



basenet.

Unternehmen

■ Kurzmeldungen

WinCredit

basenet.
wincredit

■ Wir fokussieren – Sie brillieren

Smarx

smarx

- Der digitale Wohnortswechsel
- Smarx eGovernment Building
- UBS Sicherheiten bei SIX SIS AG
- Agile Software-Entwicklung

Service

- Mehrwert? Mehr Meinungen!
- Schlusspunkt

Herausgeber
Base-Net Informatik AG
Wassergrube 6, Postfach
CH-6210 Sursee
Telefon +41 41 925 73 25
Telefax +41 41 925 73 26
Internet www.basenet.ch
E-Mail info@basenet.ch

Konzept/Design
SKISS GmbH, CH-6020 Emmenbrücke
Druck
Odermatt AG, CH-6383 Dallenwil
Erscheinungsweise
3-mal jährlich, Auflage 800 Expl.

Stefan Hermann

Wir fokussieren – Sie brillieren

Wer die neuesten Abschlüsse analysiert, stellt fest: Trotz gesteigerten Ausleihungen erwirtschafteten die Schweizer Banken geringere Erträge im Zinsdifferenzgeschäft. Wie aber kann den sinkenden Margen begegnet werden? Unser Beitrag heisst Fokussierung.

Die Herausforderungen für die Banken sind vielfältig. Gemäss Michael Stöckli von der Bernet & Partner AG* sind es unter anderem striktere regulatorische Rahmenbedingungen, eine zunehmend heterogene Kundschaft und das Störpotenzial («disruptive potential») neuer Technologien, welche die Banken herausfordern und deren Margen unter Druck setzen. Parallel dazu, oder teilweise gerade aus diesen Gründen, nimmt die Komplexität der Prozesse zu, die Vernetzungen werden feinschichtiger und die Anbindungsbedürfnisse wachsen. Um die Herausforderungen nachhaltig und souverän zu meistern, müssen in den kommenden Jahren grosse Investitionen getätigt werden, unter anderem in Know-how und Technologie.

Im Technologiebereich war in den vergangenen Jahren ein klarer Trend zur Gesamtbanklösung, und damit eine Abkehr von der «Best of Breed»-Strategie (das Beste aus allen Welten sozusagen), auszumachen. Klar ist: Gerade vor dem Hintergrund der erwähnten Entwicklungen sind Banken auf eine effiziente Prozessgestaltung und -abwicklung angewiesen. Dies ist nur möglich, wenn prozessuale Hilfsmittel und IT-Tools über die gesamte Wertschöpfungskette aus einer Hand zur Verfügung stehen. Zudem ermöglicht der «alles aus einer Hand»-Ansatz Synergien, welche zu kostengünstigeren Lösungen führen. So weit die Theorie.

In den Gesprächen mit unseren jüngst gewonnenen Kunden stellen wir nun aber fest, dass integrierte Gesamtlösungen

wider Erwarten nicht günstiger sind. Da Gesamtlösungen auf eine Vielzahl von Kunden ausgerichtet sind, werden sie oft nach der 80/20-Regel entwickelt. Die fehlenden 20% muss der Kunde über individuelle Anpassungen abdecken. Dies schränkt aber nicht nur die zukünftige Release-Fähigkeit ein, es führt auf Grund des komplexen Umfelds auch zu hohen Kosten. Da sich nämlich die Anzahl Beziehungen in einem Projekt nicht linear zu den Beteiligten verhält, sondern exponentiell, sind die entsprechenden Kosten in einem grossen Projekt nicht gross, sondern quasi «übergross». >> Fortsetzung Seite 2



* Die Firma Bernet & Partner AG, Zug, ist ein auf den Finanzdienstleistungsmarkt spezialisiertes Beratungsunternehmen.

Im Gegensatz zu anderen Software-Entwicklern, welche Gesamtlösungen anbieten, haben wir von Beginn an auf das Kreditgeschäft fokussiert. Damit sind wir nahe am Markt. Unser grosses Netzwerk und der enge Kontakt mit unseren Kunden ermöglichen uns das rasche Aufspüren und Umsetzen von wichtigen Trends. Wir wissen zudem, dass die Vernetzung in allen Lebensbereichen einen immer grösseren Stellenwert einnimmt. Deshalb sorgen wir für einfache Anbindungen an Um-Systeme und leichte Integration von Endkunden – zuverlässig und weitgehend automatisch.

Was aus Sicht von Michael Stöckli für den zukünftigen Bankenmarkt gilt, ist für uns schon Alltag:

- «Alles für alle» ist ein Auslaufmodell: Wir haben seit unserer Firmengründung auf den Kreditprozess fokussiert.
- Professionalisierung der Dienstleistungscompetenz: Wir verfügen über fundiertes Kredit-Know-how und können unsere Beratung auf langjähriger Erfahrung abstützen.
- Innovation und rasche Anpassungsfähigkeit sind absolute «Musts»: Wir haben eine Unternehmensgrösse, die grosse Flexibilität zulässt. Und innovative Mitarbeiter.

Unser Anspruch ist, die Besten unseres Fachs zu sein. Wir **fokussieren** deshalb weiterhin auf das Wesentliche, bündeln unser Know-how und kommunizieren intensiv mit unseren Kunden und Partnern, damit Sie **brillieren** können. Ihr Erfolg ist unser Ansporn.

Reto Buchmann

Digitaler Wohnortwechsel

Sind Sie in letzter Zeit umgezogen? Und mussten Ihre Ab- und Anmeldung bei der Behörde vor Ort vornehmen – während der Bürozeiten notabene? Weshalb ist dieser Prozess im 21. Jahrhundert eigentlich immer noch so anachronistisch? Der Teufel steckt, wie so oft, im Detail.

Ein Umzug in eine andere Gemeinde sorgt immer auch für viel Papierkrieg. Sie müssen sich bei der alten Gemeinde abmelden, bei der neuen anmelden und bei all Ihren Geschäftsbeziehungen Ihre Postadresse ändern lassen. Warum sind diese Prozesse mit den Behörden und Ihren Geschäftsbeziehungen eigentlich nicht digital möglich? Letztlich ist dies eine Frage der Vertrauenswürdigkeit. Kann ich den Daten (bzw., technisch gesprochen, «Datenobjekten»), welche ich erhalte, auch wirklich vertrauen? Oder konkreter: Ist es wirklich die Gemeinde XY, welche mir den Wohnsitz von Herrn Z bestätigt? Die Antwort heisst «elektronisch signierte Datenobjekte».

Die Integrität von Dokumenten wie auch eine sichere Authentisierung kann bereits über eine digitale Signatur mittels eines Zertifikats sichergestellt werden. Mit der Einführung der SuisseID im Mai 2010 wurde die entsprechende Grundlage für eine sichere und kostengünstige Erstellung und Verteilung von digital signierten Dokumenten geschaffen. Eine flächendeckende Verbreitung konnte aber mangels sinnvoller Anwendungen bis heute nicht erreicht werden. Bei der digitalen Signatur von Datenobjekten (also «technischen Dokumenten», z.B. XML) betreten wir nun aber Neuland. In Zusammenarbeit mit der Hochschule Luzern und weiteren Partnern sollen im Rahmen eines Forschungsprojekts die Problemstellung wissenschaftlich untersucht und Lösungen gefunden werden. Durch die Vernetzung von Hochschule und Wirtschaft sollen dabei einmal mehr technologische und konzeptionelle Grenzen weit über das übliche Mass hinaus ausgelotet werden.

Die gewonnenen Erkenntnisse fliessen dann umgehend in das geplante Smarx Portal ein. Putzen und aufräumen müssen Sie also zwar auch in Zukunft noch selber. Aber das Thema Adressänderung wird einiges komfortabler zu handhaben sein. **Oder eben Smarx-like.**

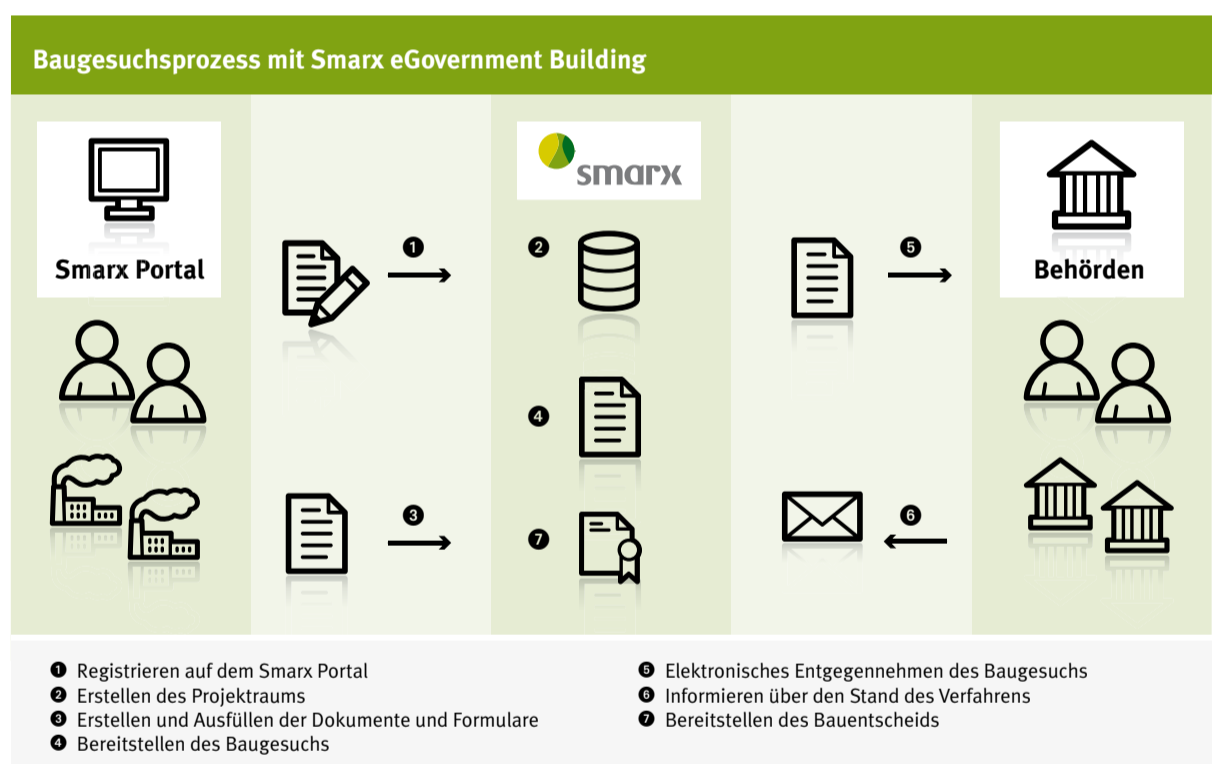
Smarx eGovernment Building

Das Einreichen von Baugesuchen ist heute eine umständliche und aufwändige Angelegenheit. Smarx eGovernment Building, das wir gemeinsam mit einem erfahrenen Partner entwickeln, macht diesen Prozess in Zukunft einfacher, schneller und transparenter.

Wer schon einmal ein Baugesuch eingereicht hat, kennt das: Zuerst muss man sich einen Überblick über alle notwendigen Papiere verschaffen. Dann sind eine ganze Reihe von Formularen auszufüllen und verschiedenste Dokumente zu beschaffen. Zu guter Letzt müssen diese Unterlagen je nach Kanton und Gemeinde in bis zu achtfacher Ausführung unterzeichnet und eingereicht werden. Wir finden, das geht auch anders! Daher sind wir mit der GemDat Informatik AG in St. Gallen, einer etablierten Softwareherstellerin für Kantone und Gemeinden, eine strategische Partnerschaft eingegangen.

Damit der Prozess der Einreichung eines Baugesuchs elektronisch und damit einfach, schnell und transparent ablaufen kann, ist neben der notwendigen Basistechnologie auch die Anbindung von Behörden und Öffentlichkeit zu realisieren. Letztere Funktion wird zukünftig das kostenlose Smarx Portal übernehmen. Für den Baugesuchsprozess selbst stellt «Smarx eGovernment Building» sämtliche Grundlagen zur Verfügung, welche für die einfache und effiziente Abwicklung nötig sind. Sämtliche Dokumente des Baugesuchs können in einem virtuellen Projektraum gespeichert und das definitive Baugesuch per Knopfdruck eingereicht werden. Im folgenden Verfahren wird der Gesuchsteller laufend über den aktuellen Stand informiert und bei Bedarf involviert.

Weshalb engagiert sich die Base-Net Informatik AG in diesem Bereich? Mit der Plattform Smarx verfügen wir bereits über die notwendige Basistechnologie, um innovative Software herzustellen. Unser langjähriges Entwicklungs- und Prozess-Know-how wollen wir nun in neue Branchen transferieren. Neben dem Baugesuch sind bereits weitere Anwendungen und Prozesse in Vorbereitung. Wir sind überzeugt, dass dieser Schritt auch positive Effekte auf unser Kerngeschäft haben wird. Denn unsere Produkte verstehen wir nie als Einzellösungen, sondern immer als Teil eines vernetzten Gesamtsystems. Und dieses bringt – Sie wissen es inzwischen bereits – Ihre Prozesse smart in Fahrt.



Hans-Peter Christen

UBS Sicherheiten bei SIX SIS AG

Die effiziente Verwaltung von Wertschriften ist dank zentraler Lager oder gar Dematerialisierung längst Realität. Viel Handarbeit gibt es hingegen noch bei den Grundpfändern. Effizienzsteigerungen sind aber auch hier möglich, wie ein Projekt mit der UBS AG zeigt.

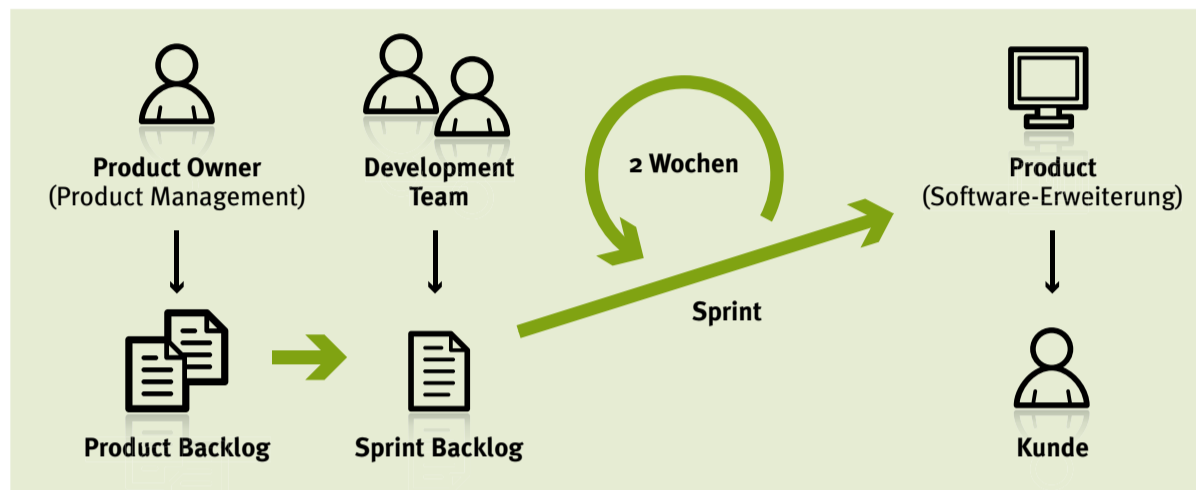
Die Verwaltung von Pfandobjekten zur Sicherstellung von Hypotheken bedeutet viel Handarbeit. Oft haben Banken einen eigentlichen Sicherheitentresor, was mit erheblichen Kosten verbunden ist. Zwar hat der Gesetzgeber inzwischen die Möglichkeiten zum Registerpfand geschaffen. Dennoch werden in den nächsten Jahren die physischen Grundpfänder und Inhaberschuldbriefe nach wie vor das Gros der Sicherheiten ausmachen. Allerdings gibt es bereits heute Möglichkeiten, die Effizienz der Verwaltung zu erhöhen und damit die mit der Sicherheitenverwaltung verbundenen Kosten zu senken.

In Zusammenarbeit mit der UBS AG und der SIX SIS AG haben wir ein virtuelles Settlement-System für physische Sicherheiten entwickelt – die Smarx Sicherheitenverwaltung. Grundlage ist die physische Sicherheitenverwaltung (Einzelverwahrung) bei SIX SIS AG. Die zentrale und sogenannte «chaotische» Lagerung ermöglicht ein effizientes physisches Handling der physischen Objekte. Dass SIX SIS AG

Scrum: Unsere Methode, um wachsende Marktbedürfnisse effizient umzusetzen

Mit unserer Produktfamilie Smarx bringen wir Ihre Prozesse smart in Fahrt. Mit der agilen Software-Entwicklungs-Methode «Scrum» bringen wir unsere Produkte smart auf den Markt. So sind wir bis kurz vor der Einführung flexibel in der Umsetzung von Anforderungen.

Haben Sie sich auch schon gefragt, wie Software-Anforderungen möglichst effizient umgesetzt werden? Mit «Scrum» verfolgen wir genau dieses Ziel. Nicht zuletzt fördert diese Methode die Teambildung, überträgt dem Team Produktverantwortung und führt zu genaueren Schätzungen und übersichtlicheren Projekten.



Effizienzsteigerung | Im Bereich Smarx entwickeln wir unsere Produkte neu nach Scrum. Dies ermöglicht es uns, schnell Fortschritte in der Entwicklung zu erzielen und das Produkt schrittweise mit dem Kunden fertig zu entwickeln. Der zweite Release der elektronischen Darlehensumfrage der Pfandbriefbank wurde mit dieser Methode umgesetzt. Der Kunde, ob intern oder extern, wird so nicht erst bei Fertigstellung der Entwicklungsarbeiten mit dem Produkt konfrontiert, sondern schon während dem Entwicklungsprozess mit einbezogen. So können Korrekturen frühzeitig in das Produkt einfließen.

Teambildung | Das agile Vorgehen erfordert vom Entwicklungsteam ein hohes Mass an Selbstverantwortung und Selbstorganisation. Denn nicht ein Teamleiter, sondern das Team selber verteilt die anfallenden Arbeiten unter sich. Und nicht nur dies: Es entscheidet auch, wie eine Aufgabe bewältigt wird, und schätzt deren Entwicklungsdauer. Dies fördert einerseits die Kommunikation im Team und sorgt andererseits dafür, dass das technische Know-how auf verschiedene Teammitglieder abgestützt wird. So werden aus Einzelkämpfern erfolgreiche und motivierte Teammitglieder.

Projekterfolg | Durch die ersten Erfolge motiviert, setzen wir bei Base-Net auch in Zukunft auf Scrum. Bei der Entwicklung der neuen Schulverwaltungslösung Smarx Education wird Scrum von Beginn weg eingesetzt. So wie Smarx Education* Lernende, Lehrende und Eltern auf einer Plattform verbindet, so verbindet Scrum Geschäftsleitung, Produktmanagement und Entwicklung. Das Produktmanagement erstellt in Zusammenarbeit mit dem Kunden Anforderungen an das Produkt in Form des Product Backlogs. Die Entwicklung definiert daraus jeweils im 2-Wochen-Rhythmus einen Sprint Backlog und liefert am Ende des sogenannten Sprints eine Software-Erweiterung, die sich in die bisherige Software integriert. So sorgt Scrum dafür, dass auch bei herausfordernden Projekten Kundenbedürfnisse abgedeckt und Prozesse smart in Fahrt gebracht werden. **Mehr Informationen zu Smarx Education unter www.basenet.ch*

nicht nur Grundpfandtitel, sondern sämtliche einzeln verwahrten Sicherheiten übernehmen kann, ermöglicht der Bank einen kompletten Verzicht auf den Sicherheitentresor. Dadurch werden in aller Regel deutlich Kosten gesenkt. Seit Anfang November 2010 steht das System nun zwischen der UBS AG und der SIX SIS AG produktiv im Einsatz. Bereits in der heutigen Version ermöglicht es eine effiziente Prozessabwicklung zwischen den Parteien. In einer weiteren Phase (bis Herbst 2011) wird nun die Umbuchungsfunktion von Smarx über die ganze Prozesskette implementiert und insbesondere auch in unserer Kreditmanagement-Software WinCredit realisiert.

Konkret bedeutet dies, dass zwei an der Smarx Sicherheitenverwaltung angeschlossene Banken Grundpfandtitel virtuell von einer Bank zur anderen transferieren können, ohne dass die im Tresor von SIX SIS AG verwahrten Titel bewegt werden müssen. Ist bei der Übertragung z.B. ein Indossament notwendig, so kann dieses durch die SIX SIS AG im Auftrag der Bank direkt vor Ort erledigt werden. So oder so reduzieren sich die Transaktionskosten deutlich.

Selbstverständlich lässt sich ein Registerschuldbrief noch effizienter verwalten. Tatsache ist aber, dass sich die Banken noch viele Jahre in einer hybriden Welt bewegen werden. Die Nutzung der Smarx Sicherheitenverwaltung ist nicht nur die effizienteste Art der Verwaltung von Grundpfandtiteln und Ähnlichem, sondern auch ein erster Schritt in Richtung Dematerialisierung.

Kurzmeldungen

2010 – EIN SEHR ERFOLGREICHES GESCHÄFTSJAHR

Mit grosser Befriedigung blicken wir auf das vergangene Geschäftsjahr zurück. Herausforderungen wie die Einarbeitung und Integration von zehn neuen Mitarbeitenden, der Aufbau neuer Geschäftsfelder und neuer Produkte, die Abwicklung grösserer Projekte und Vieles mehr wurde sehr erfolgreich gemeistert. Die Geschäftsleitung dankt dafür allen Mitarbeitenden, Kunden und Partnern. Der Umsatz ist markant gestiegen, und mit der Rentabilität sind wir sehr zufrieden. Base-Net blickt der Zukunft sehr zuversichtlich entgegen.



VERSTÄRKUNG

Im Januar sind als Verstärkung unseres Teams zu uns gestossen:

- Manuela Sidler, Mitarbeiterin Produktmanagement
- Thomas Steger, Business Consultant

Wir heissen Manuela und Thomas herzlich willkommen und wünschen ihnen viel Spass und Zufriedenheit bei der Arbeit.



MITARBEITENDE GESUCHT

Zur Verstärkung unseres Teams und für den Aufbau neuer Geschäftsfelder suchen wir initiative und selbständige Mitarbeitende.

Aktuell sind folgende Stellen offen:

- Bank IT Consultant (Kredite)
- Applikationsentwickler C#
- IT Systems & Support Engineer
- Mitarbeiterin Supportadministration und Sekretariat

Mehr Informationen finden Sie unter www.basenet.ch

SMARX EDUCATION

Smarx vernetzt, verbindet und macht es möglich, Informationen aller Art medienbruchsfrei auszutauschen und zu verwalten. Bei Smarx Education greifen Schulleitung, Lehrpersonen, Kommissionsmitglieder, Eltern und Lernende über das Internet auf ein zentrales Portal für sämtliche schulrelevanten Informationen und Prozesse zu. Unterstützt von vielen Schulen und Partnern, entwickeln wir Smarx Education, die Software für die Schule der Zukunft.



JAHRESEND-EVENT

Base-Net Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mögen es unkompliziert, locker, gemütlich, aktiv und sportlich. Ebenso mögen sie natürlich etwas Gutes zu essen und zu trinken. Der Jahresend-Event vom 17. Dezember 2010 wurde dem vollauf gerecht. Auf der Gerschialp oberhalb Engelberg OW genossen wir im pulvrigen Neuschnee die rassigen Fahrten auf den selber zusammengebastelten Bobs. Und das Gasthaus Gerschialp erfüllte die kulinarischen Gelüste der hungrigen Gäste mit Bravour.

Mehrwert? Mehr Meinungen!

Was ist Mehrwert? Eine gar nicht so einfache Frage. Denn wer sie sich stellt, stellt auch fest: Dieser Begriff lässt sich aus ganz verschiedenen Blickwinkeln betrachten. Und deswegen fragen wir nach. Für die aufschlussreichen, amüsanten, kritischen und lesenswerten Antworten in dieser letzten Episode unserer Mehrwert-Interviewreihe standen uns übrigens drei helle Köpfe aus den eigenen Reihen Red und Antwort. Viel Vergnügen beim Lesen!



Alain Weibel
Produktmanagement



Jolanda Burger
Assistentin der GL



Stefan Hermann
Mitglied der Geschäftsleitung

Was haben Sie kürzlich als Mehrwert empfunden?

Alain Weibel Nach meiner dreieinhalbjährigen berufsbegleitenden Ausbildung habe ich in den ersten Wochen nach dem Abschluss die neu gewonnene Freizeit als grossen Mehrwert empfunden. Mittlerweile ist dieses Gefühl wieder etwas verflacht, denn nach und nach habe ich mir weitere Projekte vorgenommen, die während meiner Ausbildung nur am Rande wahrgenommen werden konnten bzw. gänzlich verschoben werden mussten. Trotzdem hat sich für mich aber auch ein dauerhafter Mehrwert ergeben, nämlich, das Gelernte in der Praxis umzusetzen.

Jolanda Burger Eigentlich gibt es täglich einen Mehrwert – oft ist er jedoch nicht gleich erkennbar, oder ich nehme ihn nicht immer wahr. Auch spielt das Unterbewusstsein mir ab und zu einen «Streich» und ich empfinde viel als Selbstverständlichkeit, obwohl es ein Mehrwert ist. So beginnt der Tag schon mit dem Mehrwert, dass wir gesund und munter aufstehen dürfen, und endet damit, dass wir wieder im warmen Bett zu Hause friedlich einschlafen dürfen und hoffentlich von einem schönen, erfüllten Tag träumen und einen tiefen Schlaf geniessen.

Stefan Hermann Erst kürzlich veranstalteten wir einen zweitägigen Innovationsworkshop im Hotel Hammer im Eigenthal. Am folgenden Morgen konnte ich mich am wunderbar angerichteten und reichhaltigen Morgenbuffet erfreuen. Für mich persönlich ist das ein Paradebeispiel dafür, wie man Dinge wahrnimmt, welche mit viel Liebe und Hingabe zubereitet und gestaltet sind. Das ist echter Mehrwert.

Besitzen Sie etwas, das eigentlich keinen Wert hat, das Sie aber um keinen Preis aufgeben würden?

Alain Weibel Ich besitze viele Dinge, die eigentlich keinen finanziellen Wert aufweisen. Dabei handelt es sich beispielsweise um Erinnerungen an besondere Erlebnisse. Noch unbezahlbarer sind jedoch über lange Jahre aufgebaute und tiefgründende Freundschaften, welche ich um keinen Preis der Welt aufgeben würde. Im Zeitalter sozialer Netzwerke sind echte Freundschaften doch umso wertvoller.

Jolanda Burger Mein Lachen. Glücklicherweise ist dies kein Wertgegenstand, jedoch empfinde ich es als «seeehr» wertvoll. Es ist ein Riesengeschenk – für einen selber wie auch für das jeweilige Umfeld, und ich schätze es auch sehr, wenn andere Menschen dasselbe «besitzen».

Stefan Hermann Neben vielen Erlebnissen und schönen Momenten ist es das Urvertrauen, welches mir meine Eltern mitgegeben haben, dass es immer gut kommt und ich als positiver Mensch durch das Leben gehen kann. Die Kraft der positiven Gedanken.

Was tun Sie, um Ihren Kunden bzw. Ihrem Publikum Mehrwert zu bieten?

Alain Weibel Ich versuche täglich aufs Neue, dem Kunden den Service zu bieten, den er sich wünscht und auch von uns gewohnt ist. Zuvorkommender und ehrlicher Umgang sowie kompetentes Auftreten zeichnet meiner Ansicht nach den Mehrwert im direkten Kundenkontakt aus. Zufriedene Kunden stellen auch für uns einen grossen Mehrwert dar.

Jolanda Burger Ich versuche meine Arbeit so gut wie möglich zu machen und mit Zuhören sowie Eingehen auf Wünsche und Probleme jeweils die optimale Lösung zu finden. Ich versuche mich oftmals in die «andere Seite» hineinzusetzen und denke, dass ich somit mehr wahrnehmen kann und eine Lösung biete, welche für ihn/sie stimmt.

Stefan Hermann Ich setze mich konsequent mit der Thematik auseinander, dass wir Mehrwert schaffen wollen, um unsere Kunden erfolgreicher zu machen. Ich versuche dieses Denken bei allen möglichen Beispielen anzuwenden und uns immer wieder zu hinterfragen, was für einen Mehrwert wir mit unserer Leistung bei unseren Kunden erzielen. Wenn wir diesen Mehrwert aufzeigen können, erreichen wir, dass unsere Kunden von diesem Nutzen auch profitieren möchten.

Schlusspunkt



Apps: iRega Medizin

Die iPhone-App der Rega ist kostenlos und bietet alles, was zur Alarmierung der Schweizerischen Rettungsflugwacht nötig ist. Die Schweizerische Rettungsflugwacht Rega ist rund um die Uhr für Menschen unterwegs – in der Schweiz und im Ausland. Kranke und Verunfallte können auf eine schnelle und unkomplizierte Hilfe aus der Luft zählen.

«Super, dass die Rega eine App hat! Die automatische Übermittlung der Position kann im Notfall sehr hilfreich sein. Die Anzeige der verschiedenen Koordinatenformate (inkl. Schweizer Landeskoordinaten) kann man auch im Alltag gut brauchen.»



Apps: PeakFinder Alps Reisen

PeakFinder zeigt ein 360°-Panorama von einem beliebigen Ort mit den Namen aller prominenten Berge. Nach Ortung der eigenen Position oder Auswahl eines Berges zeigt das Tool ein Alpenpanorama mit den Bezeichnungen und Höhen der umliegenden Berge. Auch die Höhe und Entfernung der einzelnen Berge zeigt das Tool an, eine Suchfunktion ist integriert. «Unglaublich tolle App. Sehr viele Informationen, saubere Grafik, übersichtlich, einfache Anwendung.»



Apps: NewsRack Nachrichten

NewsRack ist ein einzigartiger RSS-Reader für das iPhone. Damit lassen sich die neuesten Schlagzeilen in der innovativen Zeitungsregal-Ansicht überfliegen. Im klassischen Modus wiederum kann man mit der App Feeds lesen und organisieren. «Immer noch der beste RSS-Reader! Bin schon lange sehr zufrieden.»



Kreativ trotz Krawatte

Vom Manager zum Katalysator:
Wie Sie eine Innovationskultur aufbauen
Jens-Uwe Meyer

Das Buch bietet einen aufschlussreichen Einblick in die Innovationswelt führender Unternehmen. Für neue Ideen und fortlaufende Innovationen zu sorgen gehört zu den wichtigsten Managementaufgaben, nicht nur bei den Produkten und Dienstleistungen, sondern auch bei den internen Abläufen und Prozessen. Natürlich kommen bahnbrechende Ideen nicht auf Knopfdruck, aber Meyer zeigt, dass sie praktisch von selbst zu spriessen beginnen, wenn ein kreativitätsfreundliches Arbeitsklima herrscht. Das Buch bietet dazu eine Fülle von Tipps – direkte, handfeste, und indirekte in Form von Beispielen. «Das gesamte Buch ist locker-humorvoll und zugleich systematisch-professionell geschrieben. Für mich birgt es ein gewaltiges Potenzial.»



Faktor Fünf

Die Formel für nachhaltiges Wachstum
Weizsäcker, Hargroves, Smith

Die Welt wird sich im 21. Jahrhundert grundlegend verändern. Entweder lernt die Menschheit, nachhaltig mit der Erde umzugehen, oder die Natur wird zurückschlagen. Mit ihrem Buch stellen Ernst Ulrich von Weizsäcker und seine Koautoren das Konzept eines zukunftssicheren, umweltschonenden Wirtschaftens vor.

Sie zeigen, wie wir die Rohstoffe effizienter nutzen und mit dem Einsatz neuer Technologien sogar Wohlstand und Lebensqualität wachsen lassen können. Dieser neue Bericht an den Club of Rome ist eine überzeugende Antwort auf die gegenwärtigen ökologischen Herausforderungen. «Ein lesenswertes, erfreulich undogmatisches, aber zweifelsohne politisches Sachbuch für alle, die an Möglichkeiten interessiert sind, wie wir einigen der dringlichsten Probleme des 21. Jahrhunderts begegnen könnten: Ressourcenknappheit, Bevölkerungswachstum, Erhöhung des Lebensstandards in Schwellen- und Entwicklungsländern und Klimawandel.»