



DAS KUNDENMAGAZIN DER in4U AG

inform

AUSGABE 2 | 2011

in4U AG
ICT-Lösungen
mit Weitblick

Editorial: Gut auf Kurs

Liebe Leserinnen und Leser

In der letzten inform-Ausgabe haben wir an dieser Stelle in den «Rückspiegel» geschaut und haben von den realisierten Grossprojekten wie z. B. dem neuen Datacenter oder von ISO/IEC 20000 erzählt. Gleichzeitig haben wir einen Blick nach vorne gewagt und Sie darüber informiert, welche Schwerpunkte wir für das Jahr 2011 planen – effiziente Prozesse, skalierbare Infrastrukturen und einen hohen Qualitätsstandard, um nur einige davon zu nennen. Heute können wir sagen: Die in4U ist gut auf Kurs und realisiert kontinuierlich ihr Verbesserungspotenzial in Organisation, Technik und Service. Wer sich nicht bewegt, steht still und wird überholt.

Sie und wir wissen: Damit man den Vorsprung bewahren kann und auf Kurs bleibt, ist ein langfristiges Ziel notwendig. Ziele sind in der Regel schnell definiert. Doch wie ist es mit Massnahmen, um das Ziel zu erreichen? In unserer Strategie haben wir drei Handlungsebenen definiert. Dazu gehören unter anderem die Gestaltung unseres Servicekatalogs, die Entwicklung einer organisatorischen und serviceorientierten Denkweise sowie die Automatisierung und Standardisierung unserer Leistungen.

«Unser oberstes Ziel ist und bleibt
Ihre Zufriedenheit.»



Bruno Morandi
CEO in4U AG

Wir haben bereits ein hohes Niveau der technologischen Innovation sowie eine gute Infrastruktur erreicht. Genau diese Faktoren nutzen wir in der in4U und entwickeln damit Fähigkeiten, welche es uns erlauben, die Servicequalität kontinuierlich zu erhöhen. Dank unseren motivierten Mitarbeitern gelingt es uns, die Anforderungen und Bedürfnisse unserer Kunden immer wieder zu erkennen und zu erfüllen.

Wir wissen, wofür wir diesen Weg eingeschlagen haben: für Sie, unsere Kunden – denn unser oberstes Ziel ist und bleibt Ihre Zufriedenheit. Dass wir mit unserer Strategie in die richtige Richtung zielen, zeigt die grosse Kundentreue. Für dieses Vertrauen bedanken wir uns ganz herzlich.

Viel Spass bei der Lektüre unserer aktuellen inform-Ausgabe wünsche ich Ihnen.

Bruno Morandi
CEO in4U AG

Verkauf und Marketing: Erfolg durch Kundenorientierung

Urs Fischer, Leiter Verkauf und Marketing und Mitglied der Geschäftsleitung der in4U AG

Am 1. Juli 2011 hat Urs Fischer seine Tätigkeit als Leiter Verkauf und Marketing bei der in4U AG aufgenommen. Selbstverständlich wollten wir etwas mehr wissen über den neuen Kollegen und haben ihn zum Kurzinterview gebeten.

Erzählen Sie uns etwas über Ihren beruflichen Werdegang?

Seit ziemlich genau 23 Jahren bin ich in der IT tätig, unter anderem während 14 Jahren im ERP-Verkauf und davon wiederum 10 Jahre in der SAP-Partnerlandschaft. Während gut 11 Jahren habe ich in leitender Funktion im Verkauf von Outsourcing Services bei verschiedenen Informatikunternehmen gearbeitet. Ursprünglich eingestiegen bin ich als IT-Servicetechniker – ich durfte die Branche also von der Pike auf kennen lernen. In den letzten Jahren hat mich dann zusätzlich noch der Bereich Marketing begleitet. Die Kombination der beiden anspruchsvollen Disziplinen Verkauf und Marketing, die in jedem Unternehmen idealerweise Hand in Hand gehen, fasziniert mich und ich freue mich darauf, bei der in4U AG meine Erfahrungen und mein langjähriges Know-how einbringen zu dürfen.

Inhalt

**Verkauf und Marketing:
Erfolg durch Kundenorientierung**

Seite 1

**Die erweiterte
Geschäftsleitung**

Seite 2

**Was macht
Martin Zaugg**

Seite 3

Kundennews

Seite 4

Success Stories

Seite 5

REM – Immobilienbewirtschaftung

Seite 6

Die in4U-Anlässe 2011

Seite 7

Mitarbeiterportraits

Seite 8



Urs Fischer

Geb. 26.1.1966

Infos

Seit dem 1. Juli 2011 als Leiter Verkauf und Marketing und Mitglied der Geschäftsleitung bei in4U.

Was dürfen wir uns darunter vorstellen? Ganz besonders freue ich mich darauf, unsere Kunden zu treffen. Einige durfte ich in den letzten Wochen bereits kennen lernen, andere werde ich in den kommenden Monaten persönlich besuchen. Und dann freue ich mich natürlich darauf, mit gut ausgebildeten und motivierten Mitarbeitenden zusammenzuar-

beiten, um gemeinsam sowohl die unternehmerischen als auch die persönlichen Ziele zu erreichen. Eines dieser Unternehmensziele ist die noch ausgeprägtere Orientierung an den Wünschen und Bedürfnissen unserer Kunden. Zusammen mit meinen Geschäftskollegen werde ich zudem den in unserer Unternehmensstrategie vorgezeichneten Weg vom regionalen Outsourcing-Anbieter zu einem internationalen Full-Service-Anbieter für KMU mit Sitz in der Schweiz weiter umsetzen.

Welche Projekte haben Sie als Erstes in Angriff genommen? Abgesehen vom Kennenlernen des Teams und der Prozesse sowie weiteren wichtigen Führungstätigkeiten, habe ich meine Zeit in einer ersten Phase insbesondere der Erarbeitung der Grundlagen für meine zukünftige Tätigkeit gewidmet. Basierend darauf, habe ich eine Standortbestimmung durchgeführt, welche Aspekte wie die Organisation, die Kundenbetreuung und die Neukundenakquisition berücksichtigt. Selbstverständlich habe ich auch bereits einige Kunden und Interessenten kennen lernen dürfen und habe mich – zusammen mit dem Team – um die Ausarbeitung von spannenden Angeboten und Verträgen gekümmert.

Dürfen wir uns nach Ihrem persönlichen Background erkundigen? Sehr gerne. Ich bin 45 Jahre jung und wohne in Egerkingen. Einen Grossteil meiner Freizeit verbringe ich mit Sport, Reisen und Freunden. Eine grosse Leidenschaft von mir ist der Marathonlauf. Ich unternehme aber auch gerne Ski- und Hochtouren in den schönen Walliser Bergen. Auch das Reisen kommt nicht zu kurz. Meine aktuelle Lieblingsdestination ist Miami Beach – wer schon mal dort war, versteht sicher, weshalb.

Herr Fischer, besten Dank für das sehr interessante Gespräch und wir freuen uns auf eine gute Zusammenarbeit.

Die erweiterte Geschäftsleitung

Seit August 2011 ist die erweiterte Geschäftsleitung der in4U AG vollständig besetzt: Barbara Aeberli, Stephan Wegmüller und Mike Meister ergänzen die Geschäftsleitung im operativen Betrieb. Unter der Leitung von Thomas Ducret decken die drei Segmentleiter und ihre Teams den gesamten Zyklus ab – von der Konzeption der Lösung über die technische Umsetzung bis hin zum produktiven Betrieb.

Barbara Aeberli hat im August 2011 das Team Service Design übernommen. Gemeinsam mit den Lösungsarchitekten und Projektleitern in ihrem Team ist sie für die Entwicklung der Lösungen und die technische Umsetzung der Projekte verantwortlich. Durch die intensive Zusammenarbeit mit unseren Kunden stellt das Team sicher, dass unsere Konzepte optimal auf individuelle Bedürfnisse zugeschnitten sind. Nach der Abnahme geht das Konzept über ins Service Transition Team.

Stephan Wegmüller ist seit November 2010 bei der in4U AG tätig und leitet den Bereich Service Transition. Sein Team setzt die

im Team Service Design entstandenen Konzepte technisch um, führt Qualitätsinspektionen aus und stellt die Betriebsbereitschaft der Systeme und Komponenten sicher. Nach der Übernahme der Kundendaten geht das System in den produktiven Betrieb und wird vom Team Service Operation übernommen.

Der Bereich Service Operation wird seit Juli 2011 von Mike Meister geleitet. Mit seinem Team sorgt er dafür, dass die Verfügbarkeit der Services und die Sicherheit der Kundendaten jederzeit gewährleistet ist. Allfällige Störungen werden automatisiert erfasst, nach bewährten Mustern analysiert und von den zuständigen Spezialisten behoben.



Barbara Aeberli

Geb. 9.11.1966

Infos

Seit dem 1. August 2011 als Leiterin Service Design bei in4U.



Stephan Wegmüller

Geb. 3.1.1977

Infos

Seit November 2010 als Leiter Service Transition bei in4U.



Mike Meister

Geb. 3.2.1971

Infos

Seit Juli 2011 als Leiter Service Operation bei in4U.

Was macht Martin Zaugg...

... seit seinem operativen Rückzug aus der in4U AG?

Privat steht mir natürlich mehr Zeit zur Verfügung, die ich nun mehrheitlich meiner Frau und unseren beiden Töchtern widme. Bei unseren regelmässigen Treffen mit Freunden darf es seit meinem Rückzug aus dem operativen Geschäft überdies ruhig einmal etwas später werden, was ich sehr geniesse.

In beruflicher Hinsicht bin ich nach wie vor einmal pro Woche – in der Regel am Dienstagvormittag – im Büro in Lyss anzutreffen. Nach der operativen Übergabe am 1. September 2009 an Bruno Morandi war ich noch während rund eines Jahres im Rahmen eines Pensums von ca. 50% operativ tätig – entweder im Büro in Lyss oder unterwegs mit Bruno bei Kunden und Interessenten.

... als Verwaltungsratspräsident der in4U AG?

Im Rahmen meiner Tätigkeit als VRP unterstütze ich unseren CEO, Bruno Morandi, dort, wo er es wünscht. Zudem leite ich die viermal jährlich stattfindenden

Verwaltungsratssitzungen und arbeite mit den anderen VR-Mitgliedern und Bruno Morandi an der in4U-AG-Strategie 2016. Selbstverständlich bin ich weiterhin an wichtigen Events dabei, wo ich immer wieder viele Kunden und Freunde treffen darf.

«Glück bedeutet für mich, Zeit zu haben für Dinge, auf die ich im Moment Lust habe.»

... stolz und was ist sein persönliches Highlight? Stolz bin ich darauf, dass ich die 50 Jahre in der IT-Branche «überlebt» habe und nach der Gründung der in4U AG während 12 Jahren als Unternehmer wirken durfte. Als persönliches Highlight empfinde ich die nun vermehrte Freizeit.

... glücklich? Ich empfinde es als grosses Glück, Zeit zu haben für jene Dinge, auf die ich Lust habe.

... Angst? Ernsthaft krank zu werden und die zunehmende Verarmung der Welt.

... in seiner Freizeit? Ich geniesse das Familienleben und pflege meine Freundschaften. Daneben lese ich viel, nehme am Kulturleben in Bern teil, gehe wandern und reisen und fotografiere gern.

... für Zukunftspläne? Ich plane unter anderem, das Engagement für zwei Sozialwerke in Afrika verstärkt auszubauen.

Und das Lebensmotto? Ich nehme jeden Tag, wie er kommt – und dies hoffentlich noch sehr lange und bei bester Gesundheit.



Martin Zaugg

Geb. 14.3.1945

Infos

Martin Zaugg ist Gründer der in4U AG und Verwaltungsratspräsident seit der 1. Stunde (1.1.1999)





Vielen Dank für Ihr Vertrauen.

Vertrauen ist die Basis, auf welcher zwei Unternehmungen eine längerfristige Bindung aufbauen können. Innerhalb einer Beziehung gestaltet sich eine Zusammenarbeit im Idealfall Hand in Hand – so, dass man gemeinsam in die Zukunft blicken kann. Denn: Eine langfristige Zusammenarbeit verbindet.

Wir freuen uns, dass folgende Unternehmungen uns die Treue halten.



Lükon Thermal Solutions AG

Die Lükon Thermal Solutions AG ist ein renommiertes Unternehmen für die Herstellung und den Vertrieb von Wärmetechnik. Seit einigen Jahren liegt ein Schwerpunkt auf vertikalen Durchlauföfen, welche gerne für Prozesse mit hohem Durchsatz und längeren Haltezeiten eingesetzt werden. Als international tätiger Lösungsanbieter im Bereich der industriellen Wärmetechnik ist die Firma Lükon bereits seit 2006 ein Kunde der in4U AG. Seit diesem Zeitpunkt konzentriert sich die Firma auf ihre Kernkompetenz und bezieht die Informatikleistungen bei der in4U AG.

Im März 2011 hat die Lükon AG ihre Verträge verlängert. Das Seeländer Unternehmen vertraut weiterhin auf die Dienstleistungen der in4U AG.



pharmaSuisse

Der Dachverband der Schweizer Apothekerschaft vertritt die Interessen der Apotheker der Schweiz, insbesondere in den Bereichen Lehre, Forschung, Politik und Praxis, und vertraut auf die Dienstleistungen der in4U AG. Die pharmaSuisse ist bereits seit 2004 Kundin der in4U AG und bezieht ihre Informatikleistungen aus den Rechenzentren der in4U AG. Im Mai 2011 hat pharmaSuisse ihren Vertrag bei der in4U AG verlängert.



TRAVELclub Bern AG

Der TRAVELclub gilt seit Langem als DER Schweizer Spezialist für Sportreisen. Das Angebot reicht von Individualreisen über die Gesamtbetreuung von Mannschaften und Fans an Sportanlässen bis zu Pressereisen. Der TRAVELclub verbindet Sportbegeisterung mit Reise-Know-how und spielt seine Qualitäten in langjährigen Partnerschaften mit Verbänden und Clubs aus. 2006 entschied sich die TRAVELclub Bern AG für ein Outsourcing bei der in4U AG. Im Juni 2011 entschied sich der Reiseanbieter, die Verträge zu verlängern.



Ernst Marti AG

Die Ernst Marti AG ist eine langjährige Kundin der in4U AG. Dank der Zusammenarbeit mit der in4U AG konnte der Car- und Reiseanbieter 2004 nach einem Brand ohne Datenverlust in einem Provisorium weiterarbeiten.

Die Ernst Marti AG hat sich im Juli 2011 für eine Vertragsverlängerung entschieden. Die in4U AG freut sich, dass die bereits langjährige Geschäftsbeziehung zwischen den zwei Seeländer Firmen auch in Zukunft bestehen bleibt.



Success Story: Ausgleichskasse IMOREK

Mit der Einführung der AHV im Jahre 1948 nahm das wohl grösste Sozialwerk der Schweiz seinen Anfang. Im Gegensatz zu anderen Staatsaufgaben wurde bei der Durchführung der AHV dafür gesorgt, dass diese nicht nur durch Staatsbetriebe, sondern auch durch privatwirtschaftlich organisierte Ausgleichskassen vollzogen werden kann.

So haben im Jahr 1947 zwei Berufsverbände beschlossen, gemeinsam eine AHV-Verbandsausgleichskasse zu gründen – die Ausgleichskasse IMOREK (kurz AK30) war geboren. Die AK30 hat sich positiv weiterentwickelt; so z. B. durch den Anschluss weiterer Gründerverbände und durch die Bürogemeinschaft mit den Ausgleichskassen TABAK, Spirituosen, Geschäftsinhaber Bern und Milchwirtschaft.

Die Verbandsmitglieder können bei der IMOREK heute aus einer umfangreichen Palette an Sozialversicherungen und Dienstleistungen auswählen.

«Die Koordination durch die in4U war sehr hilfreich. Letztendlich haben uns der passende Funktionsumfang und das ausgezeichnete Kosten-Nutzen-Verhältnis von One NetBase die Entscheidung leicht gemacht.»

Bei der Verbesserung ihrer Telefonielösung hat sich die IMOREK aufgrund der Beratung der in4U AG für die VoIP-Lösung One NetBase von Swisscom entschieden. Für alle Belange rund um das Produkt One NetBase von Swisscom ist die in4U AG als offizieller Swisscom-Partner der einzige Ansprechpartner für IMOREK. Deshalb liegt es nahe, dass die Verträge über die in4U AG laufen.

Die IMOREK wurde 1947 gegründet. Bis heute umfasst die Ausgleichskasse fünf Gründerverbände (Schweiz. Verband der Innendekorateure, des Möbelfachhandels und der Sattler, Verband Textilpflege, Schweiz. Möbelfachverband, Schweiz. Lederhändler-Verband und Schweiz. Kupferschmiedmeister-Verband).

Success Story: Streck Transport AG

Die Streck Transport AG ist ein Unternehmen der Streck Transport-Gruppe und beschäftigt in der Schweiz 365 Mitarbeitende an 6 Niederlassungen. Insgesamt bewirtschaftet das Unternehmen 25 000 Palettenstellplätze und bewegt jährlich über 400 000 Sendungen.

Die Geschäftsfelder umfassen die nationale und internationale Distribution und Beschaffung mit einem eigenen Netzwerk in der Schweiz und einem europäischen Kooperationsnetzwerk sowie weltweite See- und Luftfrachten,

ergänzt durch Logistiklösungen für Industrie- und Konsumgüter, pharmazeutische Waren sowie Kühl- und Gefahrgutlogistik. Die Streck Transport-Gruppe unterhält 16 Niederlassungen mit 1000 Mitarbeitenden in Deutschland und der Schweiz. Erzielt wird ein Nettoumsatz von 300 Mio. CHF. Jährlich werden über 1,3 Mio. Sendungen transportiert und die Lagerkapazitäten umfassen 92 700 Stellplätze.

Die neuen Möglichkeiten der ABACUS Version vi (Version Internet) überzeugten die Streck Transport AG, und das Unternehmen nahm – gemeinsam mit der

«Kompetenz und Vertrauen ist die Basis für eine Partnerschaft, so haben wir mit der in4U AG einen Partner gefunden, der zu uns passt. Der Schritt zum Outsourcing war für uns der richtige.»

in4U AG – den Wechsel von der Citrix-Anbindung auf die Internetversion vor. Auf das ERP wird dank neuer Software und kundenspezifischer Plattform bei der in4U AG direkt über den Internetbrowser (verschlüsselte Verbindung über einen Webserver auf den ABACUS-Server) zugegriffen.

Die Streck Transport AG ist ein Unternehmen der Streck Transport-Gruppe, welche ihren Ursprung im Dreiländereck Deutschland/Frankreich/Schweiz hat. Seit über 50 Jahren verbindet der Speditions- und Logistikdienstleister erfolgreich Innovation mit Tradition.



REM – innovative Immobilienbewirtschaftung

Die GARAIO AG wurde 1994 gegründet und beschäftigt heute an ihren Standorten in Bern und Zürich 90 Mitarbeitende. In optimaler Verbindung von Innovation, Technologie, Ergonomie und grafischem Design entwickelt GARAIO zukunftsgerichtete Software – reduziert auf das Wesentliche und fokussiert auf durchdachte Lösungen.

Effiziente Service-Portale, leistungsfähige E-Commerce-Plattformen oder umfassende Collaboration-Portale – GARAIO steht für konzeptionell und technisch überzeugende Software. Erfolgreiche Produkte für professionelle Immobilienbewirtschaftung (REM – Real Estate Management) und umfassendes Meeting Room Management (ROOMS PRO) runden das Angebot ab.

Die Softwarelösung REM (Real Estate Management), welche von der GARAIO AG exklusiv vertrieben wird, bietet den kompletten Funktionsumfang, der für eine professionelle Immobilienbewirtschaftung notwendig ist, und kann bei der in4U AG auch im ASP-Modell bezogen werden.

REM ist die Standard-Software für eine professionelle Immobilienbewirtschaftung. Die Applikation wurde von der IG REM und von Immobilienprofis von Grund auf entwickelt und ist explizit auf die Immobilienbewirtschaftung zugeschnitten. REM verfügt über eine moderne, effiziente, skalierbare und flexible Architektur, welche eine hervorragende Basis für Weiterentwicklungen bildet. Die Anwendung basiert auf neusten Microsoft-Technologien. Seit Januar 2011 ist die GARAIO AG im Auftrag von IG REM als Generalunternehmerin für den Vertrieb, die Weiterentwicklung, die Wartung und den Support von REM verantwortlich.

REM im ASP

Die in4U AG betreibt REM im Auftrag der Garaio AG in ihren Rechenzentren und stellt die Software mittels ASP (Application Service Providing) zur Verfügung. Sämtliche REM-Kunden, welche von GARAIO die ASP-Leistungen beziehen, werden von der in4U AG entweder mit einem Shared oder Single System Environment bedient (je nach Kundenwunsch).

Die in4U AG ist überzeugt, dass REM für alle mittleren und grösseren Bewirtschaftungsunternehmen eine enorme Flexibilität bietet, da die Grösse (z. B. Anzahl User) auch während des laufenden Betriebs angepasst werden kann. REM wächst demzufolge jederzeit mit der Unternehmung mit. Dieses Konzept der Flexibilität und Transparenz passt hervorragend zur Philosophie der in4U AG.

Rund 300 User bei der in4U AG

Die ersten Kunden konnten bereits im Herbst 2010 erfolgreich in die Umgebung der in4U AG migriert werden. Seitdem ist die Anzahl der REM-Kunden bei der in4U AG stetig gestiegen – so, dass im April 2011 bereits weitere Kunden erfolgreich aufgeschaltet werden konnten. Bis Ende Mai 2011 durfte die in4U AG bereits 8 Kunden bzw. 295 Usern REM mittels ASP zur Verfügung stellen. Bis Ende 2011 werden über 300 User die Plattform der in4U AG nutzen.

Weitere Vorteile und Informationen zu REM erfahren Sie auf www.rem.ch, www.garaio.com, www.in4u.ch. Oder nehmen Sie einfach mit uns Kontakt auf, wir beraten Sie gerne.



Impressum

inform
Ausgabe 2 – 2011, September 2011

Herausgeberin
in4U AG
Werkstrasse 36
3250 Lyss

Telefon: +41 (0)32 387 81 00
Fax: +41 (0)32 387 81 11
E-Mail: info@in4u.ch
Web: www.in4u.ch

Redaktion
Urs Fischer
Anouk Spiess

Konzept und Design
business4you AG, Pieterlen
www.business4you.ch

Druck
Schwab Druck AG, Lyss
Auflage: 2000 Exemplare



Dieser Druck wurde
klimaneutral produziert.

© in4U AG



Swiss IT Sourcing Forum 2011

Die in4U AG war am 9. Februar 2011 als Gold Partner am Swiss IT Sourcing Forum 2011 mit von der Partie. Dies war in der Firmengeschichte der in4U AG die erste Teilnahme als Partner und Sponsor an einem IT-Anlass dieser Grösse.

Das Forum rund um das Thema Outsourcing bot der in4U AG eine ausgezeichnete Plattform, um ihre Angebote und Dienstleistungen einem breiten Publikum vorzustellen.

In seinem Referat zum Thema Second Move erzählte Simon Maurer, CTO der Viasuisse AG und Kunde der in4U AG, von seinen Erfahrungen und erläuterte seine Beweggründe für einen Providerwechsel von einer Grossfirma zur in4U AG. Im anschliessenden Roundtable, welcher von Hansjörg Bühler von der Soberano Sourcing GmbH moderiert wurde, diskutierten Vertreter der Loeb AG, Mammut Sports Group, Viasuisse AG und der in4U AG und tauschten Wissen und Erfahrungen aus. Interessierte Zuhörer erfuhren wichtige Aspekte zum Thema Outsourcing, stellten Fragen und nutzten die Gelegenheit für einen regen Informationsaustausch.

Die in4U AG wird auch im Jahr 2012 am Swiss IT Sourcing Forum vertreten sein. Markieren Sie sich am besten heute schon das Datum in Ihrer Agenda: 8. März 2012.

Weitere Informationen:
www.uvision.ch/swiss-it-sourcing-forum

SME – der Seeländer Marketing-Event

Bereits zum dritten Mal beteiligte sich die in4U AG als Hauptsponsor am Seeländer Marketing-Event Biel-Seeland. Der Anlass fand am 28. April 2011 im Le Pavillon in Biel statt und widmete sich dem spannenden Thema «erfolgreich anders sein – umdenken».

Im Zentrum des 11. Seeländer Marketing-Events standen Menschen, die den Mut haben, anders zu denken und zu handeln. Menschen also, die etwas wagen und in Kauf nehmen, von Zeitgenossen belächelt zu werden. Die Teilnehmer kamen in den Genuss von äusserst spannenden Vorträgen – so etwa zu den Themen «Muster brechen» oder «Limbic Thinking». Von der Theorie in die Praxis führte Sabine Gygax mit ihrem international erfolgreichen Seeländer Unternehmen Bijou. In ihrem Praxisreferat zeigte sie auf, dass auch eine kleine Firma kreative Mode herstellen und verkaufen kann. Angeregte Gespräche mit Partnern und Kunden rundeten das Programm bei einem Apéro ab.

IBM-Symposium 2011

Normalerweise steht beim IBM-Symposium die Zukunft im Mittelpunkt. Aufgrund des IBM-Jubiläums zum 100-jährigen Bestehen stand jedoch in diesem Jahr als Erstes eine Reise in die Vergangenheit auf dem Programm. Der IT-Riese liess die Geschichte von der

Lochkarte bis zum Jeopardy-Gewinner Watson nochmals Revue passieren.

In seinem Referat zu den zukünftigen Trends stellte Dirk Wittkopp (Vice President IBM Development, Geschäftsführer IBM Deutschland Research & Development) insbesondere fünf Bereiche in den Vordergrund: Selbstlernende Systeme, Analyse von noch grösseren Datenmengen (Petascale Computing), noch schnellere Transaktionen (Exascale Computing), Social Software und das «Internet der Dinge». Mit zahlreichen weiteren Vorträgen zu den Themen Smarter Security, Smarter Cloud, Smarter Decisions, Smarter Work, Smarter Computing und ISV's wurde den rund 900 Anwesenden ein vielfältiges Programm geboten.

Übrigens: Als IBM-Partner war die in4U AG mit einem kleinen Stand an diesem Grossanlass mit rund 900 Teilnehmern/innen vertreten.

in4U Roundtable

Im Juni 2011 fand der allererste in4U Roundtable statt. Sinn und Zweck dieser neuen Form von Anlass ist es, mit den Kunden offene, konstruktive Gespräche zu führen, direkte Rückmeldungen zu erhalten und die gesammelten Inputs im Sinne einer lernenden Organisation in den Alltag zu transferieren – mit dem Ziel, alle Kunden davon profitieren zu lassen.

Anlässlich des ersten Roundtable lud die in4U AG einen Teil ihrer besten Kunden in den Kursaal Bern ein, wo sie das offene Gespräch suchte und viele

wertvolle Feedbacks erhalten hat. Einige der Erkenntnisse aus dem ersten Roundtable flossen sogar bereits in den in4U-Kundenanlass update4U ein.

update4U – der Kundenanlass

Der 18. August stand ganz im Zeichen der in4U-Kunden. Im Rahmen von verschiedenen Vorträgen erfuhren die zahlreich erschienenen Teilnehmer aktuelle Neuigkeiten aus dem Hause in4U AG, Interessantes zu den Outsourcingstrategien der Zukunft und erhielten Informationen zu verschiedenen Lösungen und Dienstleistungen.

Wie die Zukunft in der Outsourcingwelt aussehen wird und welche Strategien dazu notwendig werden, erläuterten zu Beginn des Nachmittages Bruno Morandi, CEO der in4U AG, und Hansjörg Bühler, CEO der Soberano Sourcing GmbH. Simon Maurer, CTO der Viasuisse AG, zeigte danach den Zuhörerinnen und Zuhörern anhand seines eigenen Beispiels, welche Grundlagen für ein Outsourcing vorhanden sein müssen und welche Punkte beim zweiten Wechsel des Providers im Vordergrund standen.

Die in4U-Anlässe 2011

9. Februar 2011
Swiss IT Sourcing Forum

28. April 2011
SME – der Seeländer Marketing-Event

7. Juni 2011
IBM-Symposium 2011

16. Juni 2011
in4U Roundtable

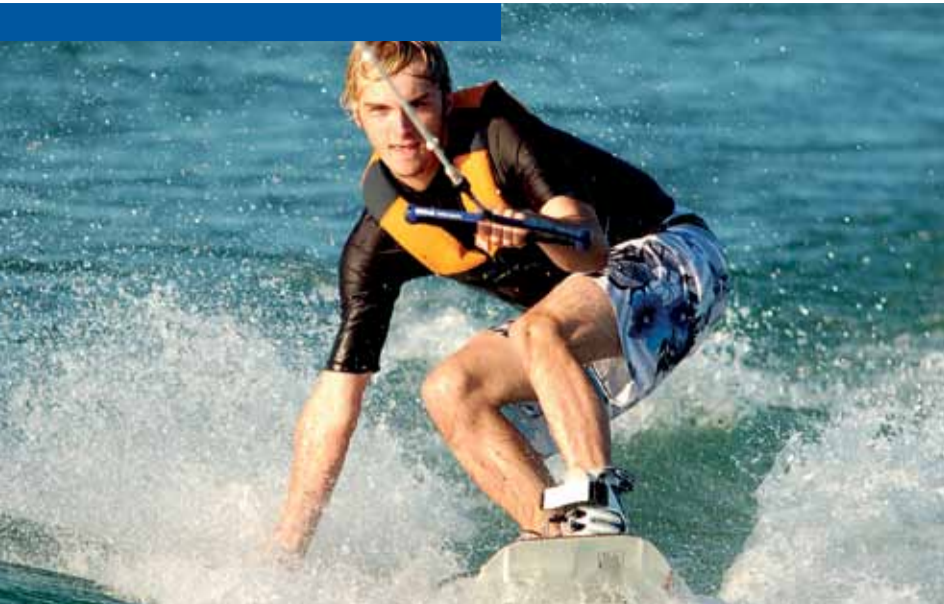
18. August 2011
update4U – der Kundenanlass

Technologie im Fokus

Nach Theorie und Praxis legte der zweite Teil der Veranstaltung den Fokus auf die Technologie – unter anderem in einem Referat der Firma USP, die ihre neue Sicherheitslösung vorstellte.

Die von der in4U AG seit einigen Monaten angebotene Zutrittskontrolle, die auch im Bankbereich angewendet wird und als sehr sicher gilt, ist bereits bei mehreren Kunden im Einsatz.

Im Bereich VoIP stellte die Swisscom ihr Produkt One Net-Base vor. Dieses Produkt, welches die gemeinsame Nutzung der Internetleitung für Internet, Datenverkehr und Telefonie ermöglicht, stellt für viele in4U-Kunden eine interessante Möglichkeit für die Ablösung der herkömmlichen Telefonie dar.



Sport ist für mich ein wichtiger Bestandteil

Mitarbeiterportrait: Marco Gutknecht

Sport spielt in Marco Gutknechts Leben eine Hauptrolle! Dem gelernten Informatiker aus Kerzers ist Bewegung wichtig, weil sie ihm einen guten Ausgleich zum Berufsalltag verschafft.

Seit Sommer 2004 ist Marco Gutknecht bei der in4U AG tätig – damals begann er nämlich seine Informatikerlehre. Nach dem Abschluss blieb er der in4U AG treu und arbeitet seither als Systemadministrator im 2nd-Level Support, wo er unseren Kunden in Supportfragen mit Rat und Tat zur Seite steht.

Stehen bei seiner Arbeit die Anliegen unserer Kunden im Mittelpunkt, so ist es in der Freizeit der Sport. Bewegung und ein aktiver Lebensstil sind für Marco enorm wichtig. Fasziniert ist er von vielen Sportarten, hauptsächlich spielt er jedoch Unihockey und Tennis. Zum Tennis kam er durch seine Eltern. Da ist es nicht weiter verwunderlich, dass er schon in der Kindheit oft auf dem Tennisplatz unterwegs war. Heute fasziniert Marco das Unihockeyspiel fast noch mehr als Tennis. Seit rund zwei Jahren trainiert und spielt er regelmässig in einer Mannschaft. Die Liebe zum Unihockey hat er durch Freunde entdeckt. Als diese ein Team gründeten und auf der Suche nach Spielern waren, hat sich Marco sofort bereit erklärt, mitzumachen. Und es dauerte nicht lange, bis er vom Unihockey-Virus befallen war, denn das Trainieren und Spielen im Team sind ihm ans Herz gewachsen.

Im Sommer steht Marco aber auch gerne auf dem Wakeboard oder den Inlineskates, im Winter

auf dem Snowboard. Eine weitere grosse Leidenschaft von Marco ist Eishockey – hier allerdings in erster Linie als Zuschauer. Als Fan des HC Fribourg-Gottéron ist er deshalb in der Wintersaison öfter in der Eishalle anzutreffen.

Seine Freunde sind Marco ebenso wichtig wie der Sport, und er verbringt einen grossen Teil seiner Freizeit mit ihnen. Er lässt es gerne auch mal ein bisschen gemütlicher angehen, ist sehr oft im Kino und an warmen Sommertagen am See anzutreffen.

Marcos grosser Traum – ein Sprachaufenthalt in den USA – ist bereits im letzten Herbst in Erfüllung gegangen: Drei ganze Monate war er in Los Angeles. Da hat es ihm so gut gefallen, dass er in Zukunft gerne eine längere Zeit im Ausland arbeiten und so seine Englischkenntnisse vertiefen möchte.

«No Risk, No Fun»



Meine Kamera habe ich fast immer dabei

Mitarbeiterportrait: Michael Brünisholz



Michael Brünisholz ist seit 2003, als er seine Lehre bei der in4U AG begann, der Firma treu geblieben. Seit seinem Lehraabschluss im Jahr 2007 ist Michael als Network Engineer tätig und in dieser Funktion für die Betreuung des Netzwerkes zuständig.

Der Twanner Informatiker mit eidgenössischem Fachausweis pflegt in seiner Freizeit ein zeitintensives Hobby. Mit der ersten digitalen Kompaktkamera der Eltern hat die Faszination für die Fotografie ihren Anfang genommen. Im Jahr 2006 kaufte sich Michael Brünisholz dann seine erste Spiegelreflexkamera. Seither verbringt er einen Grossteil seiner Freizeit mit seiner Nikon. Mal fotografiert er die Natur des schönen Seelands, mal steht er im Bühnengraben zwischen Fans und Band. Ein Lieblingssujet im eigentlichen Sinne hat er nicht. Erzählt Michael aber von Musikevents, kommt er ins Schwärmen. «Ich werde nie den Moment vergessen, in dem ich zum ersten Mal an einem grossen Konzert fotografiert habe. Auf der einen Seite kreischten die Fans, auf der anderen Seite drehten Gotthard

«Auf der einen Seite kreischten die Fans, auf der anderen Seite drehten Gotthard voll auf – und ich mittendrin im Bühnengraben. Wahnsinn!»

voll auf – und ich mittendrin im Bühnengraben. Wahnsinn!»

Seit diesem ersten Konzerterlebnis als Fotograf ist er bereits öfters zwischen Fans und Stars gestanden und genoss die unglaubliche Stimmung und die Nähe zu grossen Musikern. Auch wenn Michael schon viel erlebt hat, einige Träume in fotografischer Hinsicht hat er noch. Gerne würde er weitere Länder bereisen und mit seiner

Kamera eindruckliche Momente festhalten. Besonders sein Trip nach Island hat ihn inspiriert und irgendwann möchte er Afrika, Kanada, Skandinavien und Australien von seiner Wunschliste streichen können.

Ab und zu mag es Michael auch gemütlich. Gerne ist er einfach draussen in der Natur (dies zwar meist mit Kamera) oder schaut sich in seinem Heimkino einen Film an. Die Sammlung an Filmen ist in den letzten Jahren stetig gewachsen. Neben all den Hobbys bleibt Michael noch etwas Zeit, in welcher er sich für die freiwillige Feuerwehr Twann-Ligerz-Tüscherz als Gruppenführer im Bereich Atemschutz engagiert.

Wer noch mehr zu Michael Brünisholz und seiner Fotografie erfahren will, besucht am besten seine Website www.michael-bruenisholz.ch.

