Kosten dank den vergünstigten Stundenansätzen und profitieren von weiteren Vorteilen wie z. B. einer garantierten Reaktionszeit von 4 Stunden, Zugang zu unserer Service-Line, zum Kundencenter und vielem mehr. Mit dem Servicepaket werden die Aufwände einfach vom Kontingent abgebucht, Sie erhalten nur eine einzige Rechnung und die Verbuchung jeder einzelnen Rechnung pro Leistung entfällt. Sie können im Kundencenter jederzeit auf Ihr Kontingent zugreifen und haben stets den Überblick über Ihren aktuellen Stundensaldo.

[www.teleinformatik.ch/servicepakete](http://www.teleinformatik.ch/servicepakete)

