

IKUMA



Bühne frei für die besten Hersteller der Branche

Ein Blick hinter die Kulissen

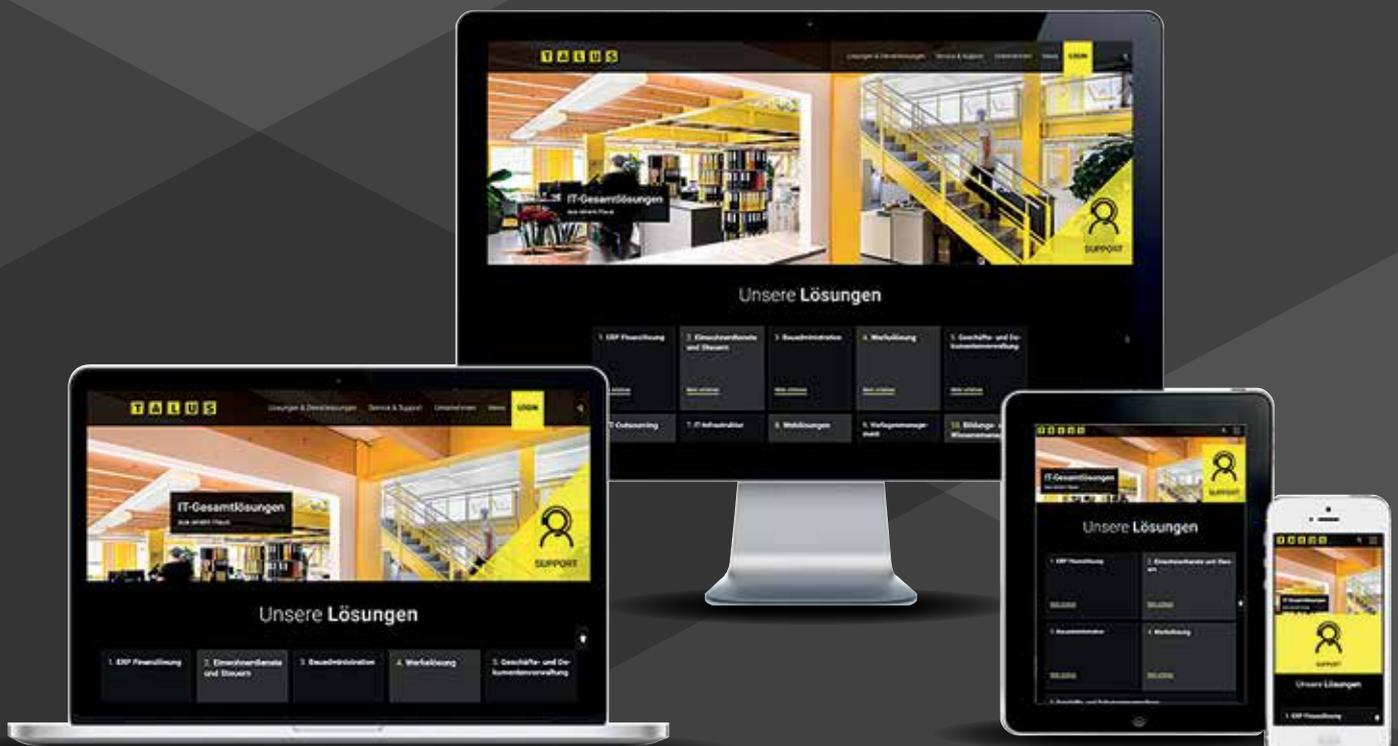
Unsere strategischen Partner

Die besten Hersteller der Branche pro Fachbereich

IT-Gesamtlösungen aus einem Haus

Das Big Picture der Talus Informatik AG

Besuchen Sie unsere neue Website talus.ch



IT-Gesamtlösungen aus einem Haus



Einblick – Hintergrund

Sehr geehrte Leserinnen und Leser
Gewisse Dinge sind für uns so selbstverständlich, dass wir gar nicht mehr daran denken darüber zu reden. Wir arbeiten seit 20 Jahren mit nest/is-e und ABACUS zusammen. Vor rund 14 respektive 17 Jahren kamen die strategische Partnerschaften mit der CM Informatik AG und dem CMS Hersteller Scholl Communication dazu. Eine lange Zeit in der IT Branche. Wir möchten Ihnen einen Einblick geben, wer und was heute hinter der Gesamtlösung nest, ABACUS, CMI AXIOMA und Weblication steht.

Weshalb eigentlich verschiedene Softwarehersteller? Wieso nicht ein Softwarehersteller für alle Fachanwendungen? Das wäre doch das Einfachste und eigentlich logisch, oder etwa nicht?

Vielleicht hatten die Gründer der heutigen Talus Informatik AG bereits zu viel Erfahrung. Sie wussten, dass es kein Softwareanbieter für Städte und Gemeinden gibt, der in der Lage ist von A-Z alle Fachanwendungen selber zu entwickeln, laufend weiterzuentwickeln und zum richtigen Zeitpunkt eine neue Softwaregeneration auf den Markt zu bringen. Durch den immer schneller werdenden Technologiewandel wird die Herausforderung für Softwarehersteller noch grösser. Deshalb ist die Talus starke Partnerschaften mit den besten Herstellern der Branche pro Fachbereich eingegangen. «Für jedes Bedürfnis die beste Software von einem auf diesen Bereich spezialisierten Hersteller» – das war und ist noch immer der Grundgedanke. Alles hat seine Vor- und Nachteile, auch das ist eine alte Weisheit. Damit der Kunde nichts mit Schnittstellen und Abstimmung zwischen den verschiedenen Fachanwendungen zu tun hat, ist die Talus Informatik AG der spezialisierte GU, der dem Kunden alles aus einem Haus anbietet, wartet und betreut. Vom professionellen Internetauftritt mit dem CMS Weblication bis zum PC am Arbeitsplatz.

Diese Strategie hat sich bewährt und zahlt sich für die Talus Kunden aus – Sie können alle Bedürfnisse der Digitalisierung mit spezialisierten Fachanwendungen aus einer Hand abdecken – jetzt und in Zukunft.



*Michael Hänzi
Leiter Verkauf und Marketing
Mitinhaber*

Aktuelle Themen

Abacus Research AG

Partner für Finanzsoftware und mehr!
Seiten 4/5

innosolv AG

Erfolgreich seit über zwanzig Jahren
Seiten 6/7

KMS AG

Nachhaltiger Blick nach vorne
Seiten 8/9

CM Informatik AG

30 Jahre Schweizer IT-Kompetenz
Seiten 10/11

Weblication – von Scholl Communications AG

Über 20 Jahre Innovationen und Kontinuität
Seiten 12/13

IT-Gesamtlösungen aus einem Haus

Das Big Picture der Talus Informatik AG
Seiten 14/15

Impressionen der Suisse Public 2017

Kommende Veranstaltungen

Seite 16

Herausgeber/Redaktion: Talus Informatik AG, Stückirain 10, 3266 Wiler bei Seedorf,
Telefon: +41 32 391 90 90, Telefax: +41 32 391 90 95
E-Mail: servicedesk@talus.ch, Website: www.talus.ch
Layout: Graphic Design Jean Marmier.
Fotos: Talus Informatik AG.
Auflage/Druck: 1'800 Stück / AST & FISCHER AG, Wabern.
Im Sinne einer besseren Lesbarkeit erwähnen wir jeweils nur die männliche Form von
Personenbegriffen. Diese beziehen sich jedoch stets auch auf die weibliche Form.

Abacus Research: Partner für Finanzsoftware und mehr!

«Was wir entwickeln, bringt Sie weiter», lautet der Leitspruch des mittlerweile auf über 320 Mitarbeitende angewachsenen Softwareentwicklers Abacus Research. Seit 20 Jahren steuert das Unternehmen die Finanzsoftware zur nest/Abacus-Gesamtlösung für öffentliche Verwaltungen bei. Es beschäftigt allein 120 Mitarbeitende in der Software-Entwicklung, 87 im Support und 34 Produktmanager. Über 40'000 Unternehmen, die der Abacus-Software vertrauen, machen die Entwicklungsfirma zum grössten unabhängigen Software-Anbieter der Schweiz, der sich auf Business Software Lösungen spezialisiert hat. Drei Exponenten, die als Produktkoordinatoren respektive Branchenspezialisten die Ausrichtung der Abacus Software auf die Anforderungen der Gemeinden massgeblich mitverantworten, stehen der Talus Informatik AG Rede und Antwort.

Drei Exponenten, die für Abacus (ein)stehen



Ursula Beutter: «Madame Fibu»
lic. oec. HSG

Mitglied der Geschäftsleitung
Produktkoordinatorin Finanzsoftware, Leistungs-/Projektverwaltung, Service-/Vertragsmanagement, CRM
Seit 1991 bei Abacus Research

Du hast deine «Karriere» bei Abacus nach deinem Hochschulstudium in der Supportabteilung im Fibu-Team begonnen. Heute bist du für die Koordination des Produktmanagements mehrerer Programmmodule zuständig. Hast du ein Lieblingsprogramm?

Jedes ist mir auf seine Art das Liebste: Finanzen, weil es das erste war, AbaNinja weil es das jüngste Produkt ist, AbaProject, weil es sozusagen mein Kind ist, die Zeiterfassung, weil sie aus sehr modernen und neuesten Technologien besteht, das SVM, weil es sehr vielfältig einsetzbar ist. Aber auch die mobilen Lösungen gehören dazu, ebenso AbaReport, weil damit

alle noch so anspruchsvollen Kundenreports realisiert werden können, EB, weil es ohne Zahlen nicht geht, Archiv/Dossiers, weil das elektronische Dossier wie das elektronische Personaldossier das Papier ersetzt und schliesslich das CRM, weil es viel Potenzial hat.

Wieviele Personen arbeiten mit dir im Produktmanagement zusammen und wieviele Programmierer arbeiten letztlich für «deine» Programme?

Je nach Projekt sind es 14 Applikationsverantwortliche und 9 Projektleiter. Letztlich aber arbeite ich mit allen unseren Entwicklern und Supportern zusammen.

Was sind die grössten Herausforderungen in der Koordination dieser doch sehr verschiedenen Programme?

Damit unsere Anwender auch in Zukunft eine moderne Software zur Verfügung haben und damit weiterhin effizient arbeiten können, müssen wir in der Lage sein zu erkennen, welche Möglichkeiten neue Technologien bieten, wie sich durch sie Prozesse für die Nutzer ändern könnten und wie die jeweiligen Applikationen dementsprechend anzupassen wären.

Welchen Stellenwert haben in deinem Bereich die Anforderungen und Bedürfnisse der Kunden aus den öffentlichen Verwaltungen?

Einen sehr hohen. Vor allem in der Finanzbuchhaltung gib es diverse Funktionen, wie die Detailbudgetierung, Gefis, Strassenrechnung, Verantwortliche und die Umsetzung HRM2, die ausschliesslich für die ÖV entwickelt wurden.



Markus Gasser: «Mr. Lohn»
Dipl. HWV

Produktkoordinator Lohnsoftware, Human Resources
Seit 1991 bei Abacus Research

Auch du hast bei Abacus in der Supportabteilung angefangen, allerdings im französischen Team. Heute bist du für die Koordination des Produkt-

managements der Lohnsoftware und des Programms Human Resources zuständig. Wie ist deine «Zuneigung» zur Lohnmaterie eigentlich entstanden?

«Life is like a box of chocolate. You never know, what you get.» Also man könnte sagen, ich bin da einfach reingerutscht.

Wieviele Personen arbeiten mit dir im Produktmanagement eng zusammen und wieviele Programmierer arbeiten letztlich für «deine» Module?

Das HR-Lohn-Team ist das grösste Team bei Abacus. Support, Fachverantwortung und Entwicklung umfassen inzwischen rund 35 Personen.

Was sind die grössten Herausforderungen in der Koordination solcher doch sehr unterschiedlicher Lösungen?

HR befinden sich grundsätzlich im Umbruch: Durch die Möglichkeiten neuer Technologien werden immer mehr Prozesse von der HR-Abteilung zu den Linienvorgesetzten verlagert. Das bedeutet, dass die Programme noch einfacher werden müssen. Digital 4.0 betrifft also auch die HR-Abteilungen.

Welchen Stellenwert haben in deinem Bereich die Anforderungen und Bedürfnisse der Anwender aus den öffentlichen Verwaltungen?

Kantone und Gemeinden sind in der Regel sehr modern unterwegs. Sie interessieren sich meist aktiv für die neuesten Lösungen und Möglichkeiten. So sind denn auch unsere ersten Nutzer der neuen «Self Service-Portal»-Lösung Kantone und Gemeinden. Aber auch HRM2 hat uns direkt betroffen. So entstand in Zusammenarbeit mit den Gemeinden eine neue Tarif-Lösung, welche die Abrechnung von «Lehrern» wesentlich vereinfacht.



Martin Riedener: «Monsieur ÖV»

Dipl. HWV

Mitglied der Geschäftsleitung

Verantwortlich für Branchenlösungen, insbesondere Öffentliche Verwaltungen

Seit 1990 bei Abacus Research

Wenn es eine Person bei Abacus gibt, die die unterschiedlichsten Aufgaben ausgeführt und verantwortet hat, dann bist bestimmt du das. Angefangen hast du deine «Karriere» mit dem Aufbau der Support- und Schulungsabteilung. Danach hast du dich dem Bereich der Branchenlösungen gewidmet und dabei die Lösung für die Gemeinden initiiert. Wie ist es damals überhaupt dazu gekommen?

Hauptgrund war die Übernahme der NCR – der damalige Platzhirsch in Sachen Gemeinde-Informatik - durch die AT&T 1993 und deren dabei gefällter Entscheid, aus der Software-Entwicklung auszusteigen. Gleichzeitig waren andere Gemeindesoftware-Lösungen wie etwa Georg von Philips/Qualidata bereits technisch veraltet. 1996 suchte die Firma Innosolv, die eine komplett neue Einwohnerkontrolle entwickelte hatte, einen Partner für eine Gemeinde-Gesamtlösung. Das eröffnete uns die Chance, gemeinsam mit ihr in den Markt der öffentlichen Verwaltungen und Energieversorger einzusteigen. Mit Talus hatten wir zudem einen Vertriebspartner gefunden, der uns ganz entscheidend bei dieser Markterschliessung half. Sehr wichtig für die rasche Verbreitung von nest/Abacus war auch die Tatsache, dass sich wegen dem anstehenden Jahrtausendwechsel viele Gemeinden eine «Millenium-fähige» Software beschaffen mussten.

Auf was bist du in diesem Zusammenhang besonders stolz?

Es erfüllt mich mit grosser Freude und Genugtuung, dass Abacus zusammen mit nest und den Vertriebspartnern wie Talus innert zwanzig Jahren zum Marktführer für Gemeindesoftware aufgestiegen ist. Dank unserem heute noch einzigartigen Vertriebsmodell, welches sich durch eine Trennung von Softwarelieferant und Vertriebspartner auszeichnet, sind wir gemeinsam in der Lage, den Gemeinden für die verschiedensten Bereiche die besten Softwarelösungen und Dienstleistungen anzubieten.

Welche Herausforderungen siehst du für die nächsten Jahre, welche sowohl Abacus und seine Entwickler, als auch die Anwender fordern werden?

Der derzeitige Trend zur Digitalisierung dürfte sich in verschiedenen Bereichen fortsetzen. Aktuell entwickeln wir ein komplett neues Mitarbeiter-Portal. Dadurch wird sich die Arbeit der HR-Abteilungen stark verändern. Dazu gehört, dass die Prozesse im Lohn- und HR-Bereich nicht mehr zentral, sondern auf verschiedenen Ebenen stattfinden können wie etwa auch auf der mobilen Schiene.

innosolv AG – erfolgreich seit über zwanzig Jahren



Mitarbeitende der innosolv AG

«Wir liefern nicht nur Software. Wir verstehen auch die Prozesse in der Branche», sagt Thomas Peterer der innosolv AG. Er stand der Talus Informatik AG für einige Fragen zur Verfügung.

Thomas, du bist der CEO von innosolv. Wie würdest du dein Unternehmen mit wenigen Worten beschreiben?

innosolv AG gibt es seit 1996. Damals waren wir neun Personen; heute zählen wir fünfunddreissig Mitarbeitende und drei Lernende. Wir sind in erster Linie Software-Hersteller. Zusammen mit Partnern bieten wir Gesamtlösungen für Städte und Gemeinden sowie für Energieversorger. «Gesamtlösung» bedeutet: Module verschiedener Hersteller bilden ein Gesamtpaket für unsere Kunden.

Nach welchen Werten handelt innosolv?

Wir liefern nicht nur Software, sondern verstehen auch die Prozesse der Branche. Wir finden nachhaltige Lösungen, für jede Anforderung und jeden Wunsch.

Bei dem, was wir machen, sind wir führend – sonst machen wir es nicht. Wir rennen nicht jedem technologischen Trend hinterher; wir wägen vielmehr ab, ob er unseren Kunden nützt.

Oberstes Ziel ist der langfristige, nicht der kurzfristige Nutzen. Das Management handelt umsichtig, zum Wohle aller Stakeholder. Damit schaffen wir Vertrauen.

Was ist das Wichtigste für innosolv?

Unsere Kunden – ohne sie würde alles keinen Sinn machen. Und unsere Mitarbeitenden: Nur dank ihnen können wir die geforderte Leistung erbringen. Viele arbeiten schon lange im Unternehmen, und die Neuen bleiben.

innosolv ist mit ihren Produkten bei Städten und Gemeinden sowie Energieversorgern schon lange Marktleader. Hat sich dadurch etwas verändert?

Nein. Unsere Leidenschaft für gute Software ist unverändert – ob wir nun Marktführer sind oder nicht. Wir sind uns der Verantwortung gegenüber Kunden und Partnern durchaus bewusst. Darum haben wir die Zuständigkeiten auf mehrere Personen verteilt; sprich das Management ausgebaut. Das sind:

- die Teamleiter Manuel Britschgi, Thomas Koller und Uemit Sezer
- die Marktverantwortlichen Marcel Meier (Energieversorger) und Benjamin Meile (Städte und Gemeinden)
- der Technologieverantwortliche Mario Gamper.

innosolv

Your Software. Our Passion.

Zusammen mit Corsin Anhorn (CQO), Erwin Buchegger (CFO) und mir zählt unser Kader neun Personen. Sie allein schon sind zusammengezählt einhundertvierzig Jahre für innosolv tätig. Mit Ausnahme des CFO's arbeiten alle Kadermitglieder auch an Konzepten. Teilweise programmieren sie die Produkte auch mit. Somit stellen wir sicher, dass unsere Entscheide sich an den Produkten und Märkten orientieren; also im Interesse der Kunden liegen.

Schauen sie mal auf unsere Homepage innosolv.ch/ mitarbeitende; dort sehen sie die ganze Crew.

Mit nest arbeiten 380 Städte und Gemeinden mit zusammen fast 2.4 Mio. Einwohnern. Bei is-e sind es 470 Energieversorger mit total 2.4 Mio. Zählern. Der Markt in der Schweiz ist begrenzt. Wie lautet die Strategie der innosolv?

Wir bauen unsere Produktpalette stetig aus, etwa mit einem System für Energiedatenmanagement (EDM) oder einer mobilen CRM-Anwendung im Hinblick auf die vollständige Öffnung des Strommarktes. Wir publizieren jedes Jahr einen Release mit hunderten von Optimierungen und Neuerungen. Die Kunden verfügen somit immer über moderne Software. So liefern wir beispielsweise mit Release 2018 ein «Facelift» für nest und is-e. Sie sehen: Unsere «pace» ist hoch – um einen Ausdruck aus der Sportwelt zu verwenden. Mit dieser Strategie umsorgen wir bestehende Kunden und gewinnen jedes Jahr Neue dazu.

Was war rückblickend der wichtigste Entscheid, den innosolv getroffen hat?

Schwierig zu sagen – es sind viele. Aber wenn ich mich festlegen muss: Der bewusste Entscheid, nicht alles selber zu machen, sondern mit Partnern zusammen zu arbeiten; zu nennen sind da vor allem Abacus, KMS (Steuern) und unsere Vertriebspartner wie die Talus Informatik AG.

Vielen Dank für das Interview.



Thomas Peterer, CEO

Nachhaltiger Blick nach vorne

Seit fast 35 Jahren setzt die KMS AG auf clevere Köpfe, die clevere Lösungen entwickeln. Rund 120 Mitarbeitende sind begeistert vom Thema Steuern und arbeiten mit Leib und Seele an nachhaltigen Lösungen. Das zahlt sich aus. Bereits 14 Kantone setzen auf die Steuerlösung der KMS AG.

CEO Erich Kleinhans stellte sich den Fragen der Talus Informatik AG.

Erich, die KMS AG feiert im nächsten Jahr bereits ihr 35-jähriges Jubiläum. Wo steht die KMS heute?

Wir sind ein professionelles IT-Unternehmen, das Marktleader im Nischenmarkt Software für Steuerverwaltungen ist, als attraktiver Arbeitgeber rund 120 Mitarbeitende beschäftigt und Nachhaltigkeit und Vertrauen in den Kunden- und Partnerbeziehungen lebt.

Ökologisches und nachhaltiges Handeln war schon immer in den Unternehmenswerten der KMS verankert. Hat das KMS-Logo deshalb drei grüne Buchstaben?

Der ökologische Gedanke spielte natürlich mit. Einerseits haben wir für unser Logo frische Farben ausgesucht, die zu unserer Dynamik passen, wollten aber mit den natürlichen Tönen auch einen Kontrast zur abstrakten IT setzen.

Der Firmenneubau am Standort Matzingen wurde nach modernsten ökologischen Trends gebaut. Was heisst das?

Wir haben eine Photovoltaikanlage über die gesamte Dachfläche montiert. Selbstverständlich stellen wir dabei höchste Ansprüche an die Estetik. Wir generieren damit ab sofort mehr Strom, als wir selber benötigen. Zudem beheizen wir das Gebäude mit Erdwärme. Wie an unserem Hauptsitz in Kriens werden wir über eine kontrollierte Lüftung verfügen, die ein optimales Raumklima sicherstellt. Und wir legen Wert auf eine bestmögliche Wärmedämmung.

Die Arbeitsphilosophie der KMS nennt sich «clever working». Was bedeutet das im Alltag?

Clever working steht bei uns für die Art der internen Zusammenarbeit sowie für die sinnvolle Nutzung der Büro-Infrastruktur, sei dies die konzentrierte Arbeit am eigenen Arbeitsplatz oder der rege Austausch und die flexible Team- und Projektarbeit in den verschiedenen Sonderzonen. Clevere Mitarbeiter und cleveres Arbeiten in Kombination gibt eine clevere Software mit Mehrwert für unsere Kunden.

Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit in der Personalpolitik der KMS?

Wir investieren sehr viel in die langfristige Bindung unserer Mitarbeitenden. Ich denke da insbesondere an die Förderung jedes einzelnen, die attraktiven Anstellungsbedingungen sowie unsere Köche an den Hauptstandorten in Kriens und Matzingen, welche täglich ein frisches Mittagessen zubereiten.

Und in der Produktpolitik?

Über die vergangenen 25 Jahre haben wir nest Steuern kontinuierlich weiterentwickelt. Wir haben Prozesse optimiert und den Leistungsumfang verfeinert. Die heutige Komplexität erfordert ein komplettes Umdenken und völlig neue Lösungsansätze. Mit der neuen Software-Generation (nest Steuern 2020) beweisen wir den Mut für eine regelrechte Revolution. Nachhaltigkeit ist dabei wichtiger denn je und die Vorfreude auf das neue Produkt gross.

Nicht nur die Software, auch das Vorgehen braucht einen neuen Zeit-Geist. Wir entwickeln heute nach agilen Methoden und liefern den Entwicklungs-Fortschritt laufend zur Prüfung an die Kunden aus.

Und der Trend nach Zentralisierung des Steuerwesens ist nicht mehr wegzudiskutieren. Wir bieten mit der neuen Software-Generation ideale Voraussetzung, um diesem Umstand gerecht zu werden und sich mit Umsystemen optimal zu vernetzen.

Unterdessen setzen 14 Deutschschweizer-Kantone auf nest Steuern. Welche Marktrelevanz hat nest inzwischen?



Wir haben die marktführende Software für kantonale und kommunale Steuerverwaltungen. Wir investieren unsere gesamte Energie und Leidenschaft in die beste Software überhaupt, welche die Aufgaben rund um den Prozess «Steuern erheben» komplett abwickelt. Unsere Kunden fakturieren heute insgesamt 50 Milliarden Steuereinnahmen pro Jahr. Wir haben durchaus eine volkswirtschaftliche Bedeutung.

Die KMS beschäftigt heute rund 120 Mitarbeitende. Wie ist sie grob organisiert?

Innerhalb der Geschäftsleitung teilen wir uns die Verantwortlichkeiten wie folgt auf: Armin Arnegger hat als CTO die Bereiche Product Management und Development unter sich. Christophe Zuber leitet den gesamten Bereich Support & Services. Sandra Steffen ist als CFO für die Finanzen und das HR-Management zuständig. Ich leite die KMS als CEO. Die einzelnen Bereiche, geführt durch unsere Bereichsleiter, sind in verschiedenen Teams mit jeweiligem Teamleiter organisiert.

Was werden die Herausforderungen der Zukunft sein?

Der Nischenmarkt «Steuern erheben» wird immer dynamischer, komplexer und dadurch anspruchsvoller. Wir müssen der Zeit stets einen Schritt voraus sein, um die Bedürfnisse von Morgen zu erkennen und unsere Strategie darauf auszurichten und konsequent zu verfolgen. Es gilt aber auch, uns zu fokussieren und unsere Kunden von einheitlichen, standardisierten Verfahren nach dem Prinzip «best Practice» zu überzeugen.

Verrätst du das Erfolgsgeheimnis der KMS?

Die Nachhaltigkeit in unserem Denken und Handeln, die wertschätzende Kultur, eine offene Kommunikation, Innovationskraft, der Mut zu Aussergewöhnlichem und das Engagement unserer Mitarbeitenden sind die Schlüssel zu unserem Erfolg.

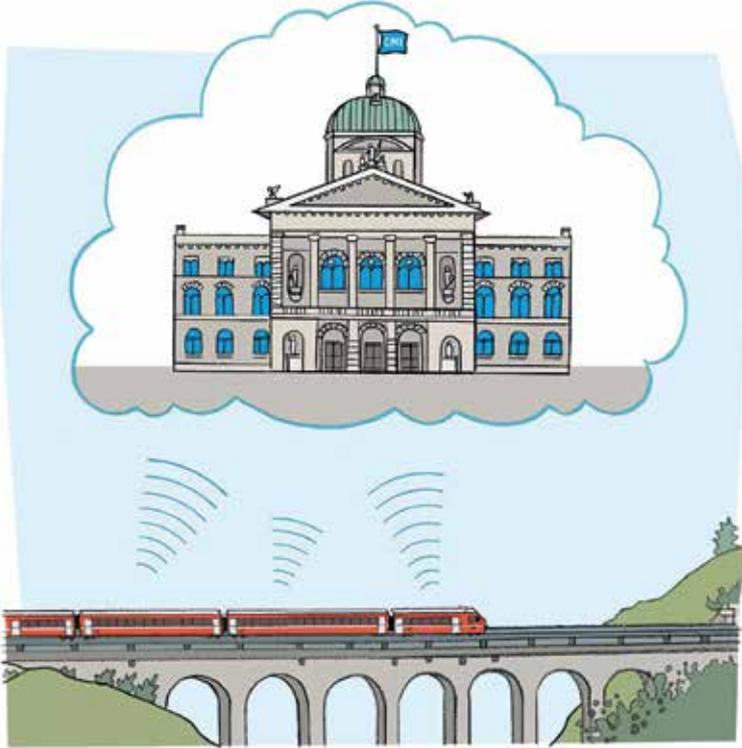
Ganz vieles mehr erfahren Sie über uns auf: www.kms-ag.ch.

Die Geschäftsleitung der KMS. Von links: Armin Arnegger, Erich Kleinhans, Christophe Zuber und Sandra Steffen



CM Informatik AG

30 Jahre Schweizer IT-Kompetenz



«Alle Mitarbeiter nutzen jederzeit und überall unsere Lösungsplattform CMI AXIOMA als führendes Werkzeug für die strukturierte Arbeit, Dokumentenablage und Archivierung». Dies ist die Vision, die uns jeden Tag antreibt und weiterbringt.

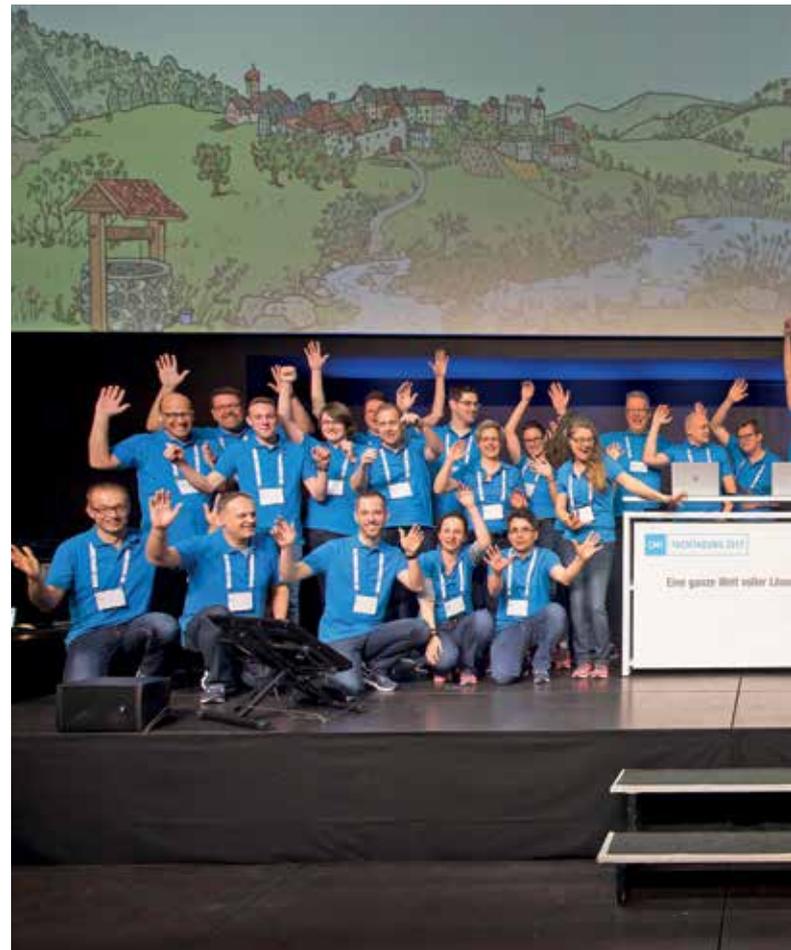
Als Schweizer Familienunternehmen in der zweiten Generation sind wir seit 30 Jahren mit den Bedürfnissen und Rahmenbedingungen der Kantone ebenso gut vertraut wie mit den Anforderungen der Städte und Gemeinden. Dass uns heute bereits 17 kantonale Verwaltungen sowie über 600 Städte und Gemeinden ihr Vertrauen schenken und unsere Lösungen tagtäglich einsetzen, freut uns sehr. Mit rund 50 Mitarbeitern sowie unseren Vertriebs- und Umsetzungspartnern garantieren wir die zuverlässige Einführung, den effizienten und kompetenten Betrieb und auch den Support für unsere hochparametrierbaren Standardlösungen CMI AXIOMA und CMI STAR. Die gesamte Entwicklung findet am Hauptsitz in Schwerzenbach ZH statt. Das sorgt für kurze und einfache Prozesse bei der Weiterentwicklung und Optimierung unserer Lösungen. Und das garantiert «Software made in Switzerland» – zu 100%!

Erfolgreiche Zusammenarbeit mit der Talus Informatik AG

Ohne kompetente und leistungsfähige Vertriebs- und Umsetzungspartner wäre CMI heute im Markt nicht so stark positioniert. Ein Schlüsselpartner im Vertrieb und in der Umsetzung ist die Talus Informatik AG – und das seit bald 15 Jahren! Mit Talus sind wir nicht nur strategisch auf einer Wellenlänge, sondern wir passen auch menschlich und kulturell zusammen. Diese Kombination macht unsere Partnerschaft einzigartig und dafür sagen wir an dieser Stelle: Herzlichen Dank. Oder in den Worten von Mike Hänzi, die Zusammenarbeit mit euch «fägt»!

CMI AXIOMA – eine Lösungsplattform, viele Fachapplikationen

Unsere eigens entwickelte Lösungsplattform CMI AXIOMA deckt die Bedürfnisse der Aktenverwaltung und Vorgangsbearbeitung (GEVER) sowie der Protokollverwaltung ab. Zudem bieten wir in der Lösungsplattform integrierte Fachlösungen für verschiedene Bereiche wie zum Beispiel die Bauverwaltung an. Diese Fachlösungen unterstützen die Fachprozesse in





den Bereichen, decken die Entscheidungsprozesse in den Gremien und Kommissionen ab und stellen die Archivierung der Dokumente sicher. Das heisst: Anstatt mit DREI Lösungen arbeitet der Fachbereich mit EINER Lösung. Früher dagegen hatte der Benutzer eine Fachlösung für seine Kernaufgabe, eine zweite Lösung für das Dokumentenmanagement und dazu noch eine Protokollverwaltungslösung für die Dokumentation der Entscheide.

CMI macht mobil

CMI arbeitet immer auch an der Zukunft. Aktuell legen wir das Portfolio im Rahmen unserer Strategie komplett auf Mobilität aus. Die neue Client Generation bringt neue Möglichkeiten für den mobilen Zugriff und die Bearbeitung der Daten in CMI AXIOMA – jederzeit und überall. Dank modernen Sicherheits- und Zugriffskonzepten verschwindet die Grenze zwischen Arbeitsplatz und «unterwegs». Auch die Benutzeroberfläche ist optimiert für mobile Geräte: Die Bedienung mit den Fingern funktioniert ebenso gut wie mit der Tastatur und Maus am Arbeitsplatz. Für die intuitive Bedienung sorgen bewährte Navigationskonzepte.



Eine Vision, vier Pfeiler

Um unsere Vision zu erreichen, stützen wir uns auf vier strategischen Pfeiler: eGovernment, Fachintegration, Lifecycle und «Mobile First, Cloud First». Hier symbolisch visualisiert mit den vier Säulen über dem Eingangsportaal des Bundeshauses in Bern:

1. eGovernment

Verbinden der Einwohner und Unternehmen mit der öffentlichen Verwaltung sowie medienbruchfreie Zusammenarbeit innerhalb der Verwaltung und verwaltungsübergreifend (Gemeinde, Städte, Kanton und Bund).

2. Fachintegration

Mit fachintegrierten Geschäftsverwaltungslösungen werden die Abteilungen neben den allgemeinen GEVER-Funktionen mit Fachapplikationen für ihre spezifischen Prozesse unterstützt. Dabei wird eine integrierte Lösung zur Verfügung gestellt.

3. Lifecycle

Durch die Kompetenz im Bereich der Langzeitarchivierung und das Wissen, dass die Archivierung bereits bei der Eröffnung des Dossiers bestimmt wird, ist der revisionssichere und nachhaltige Lifecycle für alle Lösungen gewährleistet.

4. Mobile First, Cloud First

Bei den Clients wird zuerst an Phone und Telefon gedacht und die Usability zum Desktop skaliert. So versteht die CMI Mobile First. Und mit Cloud First bezeichnen wir den sicheren und jederzeitigen Zugriff auf die Daten – egal wo die Daten des Kunden leben.

Wir sind überzeugt: Mit dieser Strategie, erstklassigen Lösungen und unseren starken Partnern können wir unseren Kunden auch künftig aus einer Hand alles für die strukturierte Arbeit, Dokumentenablage und Archivierung bieten. Wir freuen uns weiterhin auf eine super Partnerschaft und danken allen Kunden, dass sie auf uns und unsere Lösungen bauen.

Weblication – von Scholl Communications AG

Über 20 Jahre Innovationen und Kontinuität

Weblication wurde bereits 1996 zur Pflege von Internet-Seiten genutzt: Als Pflege-Tool konnte es damals einfach in bestehende Internet-Seiten integriert werden, um darin die Inhalte zu pflegen. Damit ist Weblication eines der «erfahrensten» Content-Management-Systeme (CMS) am Markt.

Weblication – Der Kundenmagnet

Von Anfang an war Weblication ein Kundenmagnet. Durch alle Markt- und Technik-Hypes ging Weblication kontinuierlich seinen Weg an der Spitze der CMS-Hersteller und ist bis heute eines der meistverkauften kommerziellen CMS am Markt.

Wegweisende Innovationen

Innovationen waren von Anfang an Treiber des Erfolgs:

- Erstes preisgünstiges CMS (ab 980 D-Mark) in einer Zeit, in der CMS-Systeme noch über 100.000 D-Mark kosteten.
- Keine Datenbank erforderlich in einer Zeit, als das noch als undenkbar galt.
- Nutzung von XML – noch 7 Jahre bevor Microsoft XML für seine Office-Produkte nutzte
- Browse&Edit als andere CMS noch komplizierte Backends präsentierten
- Weblics-Portal zum Download von Anwendungen Jahre bevor Apple den App Store erfand
- Konfigurieren statt programmieren
- Automatische Bildgrössenberechnung im Kontext (CSS-Picture-Rendering)
- CSS-Only – macht Programmieren in Templates oft überflüssig
- Updates per Mausklick statt manuell
- Abwärtskompatibilität zu alten Projekten statt nachträgliche Anpassungen

20 Jahre permanente Weiterentwicklung

Weblication hat sich in über 20 Jahren permanent weiterentwickelt, und seit Version 5 wird jedes Jahr zum 01.07. ein neues Major-Release veröffentlicht.

Über 100 Mannjahre Entwicklung mit Kontinuität und Zukunftssicherheit

Weit über 100 Mannjahre Entwicklungszeit stecken in Weblication. Kontinuität und Zukunftssicherheit ist bei Weblication neben der permanenten innovativen Weiterentwicklung Prinzip. Nicht nur in der Software selbst, sondern auch in der Mannschaft hinter Weblication.

Das Führungsteam hinter Weblication – seit 17 Jahren unverändert

Das Besondere: Die verantwortlichen Führungskräfte und ein Grossteil der Mitarbeiter hinter Weblication in Entwicklung, Support, Verwaltung, Vertrieb und Leitung arbeitet bereits seit über 17 Jahren zusammen – es ist ein eingespieltes Team, das sich blind versteht.

Heidi – Leiterin Beratung und Vertrieb

Das Gesicht nach aussen ist Vertriebsleiterin Heidi. Sie ist seit dem Jahr 2000 im Unternehmen und hat ein Vertriebspartnernetz von weit über 1.000 Vertragspartnern in Schweiz, Deutschland und Österreich fast



im Alleingang aufgebaut. Alleine in der Schweiz sind es mehr als 150 Partner - Talus ist einer der bedeutendsten. Dabei macht sie gar keinen Vertrieb, sondern unterstützt Kunden, Partner, Support und die Entwicklung, wo immer sie kann. Und wenn Sie mal gerade nicht anderen weiterhilft, dann läuft sie als

Extremsportlerin abends und wochenends oft bis zu vier Stunden am Stück um den Kaiserstuhl.

Peter – Leiter Support

Und wo Heidi ist, da ist Peter nicht weit. Seit 1996 im Unternehmen, leitet Peter den Weblication Support und beantwortet dabei noch selbst bis zu 70 Supportanfragen pro Tag. Weil ihm das aber nicht genug ist, hat er ir-



Mobile First mit Weblication®

Beim Mobile First Ansatz in Weblication® erhalten mobile Endgeräte erste Priorität beim Erstellen von Responsive Designs, und die Desktop-Darstellung wird daraus abgeleitet.

gendwann auch die Dokumentation sowie den Entwicklerbereich übernommen. Peter hält sich übrigens täglich mit dem gemeinsam mit Heidi telefonisch verbundenen Fitness-Programm mit Liegestützen und Situps fit, und jagt gerne in seiner Freizeit auf dem Fussballplatz mit den «alten Herren» oder seinen Kids umher.

Achim – Leiter Entwicklung

Das Herz der Software und Innovationsmotor ist Achim. Er schrieb seine Diplomarbeit im Jahr 2000 im Unternehmen und entwickelte dabei das an der Hochschule mit der Note 1+ bewertete XML-Content-Management-System für Weblication. Schnell war klar, dass er die Entwicklung verantworten musste, und unermüdlich treibt er mit extremer Kreativität, Hingabe, Mut zu neuen Wegen und enormer Effizienz die Weiterentwicklung von Weblication voran.

Markus – Leiter Dienstleistungen und Projekte

Wenn es ums Individuelle geht, dann ist Markus der Mann der Stunde. Auch er ist seit 1996 im Unternehmen und leitet seit 2000 den Bereich Dienstleistungen und Projekte. Er verfügt über die seltene Begabung, Arbeits- und Projektumfänge enorm realistisch einzuschätzen. Und wenn es in Projekten noch so hektisch zugeht, Markus behält den Überblick und die Ruhe.

Alexander – Gründer und Vorstand

Und dann ist da noch Alexander, der 1988 am Tag nach seinem Abitur das Unternehmen gründete und seither leitet und aufbaut.



Weblication und die Etage des Wahnsinns

Es war 1996 als Alexander zusammen mit Markus in einer «Nacht- und Nebel-Aktion» die Betten und Schränke in den Zimmern seiner Schwestern abgeschlagen und kurzerhand Büros daraus gemacht hat – die Geburt der heute legendären «Etage des Wahnsinns», wie Alexander's Vater dieses Stockwerk im Elternhaus damals nannte. Auch Peter hat noch bis zum Umzug der Firma 1998 dort gearbeitet, wo zuletzt 15 Mitarbeiter auf 80m² fast gestapelt werden mussten. In der Etage des Wahnsinns entstand 1996 die erste Version von Weblication.

Das Big Picture der Talus Informatik AG

Dienstleistungen



Beratung



Projektmanagement



Konzeption



Realisation



Support



Entwicklung



Services

Lösungen



ERP Finanzlösung



Einwohnerdienste und Steuern



Bauadministration



Werkelösung



Geschäfts- und Dokumentenverwaltung



Weblösungen



Vorlagenmanagement



Bildungs- und Wissensmanagement



Schuladministration



Betriebsvariante



IT-Outsourcing
(Rechenzentrum RIO)



IT-Infrastruktur
(Server vor Ort)

Zielgruppen



Energieversorger



Gemeinden



Kirchengemeinden



KMU



Schulen

Impressionen der Suisse Public 2017



Kommende Veranstaltungen

Dienstag, 26. September 2017

Digitale Prozesse & Archivierung in der Praxis
Talus Informatik AG, Stückirain 10, 3266 Wiler bei Seedorf

Dienstag, 24. Oktober 2017

Erfolgreich im Web – Lösungen & Trends
Talus Informatik AG, Stückirain 10, 3266 Wiler bei Seedorf

Freitag, 1. Dezember 2017

Talus-Weihnachtsfest
Talus Informatik AG, Stückirain 10, 3266 Wiler bei Seedorf