

**syslog**Systemische IT-Lösungen  
für den Mittelstand

+

**MEGA**  
Software

Die direkte Lösung



# Gemeinsam sind wir doppelt stark

Um den Nutzen für Interessenten und Kunden aus der Fertigungsbranche zu steigern, ist Mega Software mit der Ingersheimer Syslog GmbH eine Partnerschaft eingegangen. Integrationslösungen machen die Partnerschaft einzigartig.

Während Mega seine Stärken vor allem mit Software-Lösungen im Finanz- und Rechnungswesen sowie im Personalwesen ausspielt, bietet Syslog ihre PPS/ERP-Software vorwiegend im Anlagenbau, Maschinen- und Apparatebau, für Varianten- und Kleinserienfertiger an. Damit ergänzen sich beide Partner geradezu ideal als Anbieter einer Gesamtlösung für mittelständische Fertigungsbetriebe, kann so doch der Wertschöpfungsprozess vom Kundenauftrag über Materialbeschaffung, Produktionsplanung und -steuerung bis hin zur Finanzbuchhaltung und Kostenrechnung aus einer Hand abgebildet werden.

## Mit einem Klick die Bonität prüfen

Dabei bringt die Integration der technischen und kaufmännischen Bereiche innerhalb der firmeninternen IT für den Anwender handfesten Nutzen: Erhält beispielswei-

se der Vertriebschef eines Apparatebauers die Anfrage eines Kunden, für ihn eine neue Kleinserie zu fertigen, so kann er direkt aus der Angebots- oder auch Auftragsbearbeitung von Syslog-PPS/ERP per Klick auf die Offenen Posten-Informationen von MegaPlus®/F Finanzbuchhaltung zugreifen und damit die Bonität des Kunden prüfen. Eine Online-Schnittstelle ermöglicht solche Auskünfte so elegant, dass ein Anwender kaum bemerkt, ob er sich gerade im Syslog-PPS/ERP oder in der MegaPlus®/F Finanzbuchhaltung befindet. Diese Anbindung erleichtert das tägliche Arbeiten, da der Vertrieb zeitnah auf die Kundenanfrage reagieren kann; entlastet wird vor allem auch die Finanzbuchhaltung, die die Daten nicht erst aufbereiten und weiterleiten muss. Die moderne grafische Benutzeroberfläche der Lösung tut ihr Übriges, die Arbeit zu erleichtern.

### Partnerschaft auf Augenhöhe

Die Zusammenarbeit von Syslog und Mega Software beruht auf einer ähnlichen Unternehmensphilosophie: Beide verstehen sich nicht als reine Softwarelieferanten, sondern als Lösungspartner für den deutschen Mittelstand. Und das jederzeit auf Augenhöhe: „Die internen Abwicklungsprozesse sind bei kleineren und mittelständischen Unternehmen so vielseitig wie bei einem Großunternehmen. Die Abläufe müssen hier jedoch schlanker und eleganter funktionieren. Hier haben wir nun Lösungen für alle Prozesse“, erläutert Klaus Zimmann, Geschäftsführer der Syslog GmbH.

Ähnlich positiv sieht Mega-Vertriebschef Kenan Coşar den gemeinsamen Auftritt als Anbieter von Gesamtlösungen: „Die Datenübertragung zwischen Syslog-PPS/ERP und MegaPlus® wie auch die Integration der Offenen Posten-Informationen bringt den Anwendern einen erheblichen Nutzen. Als einer der wenigen Anbieter, die Rechnungs- und Personalwesen-Lösungen aus einer Hand anbieten können, runden wir das ERP-Gesamtpaket optimal ab.“

### Bündelung der Vertriebskraft

Chancen rechnen sich beide Partner als Gesamtlösungsanbieter vor allem bei mittel-

ständischen Unternehmen aus, die mit dem vorhandenen IT-Personal Softwarelösungen mit sehr gutem Preis-Leistungsverhältnis anstreben und eine intensive Betreuung auf Augenhöhe erwarten. Hier wollen Anwender oft alles von einem Anbieter – von der Hardware über die Serverlandschaft und PPS/ERP bis hin zur Lohnbuchhaltung. „Man muss immer nah an allen Prozessen dran sein“, betont Klaus Zimmann. „Wir als Syslog GmbH wollen und werden nie Buchhaltungssoftware programmieren, sondern beim Präsentieren unserer Software eine Gesamtlösung anbieten – zukünftig heißt die ERP-Gesamtlösung Syslog-PPS/ERP und MegaPlus®. Unser erster gemeinsamer Kunde Helios Ventilatoren und die aktuellen gemeinsamen Akquisen bestätigen uns in dieser Entscheidung.“ Insbesondere durch die bisher gelebten Synergien und in der gestärkten Vertriebskraft sehen beide Unternehmen einen Erfolgsgaranten. „Durch gezielte gemeinsame Vertriebs- und Marketing-Aktivitäten, wie Messe- und Web-Auftritte, planen wir die gemeinsame Marktdurchdringung zu beschleunigen und durch viele gemeinsame Kunden eine sehr erfolgreiche Partnerschaft zu begründen“, betont Kenan Coşar.

Direkt aus der Angebotsbearbeitung erhält der Anwender den Zugriff auf die Offenen Posten-Informationen des Kunden.

