

Luxus im Nachtkästchen

Kapsch Business Com rüstet das mondäne Schlosshotel Velden mit modernster Kommunikationstechnologie aus.

Sonja Gerstl

Dass Fünf-Sterne-Hotels ihrer mondänen Kundschaft so einiges zu bieten haben, ist man ja gewohnt. Was hingegen im frisch renovierten Schlosshotel Velden der illustren Gästeschar kredenzt wird, lässt den Großteil der noblen Bettentempel freilich alt aussehen.

Die aus der TV-Serie „Ein Schloss am Würthersee“ bestens bekannte Edelabsteige wurde in den vergangenen Monaten nämlich umfassenden Modernisierungsarbeiten unterzogen und erstrahlt nunmehr in neuem Glanz. 105 Luxus-Suiten und ein ausufernder Wellness-Bereich heißen die illustre Gästeschar herzlich willkommen. Und auch die technische Ausstattung spielt alle Stückerln. Galt es doch schließlich – so lautete der Wunsch der Betreiber –, den nationalen und internationalen VIP-Gästen während ihres Aufenthalts allen nur erdenklichen Komfort zu bieten.

„Wir haben von Kapsch eine High-End-Lösung bekommen, die den hohen Ansprüchen unserer internationalen Hotelgäste absolut gerecht wird“, freut sich Kurt Mahnert, Geschäftsführer der Schlosshotel Velden GmbH über die geglückte Hightech-Renovierung.

Umfassendes Infotainment

Beispiele gefällig? Flatscreens findet man im Schlosshotel Velden nicht nur im Wohn- und Schlafbereich. Auch im



Luxus, wohin das Auge blickt: Flatscreens, Touchpanels und eine Hightech-Telefonanlage sollen Gästen den Aufenthalt im Fünf-Sterne-Hotel komfortabel gestalten. Foto: Kapsch BusinessCom

Badezimmer sorgen sie – gut geschützt hinter einer Glasfront – für frühmorgendliches oder spätabendliches Entertainment. Gespeist mit hochwertigem Content, Video on Demand, einem eigenen Hotel-Infokanal und selbstverständlich sämtlichen nationalen und internationalen TV-Sendern, bieten die Flatscreens Infotainment der Extraklasse.

Ganz im Zeichen von Komfort und Bequemlichkeit steht auch die übrige High Tech-Ausstattung der Räume. Spezielle Touchpanels – teilweise in den

Nachtkästchen beim Bett integriert – steuern nicht nur Licht und Temperatur, sondern auch die Vorhänge. Will man es dunkel und kuschelig haben, muss man nicht extra die beschwerliche Reise vom wohlig-warmen Bett quer durch den Raum zu den Fenstern antreten, sondern man betätigt ganz einfach ein Knöpfchen, und der Rest erledigt sich quasi von selbst. Via Fingerzeig lässt sich auch das Display vor der eigenen Zimmertür steuern. Je nach Bedarf leuchtet ein „Nicht stören“ oder „Zimmer aufräumen“ auf. Ein-

facher geht es wohl nicht mehr. Ohne große Worte zu verlieren, können Hotelgäste auch direkt von ihrer Suite aus eine Massage buchen.

Service total

Über das Touchpanel wird der Kontakt zum Wellness-Bereich hergestellt. Das System erkennt den „Anrufer“ automatisch, übermittelt den Termin und verbucht die in Anspruch genommenen Leistungen in weiterer Folge automatisch auf die Zimmerrechnung. Eine topmoderne Internet-Telefonanlage

für Schlaf-, Wohn- und Badezimmer – es handelt sich hierbei um leistungsfähige Nortel IP2007-Telefone, deren Touch-Displays von Kapsch Business Com speziell an die Anforderungen des Schlosshotels angepasst wurden – sorgt für gute interne und externe Verbindungen. Das Handy kann man hier also getrost abgeschaltet lassen. Nobelpreisträger stellt schlussendlich auch der Internet-Zugang via 110 WLAN-Access-Points.

Die Internet-Telefonie-Kommunikation für diese Sprach-, Daten- und Internet-TV-Dienste stellen Nortel-Switches in jedem Zimmer sowie Etagen-Switches mit Lichtwellenleiteranbindung an den zentralen Switch sicher. Siegfried Ruhri, Leiter der Kapsch-Geschäftsstelle in Klagenfurt: „Bei der Technologieausstattung für das Schlosshotel handelt es sich um eine komplexe Gesamtlösung. Wir mussten für Interoperabilität zwischen vielen bisher hierzulande unbekanntem Fremdsystemen sorgen. Aufgrund unserer langjährigen Expertise als Systemintegrator konnten wir für reibungslose Interaktion der vom Betreiber weltweit eingesetzten Systeme sorgen.“ Für kontinuierliche Hilfe sorgen Careware-Verträge von Kapsch Business Com. Spätestens acht Stunden nach Anruf bei der 24-Stunden-Hotline ist jedes kleine, aber auch größere Problem garantiert behoben.

www.hotelschlossvelden.com
www.kapsch.net

Johann Brabec: „Wir trauen uns, unseren Kunden einen Preis zu nennen. Da wird nicht herumgefahelt. Unsere Leistungen bewegen sich in einem überschaubaren Rahmen, der Kunde kann ganz klar kalkulieren – es gibt keine unliebsamen Überraschungen“, erklärt der Business Area Manager von Mycon IT-Consulting.

Feinkost für die Buchhaltung

economy: Sie haben jüngst ein umfassendes Konzept für den Lebensmittel-Mittelständler Matmar erstellt und umgesetzt. Könnten Sie uns die Eckkoordinaten dieses Projekts kurz erläutern?

Johann Brabec: Matmar ist eine 100-Prozent-Tochter von Mautner Markhof. Die Produktpalette reicht von Feinkost und Aufstrichen über Geschmacksgeber, Fisch und Getränke. Matmar beschäftigt rund 50 Mitarbeiter und ist derzeit in fünf europäischen Ländern vertreten. Unsere Aufgabe war es, binnen kürzester Zeit ein funktionierendes EAP-System für die Unternehmensdependenzen in Österreich, Ungarn, Polen, Slowenien und Rumänien zur Verfügung zu stellen. Herzstück

ist die SAP-Mittelstandslösung All-in-One. Das Projekt wurde innerhalb von vier Monaten erfolgreich umgesetzt.

Steckbrief



Johann Brabec ist Business Area Manager von Mycon IT-Consulting und SAP-Partner. Foto: myCON

Gibt es eigentlich so etwas wie einen generellen Zugang zum Mittelstand beziehungsweise den Lösungen, die man diesem fürs Business anbietet?

Das Typische am Mittelstand ist, dass der Geschäftsführer in den meisten Fällen auch der Eigentümer ist. Das heißt, er hat von Anfang an einen ganz anderen Zugang zu seinem Business, versteht am meisten von seinem Geschäft und findet auch von Anfang an klare Worte. Der Chef eines mittelständischen Unternehmens weiß im Normalfall ganz genau, was er will. Das erleichtert die Arbeit auf beiden Seiten. Aber auch sonst gibt es eine Reihe von Gemeinsamkeiten. Fast jeder Mittelständler kauft ein, fast jeder hat eine Bestandsführung, hat also etwas

zu lagern, fast jeder verkauft etwas und muss Rechnungen schreiben. Auch eine Buchhaltung hat jeder.

Worin liegt nun der Vorteil von sogenannten vorgefertigten Branchenlösungen?

Der Vorteil liegt darin, dass man keine langen Konzeptphasen zu absolvieren hat. Auf Basis unserer jahrelangen Erfahrung können wir für unsere Kunden schnellstmöglich ein Paket zur Verfügung stellen, das von Haus aus zwischen 60 und 80 Prozent des Bedarfs abdeckt. Der Rest wird branchenspezifisch und den individuellen Anforderungen entsprechend adaptiert. Vorgefertigte Lösungen haben den Vorteil, dass man sich voll auf das Coaching und Training

vor Ort konzentrieren kann. Dadurch dass die lange Konzeptphase wegfällt, können wir unsere Leistungen auch kostengünstiger anbieten – ein Aspekt, der gerade bei KMU von Bedeutung ist. Gleichzeitig können wir mit unserem Konzept dem Vorurteil, dass SAP teuer sei, wirkungsvoll entgegenzutreten. Wir als Mycon trauen uns, unseren Kunden einen Preis zu nennen. Also: Du bekommst diese Leistung um dieses Geld. Da wird nicht herumgefahelt, da wird Tacheles geredet. Unsere Leistungen bewegen sich in einem überschaubaren Rahmen, der Kunde kann ganz klar kalkulieren – es gibt keine unliebsamen Überraschungen. sog

www.mycon.at
www.spak.at/start.php