

SUPERLATIV: DAS SCHNELLSTE SOFA

Die Formulierung «es sich auf dem Sofa gemütlich machen» erhält hier eine völlig neue Bedeutung: Das «Casual Lofa» hat nämlich vier Räder und einen 1300-Kubikzentimeter-Mini-Motor, und damit kann man mit **satten 140 Stundenkilometern** auf der Strasse herumbrettern. Gebaut haben das schnelle Sitzmöbel Edd China und David Davenport, zwei Engländer. Das Sofa hat neben einem Leopardendruck-Bezug auch sonst alles, was ein rasendes Sofa halt so braucht: **eine Pizzapfanne als Lenkrad** (mit Pepperoni-Pizza), eine Getränkedose als Bremspedal, einen Schokoladeriegel als Ganghebel, zwei Blumentöpfe als Frontblinker, einen Beistelltisch als Stosstange und – wie es sich für



ein Sofa gehört – **Platz für zwei Personen**. Fahrende Seltsamkeiten sind gleichzeitig Beruf und Hobby von Edd China: Seine Firma «Cummfy Banana» entwickelt und baut ausgefallene Gefährte für Werbe- und Show-Zwecke. Weitere Produkte sind etwa ein **fahrendes Himmelbett**, eine fünfplätzigige Kugel, die je nach Kundenwunsch als Fussball, als Globus, als Glasauge oder wie auch immer lackiert werden kann, oder eine Badewanne mit Toilette als Seitenwagen. Als Nächstes will China ein Möbel bauen, mit dem er 100 Meilen pro Stunde, also 160 Stundenkilometer erreicht. Übrigens: Selbstverständlich ist das «Casual Lofa» für den Strassenverkehr zugelassen. www.cummfybanana.com

baut ausgefallene Gefährte für Werbe- und Show-Zwecke. Weitere Produkte sind etwa ein **fahrendes Himmelbett**, eine fünfplätzigige Kugel, die je nach Kundenwunsch als Fussball, als Globus, als Glasauge oder wie auch immer lackiert werden kann, oder eine Badewanne mit Toilette als Seitenwagen. Als Nächstes will China ein Möbel bauen, mit dem er 100 Meilen pro Stunde, also 160 Stundenkilometer erreicht. Übrigens: Selbstverständlich ist das «Casual Lofa» für den Strassenverkehr zugelassen. www.cummfybanana.com

Der Bus auf Abruf

ÖV In der Schweiz fahren immer mehr Busse, Seilbahnen und Schiffe auf Bestellung. Heute gibt es gegen 300 solcher Angebote.

Sie heissen «Rufbus», «Buxi» (von Bus-Taxi) oder «Allo?Bus», und es gibt sogar eine romanische Bezeichnung dafür: «Bus sin dumonda». Gemeint sind damit Fahrzeuge des öffentlichen Verkehrs, die nicht nach Fahrplan, sondern nach Bedarf fahren. Und im Gegensatz zu den regulären Transporten fahren einen Rufbusse, etwa die «Publicars» der Post, innerhalb eines bestimmten Gebiets von Tür zu Tür. Dafür bezahlt

man den normalen Tarif plus einen Zuschlag.

Bei der Einführung im Jahr 1993 waren es rund 30 Angebote, heute sind es nach Angaben der Informationsstelle für den öffentlichen Verkehr, Litra, bereits gegen 300. Neben Bussen sind es auch Seilbahnen und seit Kurzem auch Schiffe, die auf Bestellung verkehren.

Diese Verkehrsmittel eignen sich besonders für dünn besiedelte Gebiete, wo sich ein fahrplanmässiger Betrieb nicht lohnt. So etwa in den Seitentälern des Wallis, in der Region Waadtland-Jura oder in der Bodensee-egend.

Die meisten Rufbusangebote sind im Offiziellen Kursbuch aufgeführt. Im Internet sind die Publicars zu finden unter www.publicar.ch.



Publicar, Rufbus der Post.

Anzeige

Die Beerenauslese unter den IT-Lösungen

Die Vinothek Brancaia setzt auf eine SAP All-in-One Branchenlösung der atlantis it-solutions GmbH.

Nur von den besten Lagen Europas bezieht die Zürcher Vinothek Brancaia die Qualitätsweine, mit denen sie seit 20 Jahren handelt. Aus den Erzeugerländern werden die edlen Tropfen an den Hauptsitz und in die Filiale in Graubünden importiert, von wo aus sie über verschiedene Vertriebskanäle den Weg zum Kunden finden. Die bisherige Lösung genügt immer weniger den Anforderungen. So waren betriebswirtschaftliche Auswertungen nur mit hohem Aufwand möglich.

Branchenlösung mit Zukunft

Brancaia entschied sich deshalb für die SAP All-in-One Branchenlösung «smart weinhandel» des SAP Partners atlantis it-solutions GmbH. Wichtig war dabei, mit SAP betriebswirtschaftlich und prozesstechnisch



Brancaia vertreibt edle Weine auf Basis einer ausgefeilten SAP All-in-One Branchenlösung.

immer auf dem neusten Stand zu sein. Das Highlight der Software: Die Mitarbeitenden können bereits während des Kundentermins online auf Daten zugreifen und diese in die Offerte einbinden. Dazu sind Informationen über die aktuellen Bestände – Schnelldreher und Ladenhüter – auf Knopfdruck verfügbar.

Ein Drittel weniger Verwaltungsaufwand

Mit SAP Business One erreicht die Pius Jäger GmbH mühelos ihr Ziel: wirtschaftliches und personelles Wachstum.

Die Pius Jäger GmbH aus Pfäfers (SG) ist seit drei Jahren als Handelsunternehmen für Hard- und Software tätig. Hinzu kommen IT-Beratung und Projektrealisierung. Dies alles wurde bislang mit nur gerade zwei Mitarbeitenden realisiert. Das unternehmerische Ziel ist deshalb ganz klar wirtschaftliches und personelles Wachstum, damit nicht eines Tages das Geschäft ins Wanken kommt, wenn eine Person nicht verfügbar ist. Um diese Marschrichtung einschlagen zu können und auch den künftigen Mitarbeitenden die Arbeit zu erleichtern, suchte die Pius Jäger GmbH nach einer integrierten Softwarelösung, die ihre Pläne von Grund auf unterstützt und den hohen Ansprüchen an ein flexibles und skalierbares Betriebswirtschaftssystem gerecht wird.

Gewappnet für langfristiges Wachstum

Schnell im Mittelpunkt stand dabei die Geschäftssoftware SAP Business One, die speziell auf die Anforderungen von kleinen Firmen wie Pius Jäger GmbH zugeschnitten ist. In Zusammenarbeit mit dem SAP Partner itonex AG wurde das Projekt im Nu umgesetzt.

Die IT-Spezialisten setzten auch die individuellen Anforderungen und Bedürfnisse ihres Kunden nahtlos um. Beispielsweise ist die Pius Jäger GmbH neu in der Lage, beim Einkauf die Artikelnummern von verschiedenen Herstellern direkt als Artikelcode zu übernehmen. Bereits im Parallelbetrieb mit dem Altsystem ist der Administrationsaufwand der Pius Jäger GmbH um gut 30 Prozent gesunken – ein Erfolg, der die Expansionsbestrebungen auf eine solide Basis stellt.