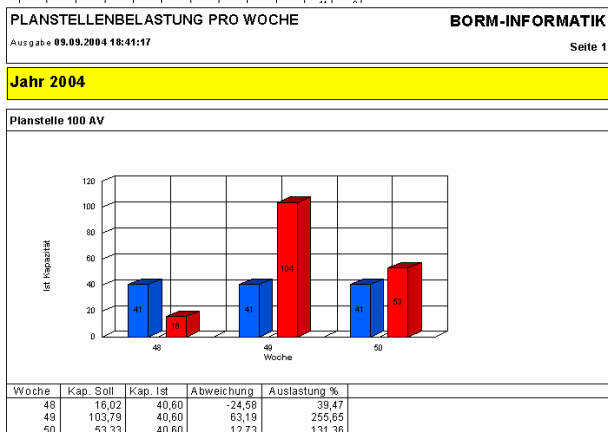


Wissen, was auf Sie zukommt

Schnell sein, Kapazitätsengpässe überbrücken, Lieferfristen einhalten – das ist „Stress hoch drei“.

Sie können damit die Belastung bzw. Ihren Kapazitätsbedarf wahlweise mit Hilfe eines Verteilschlüssels nach der Auftragsstruktur oder durch Übernahme aus den Arbeitsplänen ermitteln.

PLANSTELLENBELASTUNG PRO WOCHE BORM-INFORMATIK. Ausgabe 09.09.2004 18:42:23 Seite 1. Includes a Gantt chart for Week 48 and Week 49.



Basel II

Kleine Handwerksbetriebe sollen „Corporate Governance“ betreiben, heisst es. Doch ehe Sie sich schauernd abwenden, lesen Sie noch ein wenig weiter: Man soll Unternehmensprozesse und die Organisation laufend kontrollieren.

h Belegtyp EvoPlus Seite: 1/4. Table with columns for various metrics and values.



Oktober 2004

Kundeninformation der Borm Gruppe



Josef Föhn Geschäftsführer Borm Gruppe

Editorial

Liebe Leserin Lieber Leser

Drei auf einen Streich: „holz 04“, Halle 1, Stand S21

Sie kommen an die „holz 04“ in Basel? Fein! Besuchen Sie uns am Stand S21 in der Halle 1. Die BORM Gruppe präsentiert ihre Softwarelösungen für Schreinerei und Möbelbau: ERP, PPS, CAD und viele Werkzeuge, die Ihnen die Arbeit leichter machen.

Line mit nützlichen Funktionen warten auf Sie. Die neue Unternehmensstruktur sichert auch den Fortbestand der Software-Produkte. Auch die Ansprechpartner bleiben die gleichen. Am besten vereinbaren Sie einen Termin an der „holz 04“ und überzeugen sich selbst.

Für mich gilt „Ein Mann, ein Wort“; und Verträge würde ich am liebsten per Handschlag abschliessen. Bin ich deshalb altmodisch?

Es sieht so aus, denn Anstand, Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit scheinen nicht en vogue zu sein – nicht in der Presse, nicht in der Politik, nicht in der Wirtschaft. Alle Informationen stehen (fast) allen Menschen zur Verfügung – aber welche Informationen sind richtig?

Messen / Daten



Besuchen Sie uns an der „holz 04“ in Basel Datum 12. - 16. Oktober 2004 Stand Halle 1, S21



Besuchen Sie uns an der „swissbau 05“ in Basel Datum 25. - 29. Januar 2005 Stand Halle 4.1, A23

Sieger Wettbewerb



Die Schreinerei Meier AG aus Zell ist der stolze Sieger vom Point Line Wettbewerb welchen wir am Kundentag vom 30. April 2004 durchgeführt haben.

Die Köpfe zur Stimme...



„Schnell am Telefon sein, gut zuhören und dann die richtigen Dinge für unsere Kunden veranlassen – auch mal vor 7.30 oder nach 17.30 Uhr. Und danach geht's ins Training, denn ich bin auch beim Volleyball gern die Schnellste.“

Priska Dysli, Support, Beratung, Administration seit sechs Jahren im Team



„Bei BORM wie auch privat setze ich zu Höhenflügen an. Das gefällt mir bei der Arbeit mit und für unsere Kunden. In der Freizeit mache ich es ähnlich, wenn ich mit dem Gleitschirm neue Höhen erobere.“

Sandra Köppli, Administration seit einem Jahr im Team



„Natürlich wäre es übertrieben, wenn ich die Arbeit bei BORM so spannend fände wie meine Reisen. Aber sicher ist: Hier ist kein Tag wie der andere, und meinen Horizont erweitere ich in den vielen Kundengesprächen auch.“

Mirjam Tschachtli, Lehrtochter, Administration

Ich will weder die Presse, die Politik noch die Gesellschaft verändern. Ich kann „nur“ mein Umfeld, meine Familie, meine Beziehungen zu Kunden, Mitarbeitern, Lieferanten usw. beeinflussen, indem ich so lebe, wie ich es als richtig und wichtig erkannt habe.

Deshalb können Sie sich auf das verlassen, was wir von der BORM Gruppe Ihnen sagen und schreiben. Auch wenn Sie Verträge mit uns weiterhin unterzeichnen müssen und dieser Text aus 134 Wörtern besteht.

Herzlichst Ihr Josef Föhn

Gipfelstürmer

Lange konkurrierten die BORM-INFORMATIK AG und die WDV AG um die Gunst der Kunden. 2003 entschied man sich für den gemeinsamen Weg.

Zur Gruppe gehören die BORM-Informatik AG mit Niederlassungen in Stuttgart (D), Hannover (D) und Helmond (NL), die WDV AG und die Point Line Inc.

Dass dies im Sinne der Kunden ist, zeigt sich heute, und für die Zukunft haben wir einiges vor. Unsere Ziele gehen weit über „gute Software und Support“ hinaus.

Wer bei BORM arbeitet, tut alles, um unseren Kunden ein kompetenter Partner zu sein. Profitieren Sie von diesem „Mehr“: fruchtbare Dialog und kreative Lösungen für effiziente Abläufe.



So zeichnen, wie Sie's brauchen

Eine CAD-Zeichnung ist eine CAD-Zeichnung ist eine CAD-Zeichnung?

Fragen Sie mal im Verkauf, im Innendienst und in der AVOR! Jeder hat andere Wünsche. Point Line hat CAD-Systeme entwickelt, die diesen Bedürfnissen Rechnung tragen, rund um die Uhr, an sieben Tagen in der Woche.



Wer individuelle Zeichnungen erstellt, ein Werkzeug für die AVOR oder für Layouts sucht, ist mit BormPointLineJunior gut bedient. Die 2D Lösung präsentiert sich modern. Mit Funktionen, die sich ohne lange Schulung, ohne viel zu überlegen, bedienen lassen.

Wer mehr will, greift zur 2D/3D Planungslösung BormPointLine-Optima, und wer eine vernetzte Planungsabteilung ausstatten möchte, ist bei BormPointLineProfessional richtig. Alle Programme sind datenkompatibel und können Pläne auch im DWG-, DXF- oder anderen Formaten ausgeben.

Viele Menschen arbeiten auch am Abend und am Wochenende mit ihrem CAD-System. PointLineNight und PointLineWeekend erlauben den Zugriff auf CAD und Daten von daheim – ohne dass man dafür eine zusätzliche CAD-Lizenz kaufen muss.



Flexibler PPS-Standard

Flexibel und Standard – ist das nicht ein Widerspruch?

Der Blick auf das neue EVOplus beweist das Gegenteil. Die Software erledigt vom Angebot über die Terminplanung bis zur Abrechnung alle administrativen Aufgaben, die im Schreinerbetrieb anfallen – das ist der Standard. Sie lässt sich an die individuellen Bedürfnisse des Betriebs anpassen, so dass man nur die Funktionen benutzt, die man wirklich braucht.

Das macht das System flexibel. Die neue Version wartet mit weiteren Verbesserungen und Ver-



einfachungen auf. Erwähnenswert ist an dieser Stelle die Möglichkeit, Drittsoftware zu integrieren.

Sie benutzen eine spezialisierte Fenstersoftware, wie z.B. 3E, Analytic oder ProLogic? Sie erstellen Pläne und Zeichnungen mit BormPointLine? Sie möchten gerne die Finanz- oder Lohnbuchhaltung einbinden? Sprechen Sie mit unseren Experten – Sie zeigen Ihnen gerne, wie die Integration dieser Produkte funktioniert.



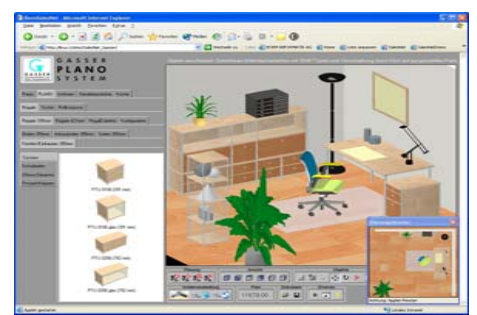
Neu ist:

- Schnelle Dokumente
Businessassistenten
Outlook-Synchronisation
E-Mail Einbindung
Einfachere Zeiterfassung
Großterminplanung
Info Sheets (Feld)
Und vieles mehr...

Nur kein Stillstand

EVOplus und SalesNet im Einsatz. Der Zeitaufwand für die AVOR wurde drastisch reduziert.

Die Lorenz Gasser Schreinerei AG in Haldenstein bei Chur war eine klassische Dorfschreinerei. Heute ist sie ein klassischer Vorzeigebetrieb – von der gelebten Philosophie über hochwertige Produkte bis zur perfekten Organisation. Das Unternehmen beliefert sowohl Privatkunden aus der Umgebung als auch Unternehmen und Händler in der ganzen Schweiz. Die Bestuhlung im Kirchner-Museum in Davos stammt ebenso von Gasser, wie das Büromöbelprogramm „Plano“, das für Kunden individuell gefertigt wurde.



EDV und Organisation sind für Lorenz Gasser seit mehr als 10 Jahren zentrale Themen. 1997 führte man BormCAD ein, 2003 löste EVOplus ein älteres PPS-System ab. Die 7 „Plano“-Verkaufsstellen melden ihre Bestellungen per BormSalesNet direkt ins System und die Daten sind am EVOplus angebunden.

Das System entspricht dem modernen Stand der Technik, gleichzeitig arbeitet man mit den Spezialisten der BORM Gruppe stets am „Feintuning“.

Stillstand gilt nicht: „Wir können mit einer gut qualifizierten Belegschaft nur Aufträge mit genügender Wertschöpfung bearbeiten. Entsprechend anspruchsvoll sind wir in Fragen der internen Organisation. Leerläufe liegen heute nicht mehr drin.“



Business Apéro - Voll war's!

Die BORM Gruppe hatte eingeladen, und alle kamen. Vielleicht nicht „alle“, aber mehr als 200 Personen wollten sehen, wie man bei BORM arbeitet und hören, was es Neues gibt. Projektleiter, Programmierer, Verkaufsmitarbeiter wurden schnell belagert und mit Fragen bestürmt. Die Reaktionen zeigen: Die Antworten waren gar nicht so schlecht!



Neues Design im „WWW“



www.borm.ch
www.wdv.ch
www.pointline.com

Viel Neues zeichnet BormBusiness V9 aus. Vor allem Management und Verkauf werden von diesem Update profitieren.

Die neuen Info Sheets oder der Businessassistent sind zwei der Highlights. Hier findet das Management auf

lern leicht. Der neue BormSalesNet Modulplaner hilft Ihnen, virtuelle Einzelobjekte oder ganze Räume zusammen zu stellen und entweder im Internet oder lokal an Ihrer Verkaufsstelle zu präsentieren.



einen Blick relevante Informationen über den Kunden, den Lieferanten oder den Artikel. Neues gibt es auch bei der Verkaufunterstützung: Mehr als 60% der Interessenten nutzen das Internet zur Informationsbeschaffung – sicherlich gehören auch Ihre potenziellen Kunden dazu. Machen Sie es Ihnen und Ihren Zwischenhänd-

Neu ist:

- Info Sheets (Feld)
Artikelstammpflege
Word Integration
Verwaltung der Desktops
Farbige Desktops
Dynamische Kantenbilder
Outlook-Synchronisation
Und vieles mehr...

Symposium: Kein Trinkgelage



Bei den alten Griechen war ein Symposium ein Trinkgelage, heute versteht man darunter eine (wissenschaftliche) Tagung. Das BORM-Symposium vom 21. November 2003 bot in dieser Hinsicht viel: Guten Wein, vorzügliches Essen, Fachgespräche und Referate über Design, Marketing, CAD-Technologie und Politik. 240 Gäste hörten Otto Gläser, Iwan Rickenbacher, Thomas Tillman und Bruno Frick mit Spannung zu.