

Presseinformation

CompetenceDay 2007: Mehr als 40 Kunden und Interessenten folgten der Einladung zum CompetenceDay am 24. Oktober 2007 im Airport Club in Frankfurt a. M.

Hannover, 06.11.2007. Zum vierten Mal trafen sich Entscheider aus Industrie, Handel und Dienstleistung zum „CompetenceDay 2007“ - dem führenden Fachkongress für IT in der Gemeinschaftsverpflegung - im Airport Club in Frankfurt am Main. Die vier Partnerunternehmen der CompetenceGroup – contidata Datensysteme GmbH, Herrlich & Ramuschkat GmbH, Integral oHG und Sanalogic GmbH – boten den Teilnehmern mit dem eintägigen Kongress am 24.10.2007 einen interessanten Mix aus Fachvorträgen und Praxisbeispielen für die Prozessoptimierung in der Gemeinschaftsverpflegung. Beim Erfahrungsaustausch wurde deutlich, welchen enormen Stellenwert das Projektmanagement von komplexen IT-Projekten in der GV aus einer Hand für Kunden hat - wie es die CompetenceGroup anbietet. „Entscheidend dabei ist, dass sich die neuen Lösungen in die vorhandenen - meist auch veralteten - Systemstrukturen reibungslos integrieren lassen“, betont ein Teilnehmer. Dabei sollte die Schulung kurz und prägnant und für unerfahrene Anwender selbsterklärend sein. Beratung im Vorfeld und After-Sales-Service nach der Einführung sind bei komplexen Anwendungen weiterhin unerlässlich. Dabei ist ein Trend deutlich zu erkennen: Das Wachstum von Unternehmen und die damit einhergehenden neuen Anforderungen an kosteneffizienten IT-Systemen in der Gemeinschaftsverpflegung erfordert eine Beteiligung und die intensive Kommunikation aller Lösungsanbieter. Darauf liegt der Fokus der CompetenceGroup, die sämtliche Prozessfelder in der GV abdeckt, Lösungen gemeinsam weiter entwickelt und internationale Branchentrends aufgreift, erforscht und auf ihre Anwendungstauglichkeit überprüft.

Themenschwerpunkte des Competence Day 2007 waren:

- Der Hotelliergedanke im Krankenhaus – Chancen für mehr Wachstum
- Effekte von bargeldlosen Kassen- und Zahlungssystemen

- Henkel – Vorreiter in der Businessgastronomie
- Schritte zur richtigen Raumreservierungs- und Konferenzplanung
- Die wichtigsten Trends in der Warenwirtschaft

Der Hotelleriegedanke im Krankenhaus – Chancen für mehr Wachstum

Dr. Marc Langer, Gesellschafter und Projektleiter der Sanalogic GmbH, referierte über die Vorteile von Hoteldienstleistungen in der Krankenhausverpflegung. Das Thema ist nicht neu, aber aktueller denn je. Die Idee, im Krankenhaus Hoteldienstleistungen zu erbringen, kann ohne großen Aufwand mit Hilfe von praxiserprobten IT-Lösungen umgesetzt werden. „Der Hotelleriegedanke im Verpflegungsmanagement setzt sich auch in Deutschland zunehmend durch“ sagt Langer. Vorreiter ist hierbei jedoch die Schweiz. Als Beispiel nennt Langer die Uniklinik Balgrist in Zürich. Dort wurde bereits 1998 der so genannte „Roomservice“ eingeführt. Der Roomservice umfasst Menüberatung, Pflegeunterstützung und sonstige Hoteldienstleistungen. Erfüllt werden diese Aufgaben von Hostessen, die die Schnittstellen zwischen Patient, Pflege und Küche bilden. „Die positiven Effekte für das Krankenhaus: „Mehr Umsatz durch das Angebot von Wahlleistungen sowie eine Qualitätssteigerung bei der Patientenversorgung, bei gleichzeitiger Reduktion der Personalkosten“, berichtete Frau Anna Arpagaus, damalige Leiterin der Hotellerieabteilung in der Uniklinik Balgrist.

Der Patient im Mittelpunkt

Um den Aufwand in der Menüerfassung so gering wie möglich zu halten, hat Sanalogic das mobile Menübestellsystem „SaMo“ entwickelt, mit dem die Hostessen oder der Pflegedienst die Vorbestellungen der Patienten in ein elektronisches Erfassungssystem (Pocket-PC) innerhalb weniger Sekunden erfassen können. Der Vorteil: **SaMo ‚denkt mit‘** und unterstützt die Erfassungstätigkeit durch automatische Menüvorschläge, die aufgrund der gespeicherten Speisepläne sowie der patientenindividuellen diätetischen Einstellungen (Abneigungen, Allergien, etc.) generiert werden. Menübestandteile lassen sich mit einem Click tauschen, ergänzen oder verändern. Mit SaMo kann der Kostwahlkomfort für Patienten erhöht werden und gleichzeitig die Leistungsfähigkeit der Küche optimal transportiert werden“, betont Langer. Weiteres Potenzial sieht der Experte in einem vielfältigen Getränke- und Speiseangebot für Besucher und Gäste der Patienten. „Dies alles kann ein Roomservice bei gleichzeitiger Entlastung des Pflegedienstes leisten. Schließlich wird es wichtiger, Patienten als Gäste zu begreifen und ihnen den Aufenthalt im Krankenhaus so angenehm wie möglich zu machen“, konstatiert Langer. Das erweiterte Kostwahlangebot erhöht nicht zwangsläufig den Aufwand in der Küche. Für eine reibungslose Speisenportionierung am Verteilband sorgt die **„Symbolcard“**. Die Symbolcard basiert auf einer intuitiv erfassbaren Farb-/Zahlkombination. Die Schulung erfolgt innerhalb weniger Minuten.

Zur Sanalogic GmbH:

Das Unternehmen entwickelt und produziert Systeme für die Gemeinschaftsverpflegungs-Logistik. Zum Produktprogramm gehören IT-Lösungen für die (mobile) Menüfassung, Produktionsplanung, Speisenverteilung, Warenbedarfsermittlung, Controlling, Statistik sowie Managementinformationssysteme. Hauptsitz des Unternehmens ist in Völs bei Innsbruck, die deutsche Niederlassung befindet sich in Ober-Olm bei Mainz. Die Sanalogic-Lösung wird bereits in mehr als 60 Einrichtungen in Deutschland, Österreich, Schweiz und Italien erfolgreich eingesetzt.

www.sanalogic.com

Effekte von Bargeldlosen Kassen- und Zahlungssystemen

Burghard Genter, Mitglied der Geschäftsführung bei der contidata Datensysteme GmbH, präsentierte neue Systeme, Kassen und Komponenten für den Bargeldlosen Zahlungs- und Abrechnungsverkehr in der Betriebsgastronomie. Das Unternehmen ist seit über 20 Jahren auf die Entwicklung und Produktion von Bargeldlosen Zahlungs- und Kassensystemen spezialisiert und unterhält Vertriebs- und Technikstützpunkte im gesamten Bundesgebiet. After-Sales-Service und Technikunterstützung komplettieren das Angebot. Mit der im eigenen Hause entwickelten, produzierten und supporteten MAXX-Produktlinie deckt contidata nahezu alle Anforderungen an Zahlungssysteme in der Gemeinschaftsverpflegung ab, die bei hohem Besucheraufkommen eingesetzt werden. Unternehmen wie Dr. Oetker, Barmenia Versicherungen, Brose, Hugo Boss und Beiersdorf zählt das Dortmunder Unternehmen zu seinen Kunden.

Genter präsentierte in dem Vortrag anschaulich die Vorteile von modularen Stand- und Wandgeräten, Infoterminals, Kompaktkassen mit Touchscreen und das notwendige Zubehör wie Drucker und Kartenspender - passende individuelle Software inklusive. Der Experte hob die Vorteile des modularen Aufbaus der Zahlungssysteme hervor, das entsprechend den Kundenanforderungen erweitert werden kann. „MAXXCash“ wird von den contidata-Kunden als Touchscreen-Variante oder als Tastatur-Kasse angeboten – im Bedarfsfall auch als leicht zu bedienendes SB-System. Diese können mit Zusatzkomponenten wie Scanner oder Salatwaage ergänzt werden. Herzstück des gesamten Systems ist das Back-Office-System MAXXplan - der so genannte Managerarbeitsplatz – von dem aus alle angeschlossenen Komponenten gesteuert werden und in dem sämtliche Daten wie Artikelnummern und Preise eingepflegt, Abrechnungen und Auswertungen für das Controlling vorbereitet werden können.

Zur contidata Datensystem GmbH

Das Unternehmen mit Hauptsitz in Dortmund und Niederlassungen im gesamten Bundesgebiet wurde 1985 von den Brüdern Werner und Burghard Genter gegründet. Der IT-Dienstleister gehört zu den Pionieren im Bereich der Bargeldlosen Zahlungssysteme und Datenerkennung durch Chipkarten. Contidata erstellt für die Betreiber von Kasino, Kantine, Cafeteria oder Mensa die komplette logistische Organisationsstruktur im Zahlungs- und Abrechnungsverkehr.

www.contidata.de

Henkel – Vorreiter in der Businessgastronomie

Hubert Radmüller, Leiter der Businessgastronomie bei der Henkel KgaA in Düsseldorf, erläuterte, was die entscheidenden Erfolgsfaktoren in der Businessgastronomie sind. „Unternehmerischer Geist ist vor allem in wettbewerbbesintensiven Branchen gefordert“, betont Radmüller. Die Businessgastronomie ist für sämtliche Geschäftscaterings und Events der Henkel-Geschäftsleitung verantwortlich - seit fünf Jahren bietet das Unternehmen die Leistungen auch externen Unternehmen an. „Ziel war es, eine bessere Auslastung der Küche und Mitarbeiter zu erreichen“, so Radmüller. Allerdings durfte Radmüller für die externe Gästebewirtung keine neuen Mitarbeiter fest einstellen – eine Herausforderung für die Henkel-Wirtschaftsbetriebe. 35 Mitarbeiter und 25 Auszubildende arbeiten in der Businessgastronomie. Bei Großveranstaltungen wird zusätzlich Fremdpersonal eingesetzt. Kunden der Henkel-Businessgastronomie sind die Geschäftsleitung, der Aufsichtsrat, die Gesellschafter und die Familie Henkel selbst, die aus 130 Mitgliedern besteht.

Hohe Nachfrage nach Quick Lunch

So verschieden die Kundenstruktur, desto unterschiedlicher sind auch die Aufgaben. Zum Leistungsangebot gehört die klassische Gästebewirtung der gehobenen Gastronomie, Kaffee- und Konferenzservice, Abendveranstaltungen, der Einkauf und die Organisation des Lebensmittelmagazins, ein Präsenzservice sowie das Weindepot. „Wir organisieren die Veranstaltung von A bis Z durch – von der Einrichtung über die Präsentationstechnik, die Zusammenstellung der Speisen und Getränke, den Service bis hin zu Showeinlagen“, betont Radmüller. Eine hohe Nachfrage erfährt der „Quick Lunch“ – dieser Service zeigt, wie perfekt das Team der Businessgastronomie arbeitet. „Der Kunde ruft an und wir versprechen, innerhalb von 30 Minuten die Speisen zu liefern“, so Radmüller. Die Bestellungen erfolgen online, dann wird produziert. „30 Minuten ist eine wirkliche Herausforderung, wenn etwa 100 Minibrötchen bestellt werden, die in der Regel von zwei Kräften verarbeitet werden. Dann helfen alle mit“, erläutert der Leiter der Businessgastronomie. Seit sechs Jahren bietet das Unternehmen den Quick Lunch an. Mit Erfolg: 150 bis 180 Bestellungen wickelt das Radmüller-Team täglich ab.

Ohne IT geht es nicht

Auf die IT-Unterstützung für die Erstellung von Angeboten und Kostenvoranschlägen sowie Abrechnungen legt der Manager großen Wert. „Dank der Veranstaltungssoftware Event-IS haben wir alles wunderbar aufgebaut“, resümiert Radmüller.

Nächste Herausforderung für den Leiter der Businessgastronomie ist das neue Casino auf dem Gelände der Konzernzentrale in Düsseldorf-Holthausen, das im Frühjahr 2008 eröffnet werden soll und in dem nahezu rund um die Uhr Veranstaltungen durchgeführt werden können. Ein weiterer Vorteil ist die Raumgröße. „Wir hatten bisher keinen Raum für 300 Personen. Ein Drittel des Raumes können wir nun für Großveranstaltungen abtrennen.“ 15 Anfragen hat Radmüller bereits.

Die ständige Verbesserung des Angebots und Services sieht Radmüller als seine ureigenste Aufgabe. Im Geschäftsjahr 2006 erwirtschaftete die Businessgastronomie einen Umsatz von fünf Millionen Euro. In drei Jahren will Radmüller die Marke von sieben Millionen Euro Jahresumsatz erreichen. Die Teilnehmer des CompetenceDay 2007 sind überzeugt, dass Hubert Radmüller dieses Ziel mit Bravour erreichen wird. 2010 plant die CompetenceGroup den Experten dann erneut einzuladen.

Zur Henkel KGaA:

Die Henkel KGaA ist in drei Unternehmensbereiche aufgeteilt: Wasch- und Reinigungsmittel, Kleb- und Dichtstoffe für Industrie, Konsumenten und Handwerker sowie Kosmetik und Körperpflege. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Düsseldorf und beschäftigt mehr als 52.000 Mitarbeiter in 125 Ländern. 80 Prozent der Mitarbeiter sind außerhalb Deutschlands tätig. Damit ist Henkel eines der am stärksten international ausgerichteten Unternehmen in Deutschland. Im Geschäftsjahr 2006 erwirtschaftete der Konzern einen Umsatz von über 12,7 Milliarden Euro.

www.henkel.de

Schritte zur richtigen Raumreservierungs- und Konferenzplanung

Enrico Bertoncetto, Gesellschafter der Integral Management Systeme oHG mit Sitz in Erkrath präsentierte anschaulich das Raumreservierungs- und Konferenzplanungssystem „Event-IS“.

Die Software unterstützt Unternehmen in allen Bereichen der Veranstaltungsorganisation von der Raumbuchung bis zur Abrechnung. Die verantwortlichen Abteilungen wie Gastronomie, Technik, Empfang sowie auch externe Dienstleister erhalten über das Internet oder Intranet auf einen Klick die Detailanforderungen für die Veranstaltung übermittelt. Namhafte Unternehmen wie Henkel, Deutsche Bahn Akademie, Edeka, PriceWaterhouseCoopers, HSH Nordbank, Bertelsmann zählt Integral zu ihren Kunden. Die Anwendungsoptionen sind individuell wählbar, ebenso das Layout, das sich nach dem Erscheinungsbild des Unternehmens richtet.

Integral bietet daher im Vorfeld eine umfassende Beratung an, damit das System sämtliche Anwendungsfälle abdeckt.

2000 Mitarbeiter lassen sich organisieren

Welche Vorteile die digitale Raumreservierung im Vergleich zur telefonischen Abwicklung hat, erläuterte Bertoncello an einem Kundenbeispiel – der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PriceWaterhouseCoopers (PWC). Dort war die Aufgabenstellung, die Aushändigung von 2000 Mitarbeiterausweisen logistisch ohne hohen Zeitaufwand innerhalb weniger Stunden zu organisieren. Mit Hilfe der automatisierten Terminvergabe über das Intranet erfolgte die Anmeldung zum Fototermin und die Aushändigung der fertigen Ausweise Schritt für Schritt, zügig und ohne Staus. Bertoncello betonte, dass durch Event-IS die Unternehmen ein Tool in die Hand bekommen, mit dem sie ihre Veranstaltungen jeder Art perfekt selbst organisieren können.

Zur Integral Management Systeme oHG:

Integral Management Systeme oHG wurde 1999 von Enrico Bertoncello und Horst Grabenhofer gegründet. Kernprodukt des Unternehmens ist die Veranstaltungssoftware Event-IS mit Raumreservierung, Bewirtungs-/ Büroservice, Displayserver, FrontDesk Besucherverwaltung. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Softwareentwicklung nach kundenspezifischen Anforderungen z.B. für Systemschnittstellen (Exchange-Server, SAP/DATEV/Navision), Fuhrparkverwaltung, Adressmanagement, DataWarehouse.

www.integral-net.de; www.eventis.info

Die wichtigsten Trends in der Warenwirtschaft

Andreas Essing, Sales Manager bei der Herrlich & Ramuschkat GmbH, informierte die Teilnehmer über die Trends in der Warenwirtschaft und neue Produkte, die den Praxisalltag in einer Großküche enorm vereinfachen. „Wir beobachten den Markt sehr genau, der sich ständig verändert. Auf diese Marktanforderungen hin haben wir unsere MBS5-Produktlinie um neue Produkte und Services ergänzt“, beginnt Essing seinen Vortrag.

MBS5 wickelt alles elektronisch ab

MBS5 ist ein elektronisches Warenwirtschaftssystem, mit dem Caterer, Großküchen und Betriebsrestaurants ihre Gemeinschaftsverpflegung ohne hohen Zeitwand organisieren können. Das System umfasst alle Bereiche in der Gemeinschaftsverpflegung: von der Erstellung von Speisenplänen, Angeboten, Lieferscheinen über Preiskalkulation, Personal- und Routenplanung bis hin zur Rechnungserstellung an Kostenstellen oder externe Kunden. Als Trend macht Essing Hostinglösungen aus. „Der Kunde möchte einen Dienstleister, der sich um alles kümmert.“

So bietet der niedersächsische IT-Dienstleister seit Sommer 2007 alternativ zum Kauf von MBS5-Lizenzen den Service „Managed Hosting“ an. Das unternehmenseigene Warenwirtschaftssystem MBS5 inklusive Datenbank

läuft dabei im Rechenzentrum der Herrlich & Ramuschkat GmbH. Der Vorteil: die Datensicherung und Datensicherheit übernimmt der IT-Dienstleister, wie auch die Aktualisierung mit den verfügbaren Updates sowie die Überwachung und Anbindung an das Internet und die Server. Die Anwender haben weiterhin Zugriff auf das Warenwirtschaftssystem. Voraussetzung ist lediglich ein Internetanschluss über ISDN oder DSL. Die monatlichen Kosten für MBS5 Managed Hosting enthalten neben der Lizenzmiete auch die Kosten für das Hosting und den Service (Updates und Hotlinezugang). Die Höhe der Hostinggebühr richtet sich nach der Anzahl der Anwender.

MBS5Online von Köchen getestet

„Wir testen unsere Produkte laufend auf ihre Anwendungstauglichkeit“, so Essing. „Zum Beispiel haben wir vor dem Launch von MBS5Online die Köche unserer Kunden gebeten, das Produkt in der Anwendung zu testen – ohne dass wir ihnen das System vorher erklärt haben. Mögliche Anwendungshürden konnten so bereits im Vorfeld beseitigt werden“, erklärt Essing. „Dieses Vorgehen präsentieren wir auch potenziellen Kunden. Doch wir stellen immer wieder fest, dass Unternehmen die Umstellung von Excel-Tabellen auf eine webbasierte Warenwirtschaft scheuen - mit der Begründung: Ich bin froh, dass mein Koch Excel beherrscht“, so Essing. Eine Systemumstellung möchten viele Unternehmen ihren Mitarbeitern in der GV erst einmal nicht zumuten. Doch die Warenwirtschaft wird komplexer. Der Verbraucher wünscht immer mehr Informationen über das was er isst, die Rückverfolgbarkeit von Lebensmitteln, sogar Rezeptur-Bilder. Eine Dokumentation über Nährwerte und Allergene wird von der Deutschen Gesellschaft für Ernährung (DGE) ebenfalls empfohlen. Es gibt noch kein Gesetz, das solche detaillierten Angaben vorschreibt. Der Bund für Lebensmittelrecht und Lebensmittelkunde setzt bei den Gastronomen und Caterern aber auf freiwillige Selbstverpflichtung. Konsequenz: Das Unternehmen muss Lösungen finden, um dem Kunden diese Informationen bereit zu stellen. Weitere Aufgaben, die MBS5 unterstützt, sind Vorkalkulation, Bedarfsermittlung, elektronischer Bestellversand, der Ausdruck von Lieferscheinen. „MBS5 hilft den Unternehmen, die oben geschilderten Anforderungen zu erfüllen“, resümiert Essing.

Mehr Transparenz zum Schutz der Verbraucher

„Natürlich ist die erste Eingabe der Daten eine Fleißarbeit und bedeutet Aufwand“, schränkt Essing ein. Aber vor dem Hintergrund der gestiegenen Anforderungen an Qualitätssicherheit in der Ernährung zum Schutz des Verbrauchers wird diese Transparenz gefordert. Die Qualität der Daten ist ein weiteres wichtiges Kriterium in der GV, auf die der Experte aufmerksam macht. Denn 80 Prozent der Daten kommen über eine Schnittstelle ins System. In MBS5 kann der Koch zum Beispiel Arbeitsanweisungen Schritt für Schritt mit Bildern für seine Mitarbeiter hinterlegen. Fehler in der Zubereitung der Menüs lassen sich damit erfolgreich reduzieren.

Systeme für jedes Unternehmen

Essing erläuterte anschließend die Unterschiede zwischen MBS5 und MBS5online. BS5 online ist die kleine Schwester von MBS5. Mit MBS5online können die Teilnehmer Menüplanung mit Vorkalkulation und Nährwertberechnung, Inhaltsstoffermittlung, Rezepturverwaltung, Einkauf und Inventur durchführen – ähnlich wie in einem Warenwirtschaftssystem. Das Besondere an MBS5online ist, dass es kein auf CD geliefertes Programm ist, sondern eine Dienstleistung, die für eine monatliche Gebühr im Internet angeboten wird und von jedem PC mit Internetzugang aus genutzt werden kann. Das System ist genauso schnell wie MBS5, hat aber weniger Funktionen und Module. MBS5online richtet sich an kleine bis mittlere Betriebsverpflegungseinrichtungen und Altenheime. Das System enthält mittlerweile 2000 Rezepturen und 8000 Artikel. Wer wünscht, kann an einer Schulung teilnehmen, die Herrlich & Ramuschkat einmal pro Monat anbietet. Die Anwendungsfreundlichkeit des Systems wurde erst kürzlich im Rahmen des „Adobe Best CustomerSite Award 2007“ mit dem zweiten Platz ausgezeichnet. „Damit rangiert die Webanwendung in punkto Usability vor den Webauftritten von ZDF und ADIDAS, die auf Platz drei und fünf rangieren“, berichtet Essing stolz.

Schulverpflegung wird wichtiger

Zum Ende seines Vortrages erläuterte Essing die Funktionen des Menübestellsystems „Weborders“ für Firmen, die über das Internet Menüs für ihre Mitarbeiter bestellen wollen und „MBS5QuickOrder-Terminals“, die in der Schulverpflegung eingesetzt werden. Das System entlastet die Bestellerfassung im Callcenter. Die Teenager geben ihre Bestellung vor Ort in der Schule über Bestellterminals ein, die Daten werden online oder offline (auf USB-Speichersticks) ins MBS5 übernommen. MBS5QuickOrder-Terminals sind als handelsübliche PC-Kassenkomponenten aufgebaut und mit verschiedenen Gehäusen erhältlich.

Essing gab zum Abschluss noch einen Ausblick auf die Branchentrends:

„Schulverpflegung ist ein wachsender Markt“, prognostiziert Essing. „Heute ist der Anspruch der Eltern, dass in der Schule gut gekocht wird. Der Nachteil für Caterer ist, dass jeder auf das Speisenangebot Einfluss nehmen will: die Stadt, der Kreis, die Schule, die Schüler.“

Den Anbau von biologischen Produkten sieht Essing als nachhaltigen Trend. „Die Forderung nach mehr Informationen und der Rückverfolgbarkeit von Lebensmitteln wird ebenfalls weiter zunehmen. Von dieser Entwicklung ist jede Küche betroffen.“ Die Konsequenz: „Es wird wieder mehr selbst produziert und zur Qualitätssicherung eigene Rezepturen in MBS5 eingestellt“. Radmüller pflichtet Essing bei: „Wir können vieles über Fremdfirmen einkaufen, aber Kochen tun wir selbst – das geben wir nicht ab.“

Über die Herrlich & Ramuschkat GmbH

1990 als Beratungsunternehmen in Hannover gegründet, ist die Herrlich & Ramuschkat GmbH heute ein internationaler Softwarehersteller und

Dienstleister. Das von den Gründern und Inhabern geführte Unternehmen bedient mit dem Warenwirtschaftssystem „MBS5“ Caterer und Betriebsrestaurants. Ein weiterer Geschäftsbereich ist Rich Internet Services mit den Schwerpunkten Beratung, Anwendungsentwicklung und Training für die Adobe-Server-Technologien „Flex“, „Breeze“ und „LiveCycle“.
www.herrlich-ramuschkat.de

Ausblick 2008

Die Teilnehmer der Veranstaltung zogen ein positives Fazit. Besonders die Ausrichtung der Inhalte mit Fallstudien und Best-Practice-Beispielen statt Produktpräsentationen fand breite Zustimmung. Die nächste Gelegenheit, sich einen Überblick über aktuelle Konzepte und neue Produkte der CompetenceGroup zu verschaffen, bietet sich auf der Messe „Internorga“ vom 07. März bis 12. März 2008 in Hamburg an.

CompetenceGroup

Projekterfolg aus einer Hand bietet die auf IT in der Gemeinschaftsgastronomie spezialisierte Allianz aus Herrlich & Ramuschkat GmbH, Contidata GmbH, Integral Management Systeme OHG und Sanalogic GmbH an. Als CompetenceGroup bietet sie Krankenhäusern, Business- und Care-Caterern sowie Betriebsrestaurants erprobte und bewährte Software- und Systemkomponenten für den integrierten Einsatz in den Bereichen Warenwirtschaft, Kassen- und Zahlungssysteme, Konferenzmanagement, Menüwunscherfassung und Verpflegungslogistik. Den Kunden der CompetenceGroup kommt die Verbindung von moderner IT und Projekterfahrung zu Gute: sie erhalten Beratung, Entwicklung und Integration von innovativen Systemlösungen aus einer Hand mit nur einem Ansprechpartner.

Kontakt:

CompetenceGroup
Vahrenwalder Str. 156
30165 Hannover
Tel. 0511-590 95-0
Fax 0511-590 95-590
E-Mail : sales@competencegroup.de
www.competencegroup.de

Pressekontakt:

Sandra Fösken Medienbüro
Krefelder Str. 226
47447 Moers
Tel. 02845 – 94 55 31
Fax 02845 – 94 55 32

Email : sf@sandrafoesken.de
www.sandrafoesken.de