

# Facts & News



## Marktsituation / Geschäftsverlauf

Seit dem letzten wega Facts & News vom Nov.02 hat sich die kundenseitige Zurückhaltung im IT Markt nicht verändert. Im Gegenteil: In einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld ist das Management der Anwenderfirmen bestrebt, die Kosten zu senken und die Investitionen genaustens zu prüfen.

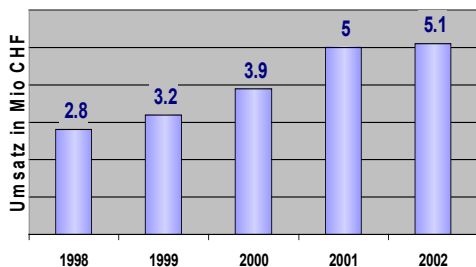
Stichworte wie **ROI, Kundennutzen, Kostendenken, Qualität** und **Partnerschaft** gewinnen noch mehr an Bedeutung und fordern die IT Dienstleister im Umgang mit Ihren Kunden.

Trotz dieser Entwicklung konnte die **wega** im letzten Jahr mit 25 Mitarbeitern ihren **Umsatz** gegenüber dem Vorjahr auf CHF 5,1 Mio **steigern**.

Dieser erfreuliche Geschäftsverlauf basiert auf Schlüsselfaktoren wie **Kompetenz, Qualität, Transparenz** und **Kontinuität** gegenüber unseren Kunden.

## Umsatzentwicklung

wega Informatik AG



## Strategie = Kundennutzen

Wir wollen die bestehenden **wega Dienstleistungen** und **Kompetenzen** für unsere Kunden weiter **ausbauen**. Wir investieren in die Verbesserung unserer internen Vorgehensweisen. Stichworte: Zertifizierung, QMS, Software-Engineering Methoden, Verwendung von Standardkomponenten.

Von **wega** (oder Dritten) erstellte Individuallösungen vertreiben wir neu als branchenspezifische Standardprodukte. Siehe Info **'Produktstrategie'**

## Zum Inhalt

Mit den **'Facts & News'** informieren wir Sie in regelmässigen Abständen über die Aktivitäten der **wega** und über Neuheiten aus dem IT Business. In dieser Ausgabe steht die IT Marktsituation sowie die **wega** Produktstrategie im Vordergrund. Besuchen Sie für weitere Infos unsere Webpage.



Stefan Waltenspiel

Ihre wega Geschäftsleitung  
U. Mohaupt, S. Waltenspiel, A. Matthijssen

## Produktstrategie

### Weshalb **ergänzende** Produkte?

Die **wega** Produktstrategie ist eine **Ergänzung** zu den bestehenden Dienstleistungsangeboten und hat zum Ziel, das Business- und IT- Know How aus einem umgesetzten Kundenauftrag weiteren branchenspezifischen Kunden zugänglich zu machen.

### Vorgehen

Die **wega** vertreibt das im Kundenauftrag entwickelte IT-System an weitere interessierte Kunden.

### Nutzen für den Kunden

- Der Erstkunde partizipiert am Verkaufserlös (**direkter ROI**).
- Beim Produkterwerb hat der Neukunde die Garantie, dass die **wega** bereits über entsprechendes **Branchen-Fachwissen** verfügt. **Referenzkunden** sind vorhanden.
- Durch den Vertrieb erhält der Kunde basierend auf dem Standardprodukt eine **kostengünstige Weiterentwicklung** welche durch integriertes Know How, Qualität und Funktionalität überzeugt.

D.h. alle Produktkunden generieren einen gegenseitigen Mehrwert.

## Produkte

### DIALOG

Dokumenten Information und Archiv Logistik unterstützt die Archivierung von Papierdokumenten, (Erfassung, Lagerung, Rückgriffe, Vernichtung etc.).



### WebMed

Software für Leistungserfassung im Spitalbereich Tarifneutrale Erfassung von Leistungen wie (Tarmed, SLK u.a.) in Spitälern und Kliniken.



### RAPID

Regulatory Affairs/Product Information Database Anwendung für Registrierung und Zulassung chemischer und pharmazeutischer Produkte bei Behörden und Zulassungsstellen.



Über weitere Produkte informieren wir Sie auf [www.wega-informatik.ch](http://www.wega-informatik.ch)

### Services

- Solution Engineering
- Technical Consulting
- DBA Services
- Management Advisory

### Adresse

**wega** Informatik AG  
Gartenstr. 56  
CH-4052 Basel  
Tel. +41 61'270 87 87  
Fax +41 61'270 87 88  
Info@wega-informatik.ch