

EIM – Vorsprung durch Wissen!

Enterprise Information Management –
Information, Kommunikation, Menschen

Industrie 4.0

Die neue industrielle Revolution

Welche Fähigkeiten sind gefragt

Prozess-Sicherheit als Grundlage

Ausgezeichnete Ideen

Finalisten und Preisträger des DiALOG-Awards
2015 stellen ihre Projekte vor

Cloud

ECM in der Cloud - die wachsende
Chance für den Mittelstand

Digitale Transformation beginnt in den
Köpfen und nicht bei der Technik



AUCH DIGITAL LESEN UNTER

www.issuu.com/dialog-magazin

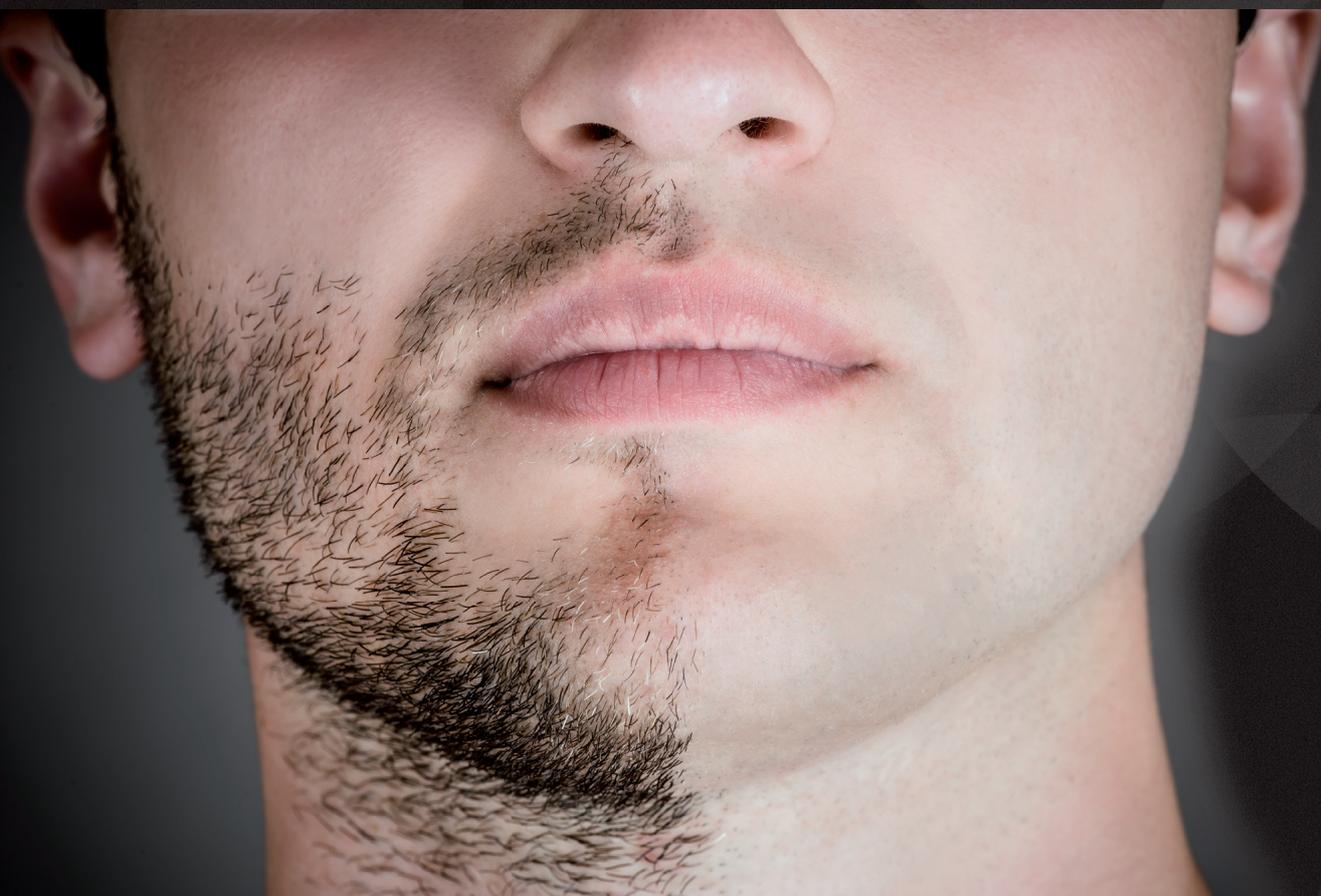




BCT

Enterprise Information
Management

Schnell erfasst ist (nur) halb digitalisiert!



Alles gescannt – und jetzt? Digitalisierung ist viel mehr als der Schritt von analog nach digital.

Scannen, klassifizieren, extrahieren, archivieren und zusammenarbeiten – unsere Lösungen optimieren Ihr digitales Büro, schaffen Mehrwerte und holen das Maximum aus Ihren Dokumenten!

www.bctsoftware.de

Information creates.

Gib ab!

Oder wie halten wir es mit der eigenen Verantwortung?

Liebe Leserin, lieber Leser,

„sind Sie teamfähig?“ Eine Frage mit besonderer Aktualität! „Klar“, werden die meisten spontan sagen.

Kompetenz und Zuständigkeit werden leider viel zu oft falsch interpretiert, so dass Rüdiger Grube, Vorstand der Deutschen Bahn, sich im Interview Ende 2015 zu den Potenzialen der Bahn positionieren musste und formulierte: „Wir müssen nicht mehr in Zuständigkeiten, sondern in Verantwortlichkeiten denken und handeln.“

Verantwortlich sein ja, aber auch die Herausforderungen im Team lösen. Sich auf die Stärken und Kompetenzen der Player verlassen zu können, aber die Verantwortung zur Entscheidung, Gestaltung und Umsetzung auch wirklich selbst wahrzunehmen. Das ist die Maxime!

Gib ab! Löse nicht alles selbst. Bringe die Menschen – das Team – so in Position, dass mit der teuersten Ressource im Business des 21. Jahrhunderts – Wissen – der digitale Wandel von Mensch, Information und IT ins digitalisierte Zeitalter auch gelingen kann. Die Datensammlung kann dabei schnell zu Müll, ja sogar wertlos oder kriminalisiert werden. Strukturierter, sicherer und vernetzter Umgang mit Daten führt zu nachhaltigem Wissens- und Handlungsmanagement. Eine Expertin for-

mulierte so treffend: „Wissen wird der Wettbewerbsfaktor Nr. 1 in der Zukunft sein“ – Recht hat sie!

Die Ausgabe 2016 unseres Magazins ist eine Sammlung von aktuellen Themen, Best-Practice-Berichten, Trends und Visionen von Anwendern, Experten und Forschern auf dem Gebiet des unternehmensweiten Ansatzes von Enterprise Information Management. Der Name „DiALOG“ ist Programm und Anspruch, kompetent und möglichst umfassend zu informieren, zu motivieren und vor allem Netzwerke zu bauen, damit auch Sie den „Schachzug des Erfolges“ erkennen und davon profitieren können.

Nehmen Sie die Verantwortung an: informieren Sie sich über „Industrie 4.0“ oder „Cloud-Visionen“, lesen Sie von Anwenderprojekten im Umgang mit Wissen, Informationen und Dokumenten. Erfahren Sie von Ansätzen der digitalen Transformation aus der Praxis, vom Informationskreislauf im Sinne von EIM. Lassen Sie sich motivieren von den Projekten der DiALOG-Award Gewinner und Finalisten 2015 – wie man in kleinen und großen Schritten die agilen Herausforderungen in den Unternehmen meistern kann. Menschen berichten offen, engagiert und mit viel Identifikation über Themen, die uns alle angehen: „Performance und Werte-



kultur“. Ein Compliance-Officer eines globalen Unternehmens sagte neulich in einem Vortrag so treffend: „Der Wettbewerb ist der Motor erfolgreicher Unternehmen. Werte und Compliance sind dabei das Motorenöl, um den Stillstand zu vermeiden.“

In diesem Sinne gehen Sie hier auf Entdeckungsreise – wir freuen uns, wenn Sie Ihre Verantwortung wahrnehmen, im Team die Herausforderungen lösen und den Stillstand niemals erleben müssen.

Viel Spaß beim Lesen
Ihr Steffen Schaar

Impressum

DiALOG - Das Magazin für Enterprise Information Management Ausgabe März 2016
Haben Sie Anregungen, Fragen oder Kritik?
Über Ihr Feedback freuen wir uns.

Herausgeber:

The Quality Group GmbH
Konrad-Zuse-Platz 1, 71034 Böblingen
Telefon: +49 7031 306974-100
Internet: www.tqg.de

Verantwortlicher Redakteur:

Steffen Schaar
Telefon: +49 7031 306974-201
E-Mail: steffen.schaar@tqg.de

Redaktion:

Cornelia Geiselhart
Telefon: +49 7031 306974-204
E-Mail: cornelia.geiselhart@tqg.de
Claudia Köhler
Telefon: +49 40 689468-41
E-Mail: claudia.koehler@tqg.de
Simon Feess
Telefon: +49 7031 306974-202
E-Mail: simon.feess@tqg.de

Bildnachweis:

3GRC GmbH, AristaFlow GmbH, Axians ICT Austria, BCT Deutschland GmbH, Comarch AG, EuroCloud Europe, faizod GmbH, Felix Müller, Fotolia, Kay Baron GmbH, Markus Heisler, PRINCIPE DEICKE PART GmbH, The Quality Group GmbH, TQG-LTS GmbH, Universitätsklinikum Köln, Verena Walter.

Haftungsausschluss:

Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts übernehmen Herausgeber und Redaktion keine Gewähr.

Preisträger stellen sich vor 21



DIALOG-AWARD

- 21 Preisträger und Finalisten
- 22 Unternehmensabläufe komplett und intelligent digital archivieren
Thomas Kuckelkorn, BCT Deutschland GmbH
- 24 Offenheit und Flexibilität
Kornelia Läufer, LIB-IT DMS GmbH
- 26 Information by Compliance
Ralf Klemm, TIGGES GmbH und Co. KG
- 28 Auf dem Weg zum papierlosen Büro
Werner Buser, Universitätsklinikum Köln
- 30 Impressionen DiALOG-Award 2015 und Ausblick



Cloudlösung für den Mittelstand

18

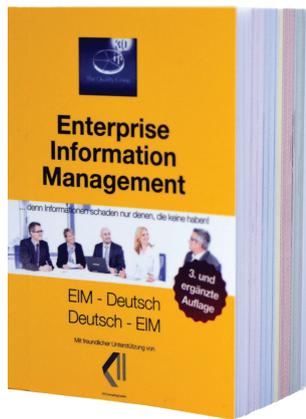


Norm, Standard oder Praxis? 14

LÖSUNGEN IM FOKUS

- 50 Blick auf das Wesentliche
Dagmar Causley, LIB-IT DMS GmbH
- 56 Digital Transformation beginnt in den Köpfen und nicht bei der Technik!
Andreas Weiss, EuroCloud Deutschland_ecc e. V.
- 68 Automatisierte Prozesse mit OnBase
Axel Mai, Axians ICT Austria
- 70 Benutzerverhältnisse - einfach
Georg Opitz, faizod GmbH & Co. KG

EIM Wörterbuch in 3. Auflage: Die Ideen gehen nicht aus



72



Prozess-Sicherheit und Industrie 4.0

46

Wer verliert ist selber schuld 54



DAS NETZWERK SPRICHT

- 16 Rezepte für einen gesunden Informationskreislauf im Sinne von EIM
Patrick Opatschek, FIS GmbH
- 34 100 % und sonst nichts
Interview mit Karsten Hagemeister, TQG-LTS GmbH
- 38 Norm, Standard oder lieber Praxis?
Ulrich Palmer, 3GRC GmbH
- 44 Automatisch statt per Hand
Dariusz Biernacki, Comarch AG
- 46 Prozess-Sicherheit als Grundlage für Industrie 4.0
Jürgen Huhle, AristaFlow GmbH

AUF DEM WEG IN DIE ZUKUNFT

- 6 Information - Kommunikation - Menschen
Interview mit Prof. Dr. Thorsten Riemke-Gurzki, Global Institute for Digital Transformation
- 12 Das Ende der Juristen? Mensch gegen Maschine?
Joern Lipkow, Carl Zeiss AG
- 32 Die neue industrielle Revolution
Ralf Vinzenz Bigge, FIR e.V. an der RWTH Aachen
- 40 Welche Fähigkeiten sind gefragt?
Kay Baron, Kay Baron GmbH
- 64 Neuvermessung der Wirtschaft
Jacques Ziegler, BIT Magazin

100% und sonst nichts



Ende der Juristen?

10

DIREKT AUS DER PRAXIS

- 14 Der strategische Schachzug zum Erfolg
Steffen Schaar, The Quality Group GmbH
- 18 ECM in der Cloud - die wachsende Chance für den Mittelstand
Thomas Kuckelkorn, BCT Deutschland GmbH
- 54 Wer verliert ist selber schuld
David Ender, Right Point IT GmbH
- 60 Unternehmenswege flexibel mitgehen und Projekte punktgenau unterstützen
Dr. Alexander Deicke, PRINCIPE DEICKE PART GmbH

STANDARDS

- 3 Editorial
- 3 Impressum
- 5 Aufschlag
- 52 Nachgefragt
Drei Fragen an... Martin Schlaghecke, Mitbegründer von The Quality Group
- 62 DiALOG Kaleidoskop
30 Jahre TQG... und kein bisschen leise!
- 72 Informationsmanagement mal anders
Die Klarheit überzeugt alle!
- 74 Return
Industrie 4.0 - die digitale Herausforderung



Lieber Herr Huhle,

ich schreibe Ihnen diesen Brief, weil ich Sie als kompetenten Fachmann und Experte für Industrie 4.0 in Bild und Ton kennen gelernt habe.

Selten hat ein Slogan wie „Industrie 4.0“ die Experten so bewegt oder sollte ich gar sagen so geteilt. Die einen waren Dank des visionären Aufbruches tagelang mit glänzenden Augen unterwegs, andere wiederum meinten, es sei längst fällig gewesen. Nachdem der Rauch des Initialfeuerwerkes sich gelegt hatte, kamen auch Stimmen zu Wort, die vielleicht ihre Verwunderung nicht mehr zurückhalten konnten: „Was ist das denn nun wieder?“ „Der mit dem Feuer spielt, hört selten von alleine wieder auf“ – sagt eine alte Weisheit. Und so wurde dann auch

kräftig nachgelegt. Wie Pilze schossen Vorträge, Awards, Regierungsprogramme und Presseartikel aus dem Boden und bringen ganze Branchen und Industriezweige in Aufruhr. Wo soll es jetzt hingehen? Sind unsere Investitionen von gestern schon wieder veraltet? Die Märkte brummen, die Maschinen laufen, naja, BigData haben wir halt nicht mehr (noch nicht?) im Griff. Was soll's – machen wir also alle mit!

Soweit so gut – könnte man meinen. Kritiker gibt es eigentlich keine. Aber versteht noch ein jeder, was gemeint ist? Was ist Industrie 3.0 oder Mensch 4.0 oder ... – Herr Huhle helfen Sie! Einem Verwirrten, der einfach nur verstehen will. Einem RDI – retard digital immigrant – der nicht abgehängt sein will. Einem, der engagiert ist und mitmachen will – aber haben Sie Mitleid und sprechen Sie Klartext!

Sie haben sich dem Thema verschrieben. Sie konnten erleben, wie Regierungen, Verbände und Unternehmer sich zusammentun, um diesen Weg der „neuen Industrialisierung“ im Zeitalter von Digitalisierung und Transformation zu gestalten. Erklären Sie mir doch mal, wo der Nutzen dieser Vision liegt. Und ich als Trendsetter von Enterprise Information Management bin besonders gespannt darüber, wo und wie ich das als Mensch mitgestalten kann. Geben Sie mir einen „Denkanstoß“ oder „Wissensvorsprung“ – ach egal! Hauptsache Sie nehmen mich auch mit (gemäß dem bekannten Film in drei Teilen) „zurück in die Zukunft“.

Als optimistischer Mensch bin ich Ihnen eng verbunden, wenn Sie mich an Ihren Visionen und Potenzialen für die Zukunft schon heute aufklärerisch teilhaben lassen. In diesem (DiALOG)-Sinne freue ich mich auf Ihren Return.

Ihr Fan Steffen Schaar

Herrn Huhles „Return“ finden Sie auf Seite 74.





Trendsetter im Gespräch

Information — Kommunikation — Menschen

Interview mit Prof. Dr. Thorsten Riemke-Gurzki, Informationsexperte, Leiter des Global Institute for Digital Transformation (gidt) an der Hochschule der Medien in Stuttgart, Web- und Intranet-Pionier der ersten Stunde.

Steffen Schaar: Herr Prof. Dr. Riemke-Gurzki, „Informationsmanagement, Intranet und Digitalisierung von Geschäftsprozessen“ – man könnte sagen, es sind Ihre Leidenschaften. Als hochgeschätzter Experte und Moderator werden Sie gern zitiert, Sie lehren an der Hochschule für Medien in Stuttgart jungen Menschen den Umgang mit Medien und Wissen und forschen am Global Institute for Digital Transformation.

Letztes Jahr begeisterten Sie die Teilnehmer des DiALOG-Fachkongresses mit Ihrem Keynote Vortrag zum Thema „Information – Kommunikation – Menschen“ und deshalb freue ich mich heute sehr, dass Sie für uns im gleichnamigen Magazin in der Rubrik „EIM-Kompass“ Ihre Positionen und Gedanken zu diesem weitreichenden und spannenden Thema offenlegen.

Zum Einstieg möchte ich Ihnen, wie unseren Gesprächspartnern der letzten Jahre auch, die gleiche Frage stellen: Enterprise Information Management – wieder nur alter Wein in neuen Schläuchen? Oder wie positionieren Sie die Bedeutung von EIM?

Prof. Dr. Riemke-Gurzki: Alter Wein muss ja nicht korken. Es gibt Liebhaber, die gerade für alten Wein größere Summen ausgeben. Wenn wir den Ausdruck einfach einmal

übersetzen bedeutet er schließlich nichts anderes als unternehmensweites Informationsmanagement. Ein Thema, das eigentlich schon immer aktuell war und mit neuen Ansätzen wie Big Data nicht an Aktualität verliert. Enterprise Information Management ist aus meiner Sicht eine Management-Strategie. Betrachtet man das Thema mit Berater- oder Herstellerbrille sieht das natürlich ganz anders aus. Hier müssen konkrete Produkte verkauft werden. Und hier muss man sich gegenseitig überbieten. Ich halte es auch nicht für tragisch, dass verschiedene Ideen zu dem Begriff auf Anwender- und Herstellerseite existieren. Wir werden auch in zehn Jahren noch Informationen managen. Und zwar noch viel mehr als heute.

Steffen Schaar: Sie setzen in Lehre und Forschung Trends, erleben die „Gen Y“ oder „digital natives“ live. Wie sehen Sie den Umgang mit Daten und Wissen, was andere mittlerweile meines Erachtens zu Recht als Wettbewerbsfaktor Nr. 1 bezeichnen, im Spagat zwischen Quantität und Qualität – sorglosem oder bewusstem Handeln – oder noch klarer: Datenschutz versus Social Media?

Prof. Dr. Riemke-Gurzki: Ich mag den Begriff „Digital Natives“ ebenso wenig wie „Digital Immigrants“. Unsere Generation – die angeblichen Immigrants – hat denen doch das Internet überhaupt erst gebaut. Wir sind keine Einwanderer. Wir sind die Ureinwohner. Und vielleicht verstehen wir mit Weitblick über



den Rand des Internets hinaus besser als die Digital Natives, was dort passiert. Ich sehe den Trend zur Sorglosigkeit in Sachen Datenschutz. Nur wenige fragen sich, wohin die Daten des Messengers überhaupt gesendet werden, über den die privaten und auch die geschäftlichen Informationen laufen. Grundsätz-

Idealerweise profitieren beide gegenseitig. Der größte Fehler sowohl für den gestandenen Profi als auch für den jungen Neueinsteiger ist nicht vom anderen zu lernen. Aus meiner Sicht ist es derzeit so, dass die aktuelle Generation sich einfach weitgehend an die Unternehmen anpasst. In einem Punkt wird

Jedes Unternehmen bekommt das Intranet, das es verdient.

lich brauchen wir aber einen anderen Umgang mit Wissen in Unternehmen. Im Internet haben wir Information und Wissen schnell zur Hand. Es kann aber nicht sein, dass ich wichtige Informationen für meine Arbeit im Internet schneller finde als im Unternehmen selbst.

Nebenbei bemerkt: Haben Sie sich eigentlich einmal darüber Gedanken gemacht, dass Google theoretisch besser wissen könnte, an was Ihre Mitarbeiter aktuell arbeiten als Sie? Die Suche der Mitarbeiter verrät sehr viel.

Steffen Schaar: Wie färbt die Haltung der Gen Y auf die Unternehmen ab? Stellt diese Generation die IT vor neue Herausforderungen im Umgang mit Intranet und Unternehmenskultur oder setzen diese gar ganz andere Prioritäten?

Prof. Dr. Riemke-Gurzki: Die spannende Frage ist: Wer färbt hier auf wen ab?

aber sehr deutlich, wo die Generation Y ganz anders tickt: Bei den Arbeitswerkzeugen. Sie sind gewohnt mit leichten und flexiblen Software-Werkzeugen aus der Cloud zu arbeiten. Gegen Dropbox, Trello, Facebook und Co. wirken klassische Systeme im Unternehmen wie schwergewichtige Tanker. Viel zu kompliziert, viel zu langsam, viel zu langweilig. Das ist ein Thema, das wir in den kommenden Jahren angehen müssen. Ich sehe in Projekten immer wieder, dass Unternehmen von ihren eigenen Mitarbeitern in Sachen Werkzeugen überrascht werden. Fragen Sie doch einmal Ihre Mitarbeiter nach WhatsApp. Dachten Sie bisher, dass Ihr Unternehmen noch kein Instant Messaging hat?

Steffen Schaar: Sie haben den markanten wie pfeifigen Spruch geprägt „Jeder bekommt das Intranet was er verdient“ – was wollten Sie damit ausdrücken und vor allem was wollen Sie damit erreichen?





Prof. Dr. Riemke-Gurzki: Die Frage hinter diesem plakativen Statement ist recht einfach: Warum schaffen es einige Unternehmen spielend leicht neue Lösungen zu etablieren, wohingegen andere sich sehr schwer tun? Der Schlüssel zu einem erfolgreichen Unternehmen ist ganz einfach die Unternehmenskultur: Wie gehen wir mit externen Herausforderungen im Unternehmen um, wie verändern wir uns selbst? Schwer fällt es Unternehmen, die auf Hierarchie und starre Kommunikationswege Wert legen. Und wer auf dem Gang nicht miteinander redet, der braucht erst recht ein Social Intranet. Unternehmen im Korsett einer konservativen – oder besser ausgedrückt – konservierenden Unternehmenskultur können schwer auf die neuen und sehr schnellen digitalen Herausforderungen reagieren. Aber gerade diese schnelle Änderung und Reaktionsfähigkeit sind ein wichtiger Faktor im Wettbewerb. Unternehmen werden immer mehr dazu gezwungen sich schnell, ja, sehr schnell zu verändern. Schauen Sie sich die Energieversorger an. Diesen Wandel hätte sich kein Manager träumen lassen. Andere Branchen werden folgen. Das Intranet ist für mich ein guter Indikator für die Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens. Oder anders: Zeigen Sie mir Ihr Intranet und ich sage Ihnen, ob Ihr Unternehmen gut für die Zukunft aufgestellt ist.

Steffen Schaar: Information Management im Unternehmen, kurz EIM, kommt

meiner Meinung nach in den Unternehmen noch viel zu kurz. Es herrscht immer noch „Abteilungsdenken“ und „IT-Denken“. Abkürzungen und Zahlenketzen wachsen wie Pilze aus dem Boden. Wie würden Sie den Wandel bei der Transformation im Digitalisierungszeitalter angehen? Nach „ECM 2.0“, „Vertrieb 3.0“, „Industrie 4.0“ folgt nun „Unternehmen 5.0“ oder legen Sie gar noch einen drauf?

Prof. Dr. Riemke-Gurzki: Wenn ich ein Hersteller wäre, würde ich noch fünf Begriffe oder Versionen drauflegen. Mit den Begriffen wird versucht entweder Nischen in einem gesättigten Markt zu schaffen oder sie sind der Versuch einen Namen für ein innovatives Produkt zu finden. Die Begriffe gibt es ja eigentlich nicht. Industrie 4.0 war eigentlich ein Projektname, alles andere sind Begriffe 5.0. Ich gebe hier nicht noch einen drauf. Spannend ist aber, dass die Begriffe in Unternehmen

dass jetzt die Zeit gekommen ist, alles auf den Prüfstand zu stellen. Und mit allem meine ich tatsächlich alles: Das Unternehmen mit seinem Geschäftsmodell, seinen Prozessen und der Art und Weise der internen Zusammenarbeit. Nicht mehr und nicht weniger.

Steffen Schaar: „EIM ist Kommunikation“ sagte einer der Protagonisten vor drei Jahren hier im Interview. Schliessen Sie sich dem an, wird „Kommunikation“ überbewertet oder ergänzen Sie das mit ...?

Prof. Dr. Riemke-Gurzki: digitale Unternehmenskultur. Diese umfasst letztlich auch die Kommunikation. Wir brauchen Mitarbeiter und Organisationen, die Informationen digital verwalten, Mitarbeiter, die sich und ihr Wissen vernetzen und neue Ideen entwickeln, die dem Kunden besser und individueller helfen können. Weil sie es

Wir werden auch in zehn Jahren noch Informationen managen. Und zwar noch viel mehr als heute.

ankommen. Das Klammern an Begriffe zeigt mir eigentlich nur, wie weit man von einer eigenen digitalen Strategie oder zumindest von einer Idee dazu noch entfernt ist. Hier hat man bisher nur bei wenigen Unternehmen realisiert,

können mit dem Wissen des gesamten Unternehmens, nicht dem eigenen und nicht dem der Abteilung. Wir brauchen eine Kultur, die sich mehr an Start-Ups orientiert, als an den großen, streng entlang der Berichtslinie orientierten



Konzern-Tankern. Die traditionellen Tanker sind zu schwergewichtig im digitalen Fahrwasser. Einige amerikanische Unternehmen sind uns in diesem Punkt voraus.

Steffen Schaar: Sie beraten viele Unternehmen in der Erkennung ihrer Informationspotenziale und im Umgang mit Daten. Welche Rolle geben Sie dabei der IT oder liegt der Fokus auf etwas anderem?

ge digitale Kultur, weil es gut verdient, sondern verdient gut, weil es eine erstklassige digitale Unternehmenskultur hat. Dazu gehört selbstverständlich auch die faire Bezahlung. Unternehmen werden in Zukunft nicht darum herum kommen transparent, fair und nachhaltig zu handeln. Die IT ist der notwendige Schraubenschlüssel dafür, aber letztendlich nicht die Fahrt an das gewünschte Ziel.



Zeigen Sie mir Ihr Intranet und ich sage Ihnen, ob Ihr Unternehmen gut für die Zukunft aufgestellt ist.

Prof. Dr. Riemke-Gurzki: Was heute in vielen Unternehmen fehlt ist der CIO mit dem klaren Fokus auf dem zweiten Buchstaben. Kein Kistenverwalter oder Infrastrukturmanager, sondern ein Experte für Informationen und Prozesse – kurz für den digitalen Teil des Business. Das ist ein heißes Eisen, denn das bedeutet, dass der CEO ein Teil seiner Verantwortung abgeben muss. Eines ist sicher: Die IT stellt wichtige Werkzeuge bereit, keine Frage. Die Werkzeuge machen aber kein gutes Unternehmen aus. Es sind die Mitarbeiter und ihre gute Arbeit. Hier kann man vielleicht das berühmte Zitat von Robert Bosch frei für die Gegenwart adaptieren: Das Unternehmen hat keine erstklassige

Steffen Schaar: Damit legen Sie mir eine schöne Abschlussfrage parat. Sie haben sofort ihre Bereitschaft erklärt dem DiALOG-Award „Excellence with EIM“ – dem Nachhaltigkeitspreis für Menschen mit Ideen und Visionen in der Bewältigung von Organisationsaufgaben von Morgen – als Jurymitglied zur Seite zu stehen. Als Initiatoren sind wir sehr stolz, dass Sie Ihre Expertise mit einbringen. Warum raten Sie Mitarbeitern und Organisationen sich um diesen Award zu bewerben, was macht ihn aus Ihrer Sicht so einmalig?

Prof. Dr. Riemke-Gurzki: Es gibt im Bereich der Digitalisierung noch so unglaublich viele Potenziale in Unternehmen. Wir brauchen innovative Ideen





für den Vorteil in globalen Märkten – sowohl im Mittelstand als auch in Konzernen. Ich halte es für wichtig Best Practices und deren signifikante Auswirkungen mit einem Award für andere Unternehmen sichtbar zu machen. Ein Zeichen auch für andere Unternehmen. Und nicht zuletzt: Was gibt es Schöne-

Steffen Schaar: Herr Prof. Dr. Riemke-Gurzki das waren sehr interessante Einblicke und Gedanken aus Ihrem Alltag zu diesem Thema. Ich bedanke mich recht herzlich und würde mich sehr freuen, wenn wir Sie mal wieder mit einem neuen Trendbeitrag erleben dürfen. Bis dahin wünsche ich Ihnen alles Gute und vielleicht



Wir brauchen Mitarbeiter und Organisationen, die Informationen digital verwalten, Mitarbeiter, die sich und ihr Wissen vernetzen und neue Ideen entwickeln, die dem Kunden besser und individueller helfen können.

res für ein Projektteam als eine Auszeichnung, die zeigt, dass man nicht nur das Richtige für das eigene Unternehmen tut, sondern auch im Vergleich zu anderen innovativ ist. Besonders schön finde ich am DiALOG-Award, dass das kleine mittelständische Unternehmen ebenso Chancen auf den Award hat, wie der große Konzern mit einem großen Projektbudget.

stimmen Sie mir zu, wenn ich abschließend sage darf: „Informationen schaden nur denen, die keine haben!“



Zur Person

Prof. Dr. Thorsten Riemke-Gurzki ist Direktor des Global Institute for Digital Transformation (gidt) an der staatlichen Hochschule der Medien in Stuttgart. Er beschäftigt sich mit den Themen Digitale Transformation, Digitale Arbeit, Intranet und Informationsmanagement. Er ist Autor und Mitautor einer Vielzahl von Publikationen im Themenfeld Electronic Business, unter anderem der Anwenderstudie „Intranet Themen und Trends“ und des Grundlagenwerks „Unternehmensportale und Intranet – konzipieren, realisieren, betreiben“.

www.gidt.institute

Wie aus dem nächsten Zug,
Ihre perfekte
Strategie
entsteht...

Legal Process Management

Vertragsmanagement

Vertragsakte

Compliance Excellence

Risikomanagement



... Verträge sowie Risk- und Compliancemanagement entlang Ihrer Governance zu steuern.

Advisory & Consulting und die Product Suite LCM helfen Ihnen nachhaltig, Ihre Freigabe-, Genehmigungs- und Organisationsprozesse mittels individueller Workflows im Unternehmen zu verankern.

Profitieren auch Sie davon: +49 7031 306974-100 | www.tqg.de



Das Ende der Juristen? Mensch gegen Maschine?

Aus dem Fragezeichen im Titel ergibt sich, dass es nicht um das Ende der Juristen geht, sondern um Ihre Zukunft.

Joern Lipkow, Corporate Counsel bei der Carl Zeiss AG

Drei Kräfte wirken zurzeit in der juristischen Arbeitswelt: Standardisierung und fortschreitende Informationstechnologie, sowie die Erwartung der Mandanten, qualitativ gute Antworten in nahezu Echtzeit zu bekommen. Dies ist insbesondere vor dem Hintergrund von Industrie 4.0 zu sehen, einer neuen Stufe der Organisation und Steuerung von gesamten Wertschöpfungsketten über den Lebenszyklus von Produkten. Dieser Zyklus orientiert sich an zunehmend individualisierten Kundenwünschen und erstreckt sich von der Idee, dem Auftrag über die Entwicklung und Fertigung, die Auslieferung eines Produkts an den Endkunden bis hin zum Recycling, einschließlich aller der damit verbundenen Dienstleistungen. Basis ist die Verfügbarkeit aller relevanten Informationen in Echtzeit durch Vernetzung aller an der Wertschöpfung beteiligten Instanzen sowie die Fähigkeit, aus den Daten und Informationen die zu jedem Zeitpunkt optimale Entscheidung zu treffen. Dies soll vor allem durch Automatisierung von Prozessen erreicht werden.

Siegen am Ende also die Maschinen über den Menschen? Oder geht es weniger um einen Wettbewerb als um ein gutes Miteinander? Ich schreibe hier nicht über Zukunftsthemen, sondern über das heutige Vordringen von Technologien, die Standardprozesse, schneller und qualitativ besser erledigen als Menschen, dies gilt insbesondere auch für die juristische Tätigkeit.

Dass es heute Software gibt, die auch im juristischen Bereich Dinge „automatisch“

erledigen können, die bislang von Anwälten oder dem Sekretariat erbracht wurden, ist unstrittig.

Das bezieht sich nicht nur auf Softwaresysteme, die von der Erstellung des Vertrages, Aktenverwaltung und Vertragsmanagement, einen gesamten Arbeitsprozess begleiten und verwalten, sondern auch große Datenmengen anhand von definierten Kriterien untersuchen, kategorisieren und

Wir verwandeln Wissen und Erfahrung in Mehrwert für Mandanten.

systematisieren können, und zwar schneller und zuverlässiger und günstiger als Menschen das jemals erledigen könnten.

Als Beispiel sei hier das Berliner Start-up Leverton genannt, das eine Software anbietet, mit der zum Beispiel die Fondsfirma Union Investment Immobilienportfolios verwaltet. Diese Software liest Verträge aus und analysiert sie mit kognitiver Intelligenz. Wenn der Portfoliomanager Informationen daraus braucht, muss er nicht mehr die kompletten Verträge lesen, sondern kann sich von der Software die relevanten Stellen zeigen lassen. Statt nun selbst hunderte Seiten verfasster Verträge zu durchforsten, kann sich der Manager mit der Leverton-Software die Stellen zeigen lassen, an denen die Haftung geregelt ist, gleich in welcher Sprache.

Die Software kann zudem die analysierten Inhalte so extrahieren, dass sie in andere Systeme wie etwa SAP eingespielt werden können. Sie hilft so bei der laufenden Verwaltung von Verträgen, weil unter anderem stichtagsbezogene Informationen automatisch im System angezeigt werden können. Solche eine Art Software kann auch bereits bei der Durchführung einer Due-Diligence eingesetzt werden.

Einen Schritt weiter geht IBM-Watson. IBM-Watson ist ein kognitives System, das durch Interaktion lernt und so evidenzbasierte Antworten liefert. Vor allem in der Gesundheitsbranche kommt Watson zurzeit gut an. Zwei große Krankenhäuser — Bumrungrad in Bangkok (Thailand) und Metropolitan Health in Kapstadt (Südafrika) — nutzen Watson, um Patientenakten zu analysieren und die Krebsforschung zu verbessern. Die Deakin Universität in Australien will mit Hilfe von IBM-Watson die Informationssysteme für seine Studenten optimieren. Den australischen Vermögensverwalter ANZ soll Watson unterstützen, seine Finanzberater mit besseren Anlagetipps zu versorgen.

Die Antwort auf die Frage, ob solche Systeme zukünftig Juristen oder Anwälte ersetzen können, erfordert die Definition dessen, was den Wert anwaltlicher Arbeit ausmacht, insbesondere aus der Sicht des Leistungsempfängers.

Prof. Dr. Benno Heussen hat den Mehrwert anwaltlicher Arbeit einmal so formuliert: „Wir verwandeln Wissen und

Erfahrung in Mehrwert für Mandanten.“ Das kommt dem, was Mandanten erwarten, schon sehr nahe. Es beinhaltet mindestens drei Elemente: Das Wissen, die aus vielen Anwendungsfällen erlernte oder erworbene Erfahrung und schlussendlich ein kommunikatives Element, nämlich das Verständnis dessen, was ein Mandant in einer gegebenen Situation wirklich braucht und die Fähigkeit, den „richtigen“ Rat zu vermitteln.

Während das Wissen jeder Computer schon heute besser liefern kann als ein Mensch und auch die Verknüpfung mit erlernbarer Erfahrung technisch möglich erscheint, scheint es zumindest heute unvorstellbar, dass ein Computer empathisch entscheiden oder gar handeln kann. Damit kann jeglicher technische Fortschritt zwar die anwaltliche Arbeit nicht ersetzen, jedoch unterstützen und ergänzen. „Our machines should be nothing more than tools for extending the powers of the human beings who use them.“ Thomas Watson Jr.

Die Herausforderung für die Juristen liegt also darin, die Fähigkeiten und Möglichkeiten zu definieren, die Sie besitzen und die nicht durch fortschrittliche Systeme, billigere Arbeiter die durch Technology und Standardprozesse oder Laien mit online Selbsthilfetools übernommen werden können.

Insofern bieten die zukünftigen Technologien die Chance, dass die Anwälte von Büro­tätigkeiten, Recherchearbeiten oder

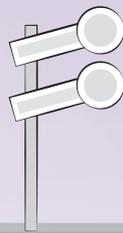
von einfacher Vertragsgenerierungen befreit werden, die sie nur belasteten und sich endlich auf das konzentrieren können was sie so besonders macht.

Viele Tools und technologische Möglichkeiten sind bereits vorhanden. Allerdings muss man auch gewillt sein diese zu nutzen, wenn man sich in der Zukunft behaupten will.

The ZEISS logo is a blue square with the word "ZEISS" in white, serif capital letters.

Carl Zeiss AG entwickelt und vertreibt Halbleiterfertigungs-Equipment, Messtechnik, Mikroskope, Medizintechnik, Brillengläser sowie Foto- und Filmobjektive, Ferngläser und Planetariumstechnik. In über 40 Ländern der Welt ist ZEISS präsent mit mehr als 30 Produktionsstandorten, über 50 Vertriebs- und Servicestandorten sowie rund 25 Forschungs- und Entwicklungsstandorten. Hauptsitz des 1846 in Jena gegründeten Unternehmens ist Oberkochen. Die Carl Zeiss AG ist zu 100 Prozent im Besitz der Carl-Zeiss-Stiftung.

www.zeiss.de



Der strategische Schachzug zum Erfolg

... wie mit EIM aus Ihrem nächsten Zug die perfekte Strategie entsteht!

Steffen Schaar, Mitglied der Geschäftsleitung bei The Quality Group GmbH

In der administrativen Organisation werden durch Governance, Risk und Compliance (GRC) die Unternehmensziele nachhaltig gesteuert und gesichert. Es wird immer mehr sichtbar, dass die Qualität der Organisationsabläufe gerade in diesen Bereichen gesichert, verbessert und weiter entwickelt werden muss.

Den Change Management Prozess, geprägt durch die zunehmende Forderung nach Agilität, Globalisierung und Diversifikation, mit den Maßstäben von Werte- und Unternehmenskultur zu einer praxisorientierten Umsetzungsstrategie zu gestalten, zeigt sich in vielen bekannten Unternehmens-Strategien bzw. -Guidelines: „**Der Mensch steht im Mittelpunkt erfolgreich agierender Unternehmen**“.

Steigen Sie ein – die bevorstehende Reise ins digitale Zeitalter braucht Verantwortung, Transparenz und nachhaltiges Wissen! Wir haben den „Schachzug zu Ihrem Erfolg“ mit messbaren Methoden und Werkzeugen auf die Schiene gesetzt. Unser Ziel: Ihren Erfolg bei der Erkennung und Nutzung der Potenziale mit der bewährten Organisations- und Prozessberatung (OPH) messbar zu

„Man muss die Vergangenheit analysieren und die Gegenwart akzeptieren, um die Zukunft erfolgreich zu gestalten.“

Weisheit

machen. Gemäß dem Ansatz von Enterprise Information Management (EIM) heißt das: **inTime, inQuality, inBudget**.

Unser Antrieb: Wissen- und Informationsmanagement ist Wettbewerbsfaktor Nr. 1 und die Grundlage für nachhaltigen Umgang mit Daten, die transparente Nutzung von Informationen sowie verbindliche Entscheidungen bzw. regelkonforme Handeln (Compliance).

Der Umgang mit Informationen bedeutet:

- Integration statt Abteilungsdenken
- Transparenz statt nur Datensammlung
- Geschäftsprozess-Denken statt IT-Denken.

Ihre Erfolgsfaktoren sind:

- Management- und Prozessberatung EIM
- Neutrale Beratung mit bewährtem Ansatz OPH

- Kompetenz in regulatorischen Prozessen & Abläufen
- Abteilungsübergreifende Organisationsberatung
- EIM - Product Suite LCM



The Quality Group (TQG), erfolgreiches mittelständisches Beratungs- und Softwareunternehmen, setzt seit mehr als 30 Jahren Trends und Standards im Bereich strukturierter und übergreifender Lösungen – Enterprise Information Management (EIM). Mehr als 100 Mitarbeiter an zwei Standorten vertreten unser Leistungsportfolio kundenorientiert und sind regional für unsere Anwender, Kunden und Partner aufgestellt. Unser stetig wachsendes Team besteht aus erfahrenen Consultants, Prozessberatern und Entwicklern im Hauptsitz in Böblingen und in Hamburg.

www.tqg.de

„Die Analyse entlang unserer Unternehmenskultur hat die Mitarbeiter zu Offenheit und Potenzialdenken für unsere Ziele geöffnet!“

Projektleiter eines Beratungsprojektes

Rezepte für einen gesunden Informationskreislauf im Sinne von EIM

Pflege, Verwaltung und Management von Stammdaten

Patrick Opatschek, Marketing bei der FIS GmbH

„Informationen dienen den Geschäftsprozessen und sind kein Selbstzweck“, so Christian Hüsing, Head of FIS/EIM-Solutions der FIS GmbH. Daher ist es wichtig, die IT-Brille abzusetzen und sich auf den Mehrwert für das Business zu konzentrieren. So wird Wissens- und Informationsmanagement zum Wettbewerbsfaktor. Genau darauf legt die FIS GmbH wert – ein unabhängiges Unternehmen mit über 500 Beschäftigten, das seinen Schwerpunkt in SAP-Projekten hat.

Enterprise Information Management (EIM) bedeutet für die FIS einen nachhaltigen Umgang mit Daten, die transparente Nutzung von Informationen, verbindliche Entscheidungen sowie regelkonformes Handeln (Compliance). In ihrer Lösungspalette der Smart Products stellt die FIS konkrete Werkzeuge zur Umsetzung dieser Maßgaben bereit. Mit ihnen lässt sich ein gesunder Informationskreislauf im Sinne von EIM gestalten.

Geschäftsprozesse und Stammdaten verbinden

Stammdatenmanagement, Dokumentenverwaltung und Datenaustausch durch funktionierende Schnittstellen sind Themen, die hierbei eine Rolle spielen. So ist es beim Stammdatenma-

nagement unverzichtbar, einen Zusammenhang zwischen Geschäftsprozessen und Stammdaten herzustellen. Durch Dezentralisierung der Datenpflege lassen sich Prozesse deutlich optimieren. Schlechte Datenqualität erzeugt Fehler und Frustration im Unternehmen und führt zu sinkender Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit – Nachteile, die laut jüngsten Studien noch vor den ebenso daraus resultierenden steigenden Kosten rangieren. Die Ursache nied-

riger Qualität liegt zumeist darin, dass Stammdaten „auf Zuruf“ im ERP-System angelegt werden. Ihre Pflege obliegt dann einem zentralen Stammdatenverantwortlichen, der die Informationen umständlich und ohne klar festgelegten Prozess zusammensuchen muss.

Informationen dienen den Geschäftsprozessen und sind kein Selbstzweck.

Einen Ausweg aus dieser Malaise findet, wer die Stammdatenpflege zum einen dezentralisiert und sie zum anderen in seine Geschäftsprozesse integriert. Viel zu wenige Unternehmen berücksichtigen jedoch diese im Prinzip einfachen Mittel. Aus diesem Umstand heraus hat die FIS GmbH einen Beratungsansatz für das Stammdatenmanagement entwickelt. Er stellt die Geschäftsprozesse und deren Optimierung in den Mittelpunkt.



Stammdatenverwaltung dezentralisieren

Das Wissen über fachliche Daten liegt in erster Linie bei den Benutzern aus der Fachabteilung. Sie bleiben in Sachen Datenverwaltung jedoch zumeist außen vor – über Werkzeuge für Massenänderungen verfügt nur die IT-Abteilung, die wiederum die Daten nicht kennt und folglich keine Verantwortung über deren Richtigkeit übernehmen kann.

Wesentlich ist daher eine Streuung des Themas in die Fachabteilungen und damit in die breite Unternehmensbasis hinein. Die Benutzer müssen einen definierten Pflegeprozess eingebunden werden, auch wenn sie nicht über die Berechtigung zur Stammdatenpflege oder ausreichendes Wissen über die Struktur eines Datensatzes verfügen. So können die Fachbereiche die Verwaltung ihrer Daten eigenständig durchführen. Die Ergänzung fehlender oder die Korrektur fehlerhafter Daten findet dort statt, wo die Expertise sitzt; eine Qualitätskontrolle wird bereits bei der Datenerfassung implementiert. Auch Workflows zur Kontrolle der Datenverwaltung lassen sich auf diese Weise etablieren. Die Arbeit an wichtigen Unternehmensinformationen findet nicht mehr abgekoppelt in der IT-Abteilung statt. Daten können somit praktisch „weltweit“ und risikofrei angereichert werden.

Zum Einsatz kommende Stammdatenpflege-tools sollten nach diesen

Grundsätzen konzipiert sein. So gehen sie über die Funktion als Massenpflege- oder Migrationswerkzeug hinaus und beziehen alle Beteiligten im Unternehmen ein.

Integration der Datenpflege in die Geschäftsprozesse

Stammdatenpflege ist auch immer in engem Zusammenhang mit den Prozessen im Unternehmen zu betrachten. Das Schlagwort hierfür lautet „Data Quality by Design“. Es impliziert, schon beim Modellieren von Geschäftsprozessen die Datenqualität zu berücksichtigen. Ein Datenpflege-tool muss sich also in die Geschäftsprozesse integrieren lassen, um dem Anwender eine nahtlose Schnittstelle zur Stammdatenanlage und -änderung zu bieten.

Beispiel einer solchen Integration wäre eine Schnittstelle zu Dokumentenmanagementsystemen, etwa einem Rechnungseingangsbuch. Stellt der Anwender fehlerhafte Daten in einer Rechnung fest, muss er keinen Änderungsantrag mehr in einem separaten Modus erfassen oder per Mail oder gar Hauspost an den Stammdatenverantwortlichen senden – wo dann erneuter Eingabeaufwand entsteht. Per Knopfdruck werden die von der Dokumentenerkennung auf einer Papierrechnung ausgelesenen Daten, etwa bei Änderung der Adresse oder Bankverbindung eines Lieferanten, an einen Arbeitsvorrat des

Pflege-tools übertragen und via Workflow dem Freigeber zugestellt. So sind alle Vorgänge transparent und nichts geht verloren. Hier sollte das Pflege-tool durch eigene Namensräume absichern, dass Änderungsanträge erst freigegeben werden müssen, bevor sie in das ERP-System überspielt werden. Dies verhindert Fehleingaben.

Mit einer hochwertigen Datenerfassung ist der Grundstein gelegt. Im weiteren Verlauf gilt es die Datenqualität engmaschig zu kontrollieren, um geeignete Maßnahmen ergreifen zu können. Entsprechende Verantwortlichkeiten zu definieren, ist ein dezidiertes Ziel im Data-Governance-Kontext.



Die **FIS Informationssysteme und Consulting GmbH (FIS)** ist ein unabhängiges Unternehmen mit über 500 fest angestellten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in der Firmengruppe, das seinen Schwerpunkt in SAP-Projekten hat. In der Tochtergesellschaft FIS-ASP betreiben und administrieren mehr als 90 Spezialisten die SAP-Systeme von Kunden in FIS-ASP-Rechenzentren, die nach den modernsten Standards ausgestattet sind.
www.fis-gmbh.de



ECM in der Cloud – die wachsende Chance für den Mittelstand!

In der Vergangenheit herrschte auf dem IT-Markt noch rege Diskussion, doch inzwischen befürworten immer mehr Unternehmen das Arbeiten in und mit der Cloud.

Thomas Kuckelkorn, PR & Kommunikation der BCT Deutschland GmbH

Der Einsatz mobiler Devices nimmt stetig zu, sodass es heute bereits mehr internetfähige Endgeräte als Menschen auf der Welt gibt. Informationen wollen per Smartphone, Tablet und Laptop abrufbar sein. Diese orts- und zeitunabhängige Nutzung von Content ist es, welche Enterprise-Content-Management-Lösungen (ECM) in der Cloud so attraktiv für Unternehmen machen.

Der Cloud Monitor 2015 des Digitalverbands Bitkom und der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG ergab, dass Unternehmen ab 20 Mitarbeitern zunehmend aufgeschlossener gegenüber der IT-Wolke sind, nimmt sie im Privatleben doch bereits einen wichtigen Stellenwert ein. Gerade in großen Firmen mit 500 und mehr Mitarbeitern zählt ECM als Cloud-Variante bereits standardmäßig zur IT-Ausrüstung. Die viel diskutierte Methode des Cloud-Computings wird hier als moderne und zukunftsorientierte Möglichkeit für ein effizientes Arbeiten in der digitalen Welt wahrgenommen.

Kleineren und mittelständischen Betrieben hingegen steht der konkrete Schritt in diese Form der Digitalisierung häufig noch bevor. Hier überwiegt die Unsicherheit gegenüber neuen Entwicklungen und den daraus resultierenden Konsequenzen. Softwareanbieter und Cloud-Befürworter müssen somit wei-

terhin aktiv Aufklärungsarbeit leisten. In diesem Zusammenhang sind folgende Aspekte relevant: Was bedeutet ECM in der Cloud und welche Möglichkeiten ergeben sich aus der Nutzung für Unternehmen? Wie sicher ist die Auslagerung von Daten in ein Rechenzentrum und welche Vorteile bietet sie?

Die Möglichkeiten von ECM in der Cloud

ECM in der Cloud steht für die webbasierte Bereitstellung und Nutzung von Dokumenten und anderen Inhalten sowie die Einbindung in die vorhandenen Workflows.

Da Arbeitsabläufe immer komplexer und vielschichtiger werden, steigen auch die Anforderungen an Softwaresysteme: Sie sollen die Mitarbeiter bei ihren täglichen Aufgaben unterstützen und dabei möglichst intuitiv zu bedienen sein. Es wird ein besser vernetztes Unternehmen geschaffen, bei dem Anfragen in Echtzeit bearbeitet werden – auch arbeitszeit- und arbeitsplatzunabhängig über mobile Endgeräte. Dies fördert die effiziente und erfolgreiche Zusammenarbeit mit Kollegen sowie mit Kunden, Lieferanten und Partnern.

In diesem Zusammenhang kommen cloudbasierte ECM-Lösungen auch dem Bedarf nach, Dokumente, Bilder und Grafiken möglichst einfach zu speichern und mit anderen teilen zu wollen. Denn gerade bei einem größeren Datenvolumen greifen E-Mails zu kurz. Bisher vor allem für private Zwecke genutzt, gibt es Mitarbeiter, die auch im Unternehmenskontext immer häufiger meist kostenlose Speicherplattformen

wie Dropbox nutzen. Internetangebote, die jedem (registrierten) User zur Verfügung stehen und keine lange Installationszeit benötigen. Im Gegensatz zu diesen sogenannten Public Clouds sind ECM-Anwendungen in der Cloud zwar ebenfalls sofort verfügbar, garantieren allerdings im Kontext von Geschäftsprozessen ein hohes Maß an Sicherheit. Überdies bieten sie auch Collaboration-Möglichkeiten, die über die digitale Ablage hinausgehen: Gemeinsam können die Dateien bearbeitet sowie nächste Arbeitsschritte definiert werden.

ECM fördert die effiziente und erfolgreiche Zusammenarbeit mit Kollegen, Kunden, Lieferanten und Partnern.

Geschäftsdaten sicher auslagern

Ein wichtiges Kriterium bei der Entscheidung „Cloud ja oder nein“ ist die Einhaltung der IT-Compliance des Unternehmens sowie der Schutz bei der Übertragung und Ablage der Daten. Eine Lösung: Die Daten sowie die Verbindung zum Server werden während des gesamten Transfers vollständig verschlüsselt. Bleibt zu klären, ob der Server in einem externen Rechenzentrum steht oder im eigenen Betrieb. IT-Experten empfehlen zunehmend die Auslagerung, da Rechenzentren um einiges sicherer sind als ein verschlossener Wandschrank im Büro. Denn gerade in Deutschland erfüllen Rechenzentren per se bereits hohe Sicherheitsstandards. Diese richten sich nach den im Rechtsgebiet der EU geltenden Richtlinien. Zertifizierungen

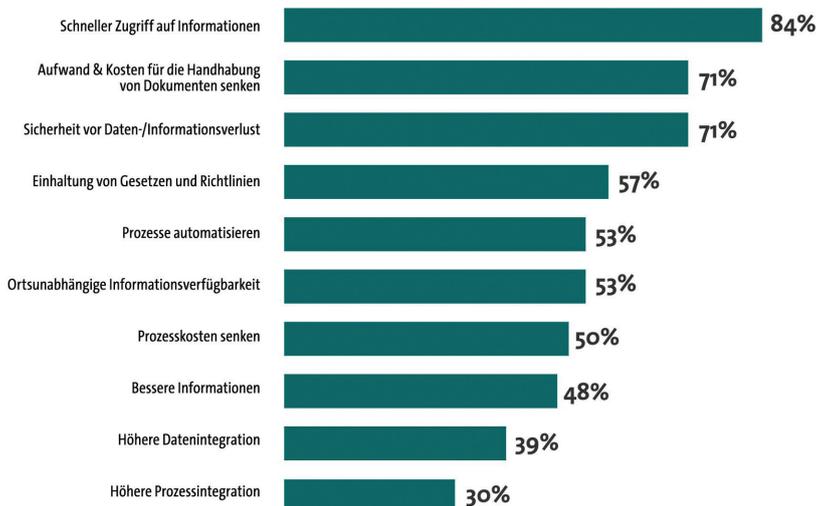
nach ISO 27001 und ISO 9001 belegen, dass die Unternehmensdaten auf den dortigen Servern ordnungsmäßig geschützt sind.

Darüber hinaus spielt bei dem Übergang zum Cloud-Betrieb Vertrauen eine wichtige Rolle. Schließlich überträgt man die Verwaltung seiner (sensiblen) Geschäftsdaten an Externe. Für viele Unternehmen ist dies nach wie vor eine große Hemmschwelle. Durchbrochen werden kann diese durch die Zusammenarbeit mit IT-Spezialisten, die

ausreichend Transparenz bezüglich des Speicherorts der Daten und deren kontrollierte Sicherheit garantieren. Hier sorgen Experten täglich für die Einhaltung aktueller Sicherheitsstandards und erstellen vorsorglich Back-Ups.

Ressourcen im Unternehmen sinnvoll nutzen

Je nach Bereitstellungs- und Servicemodell können Betrieb und Wartung von leistungsfähiger Hardware sowie die Beschaffung und Verwaltung von Softwarelizenzen ebenfalls bequem ausgelagert werden. Die dafür bisher benötigten Ressourcen können intern nun anders verteilt werden. Des Weiteren lassen sich Dauer und Umfang der Cloud-Nutzung dem individuellen Bedarf entsprechend anpassen. Daraus ergibt sich eine merkliche finanzielle Flexibilität: Ändert sich die Nutzerzahl oder die benötigte Speicherkapazität soll rauf- oder runtergestuft werden, hat dies direkte Auswirkungen auf die anfallenden Kosten. Man zahlt nur für das, was man nutzt und umgeht hohe Investitionen und Risiken.



Motive für die Investition in eine ECM-Lösung im Mittelstand (Quelle: Bitkom e.V.)

Ausblick

An dieser „Pro-Cloud“-Entwicklung sind die Mitarbeiter mittelständischer Unternehmen maßgeblich beteiligt: Sie treiben den Übergang zu cloudbasierten, einfach zu bedienenden Softwareanwendungen voran, indem sie sich aktiv an die IT-Verantwortlichen wenden, um ihren Arbeitsplatz mittels neuer technischer Werkzeuge zu optimieren. Mobile ECM-Lösungen bringen die Vorteile des zeit- und ortsunabhängigen Agierens, welches im privaten Alltag bereits via Smartphones und Co. möglich ist, in die Berufswelt. Das Ergebnis: Kleine und mittelständische Unternehmen können ihre Servicequalität merklich optimieren und wettbewerbsfähig bleiben. Denn ECM greift weiter als ein Dokumentenmanagementsystem, indem es neben der Archivierungsmöglichkeit vor allem als Collaboration- und Workflow-Tool fungiert. Dokumentenintensive Prozesse werden automatisiert, die Flexibilität erhöht und der eigentliche Verwaltungsaufwand verringert.

Aufgabe der ECM-Anbieter ist es, eine Art Digitalisierungsstrategie zu verwirklichen, die der Fülle der genannten Anforderungen gerecht wird. Denn der Bedarf an kostengünstiger und schneller Vernetzung und Mobilität – und dafür steht Cloud – besteht ohne Zweifel.



Wissen und Informationen im Unternehmen jederzeit verfügbar haben und optimal nutzen – dafür stehen die innovativen, branchenübergreifenden Softwarelösungen von **BCT Deutschland**. Mit ihnen erhalten Unternehmen jeder Größe ein umfassendes Enterprise Information Management (EIM), um bestehende Geschäftsmodelle an den digitalen Wandel anzupassen oder gänzlich neu zu definieren.

BCT wurde 1985 in den Niederlanden gegründet und ist hierzulande unter der Leitung von Geschäftsführerin Eva Bischoff seit 2010 als BCT Deutschland in Aachen vertreten. Inklusiv der weiteren Niederlassung in Belgien sind insgesamt rund 200 Mitarbeiter für BCT tätig. Derzeit arbeiten über 150.000 Anwender in einer Vielzahl internationaler Unternehmen und Organisationen mit den komponentenbasierten Softwareprodukten.

Seit 2014 ist BCT Deutschland am Campus Cluster Smart Logistik der RWTH Aachen immatrikuliert und engagiert sich in deutschlandweiten Fachverbänden wie Bitkom e.V. und eco – Verband der Internetwirtschaft e.V.

www.bctsoftware.de

DiALOG-Award 2015

Preisträger und Finalisten



Das Qualitätssiegel für zukunftsorientierte Struktur- und Anwenderkonzepte in administrativen Unternehmensprozessen präsentiert die Finalisten und Preisträger 2015 (in alphabetischer Reihenfolge)! Lesen Sie mehr über innovative Ideen, Ansätze oder Zielorientierungen im Bereich der Strukturierung von Geschäfts- und Informationsprozessen.

Finalist 2015

Unternehmensabläufe komplett und intelligent digital archivieren

Die Zeiten turmhoher Aktenstapel sind vorbei. Dank optimal integrierter Dokumenten- und Workflow-Management-Systeme von BCT Deutschland sind bei der ANKER Gebr. Schoeller GmbH + Co. KG jetzt die Wege kürzer und die Arbeitsabläufe effizienter.

Thomas Kuckelkorn, PR und Kommunikation der BCT Deutschland GmbH

„Mindestens drei Ausdrücke haben wir früher von jedem Dokument gemacht“, erinnert sich Kamillus Wojczyk, Prokurist und Verantwortlicher für Informationstechnologie bei der ANKER Gebr. Schoeller GmbH + Co. KG. „Die wurden dann per Hand an die jeweiligen Abteilungen verteilt und nach der Bearbeitung ordentlich archiviert. Was für ein Aufwand.“ Besonders, wenn ein Dokument aus dem Archiv später noch einmal benötigt wurde.

Das herkömmliche Vorgehen ist umständlich, zeitraubend und sicher nicht mehr „State of the Art“ für die größte Teppichweberei Europas, deren Produkte z. B. im Berliner Reichstagsgebäude liegen. So entschied man sich bei ANKER, das Enterprise Content Management (ECM) Corsa von BCT Deutschland zu implementieren, um die internen Workflows zu optimieren. Das gemeinsame Projekt erhielt 2015 im Rahmen des vierten DiALOG-Fachforums in Berlin die Auszeichnung „Excellence with EIM“.

Angepasst an individuelle Unternehmensabläufe

Alle Vorgänge werden seit der Implementierung komplett digital und immer leicht auffindbar in Corsa abgelegt. Zettelwirtschaft und Medienbrüche zwischen Papierdokumenten und digitalen Daten gibt es nicht mehr. Stattdessen sind alle Dokumente, z. B. Angebote, Lieferscheine oder Rechnungen, gebündelt und von jedem Arbeitsplatzrechner aus verfügbar – gemeinsam mit der jeweils relevanten Kundenkorrespon-

denz. Auch Preisinformationen oder Lieferabsprachen per E-Mail werden automatisch in den jeweiligen Workflow integriert.

Für die Mitarbeiter des Vertriebsdienstes bedeutet das ein wesentlich einfacheres und zugleich effizienteres Arbeiten: Dank der digitalen Akten können sie die gesamte Historie eines Bestellvorgangs sowie alle Bestellvor-

gänge eines Kunden mit einem Blick erfassen. „Besonders mit den flexiblen Suchmechanismen – inklusive Volltextsuche in den Dokumenten – finden wir die relevanten Infos jetzt viel schneller und präziser“, freut sich Wojczyk.

Optimal integriert in die vorhandene Infrastruktur

Eine maßgebliche Anforderung an das ECM wurde bei der Planung schnell offensichtlich: Um den ANKER-Mitarbeitern die Nutzung so einfach wie möglich zu machen, sollten sie weiterhin in der gewohnten Nutzeroberfläche arbeiten können. Corsa musste sich also optimal in die vorhandene Software-Infrastruktur des

Warenwirtschaftssystems »texware/CS« integrieren. Eine große Herausforderung für die Projektverantwortlichen, die Programmierer bei BCT Deutschland und dem, in der internationalen Textilwirtschaft etablierten, Softwareanbieter update texware GmbH.

Die gemeinsame Lösung: Beide Systeme sind über eine bidirektionale Schnittstelle verbunden. Alle

Alle Vorgänge werden seit der Implementierung komplett digital und immer leicht auffindbar in Corsa abgelegt.



täglich benötigten Funktionen von Corsa können von der »texware/CS«-Benutzeroberfläche aus genutzt werden. Obwohl das ECM dabei völlig im Hintergrund bleibt und die ANKER-Mitarbeiter in ihrer gewohnten Umgebung arbeiten, übernimmt Corsa das Datenmanagement. Wird in »texware/CS« etwa ein neuer Debitor angelegt, wird dieser automatisch als neue Akte in Corsa repliziert. Alle Dokumente, die anschließend generiert werden, übergibt das Warenwirtschaftsprogramm mit eindeutigen Dokumenten-IDs an Corsa.

Herausforderung Schnittstelle gemeistert

Benötigt wurde eine Schnittstelle, über die Daten in beide Richtungen schreib- und lesbar sind. Aus der Sicht eines Programmierers wird das am leichtesten durch einen direkten Datenbankzugriff realisiert. Wegen der vorhandenen IT-Infrastruktur sollte Corsa jedoch von allen Arbeitsplätzen per Browser aufgerufen werden können. Die Wahl fiel auf eine webdienstbasierte Schnittstelle, bei der die Umsetzung zunächst etwas aufwändiger, die spätere Nutzung aber sehr komfortabel ist.

„Eine Software an Unternehmen und bestehende Workflows anzupassen, ist immer eine große Aufgabe“, erklärt Martin Speidel, Projektleiter bei update texware. „Es macht aber keinen Sinn, wenn sich der Kunde in alle Richtungen verbiegen muss, um mit einem System arbeiten zu können. Mit BCT als flexiblen und kompetentem Partner haben wir bisher noch jede Herausforderung in einen Erfolg für alle Beteiligten verwandelt.“ So war etwa dank der Integration in die gewohnte Arbeitsumgebung keine kostenintensive externe Schulung der Mitarbeiter notwendig und die Eingewöhnungsphase war kurz.

Sichere Datenspeicherung hat Priorität

Bei der Archivierung von vielen Unterlagen haben auch Finanzämter und Behörden ein Wort mitzureden. Nur eine manipulationssichere Speicherung kann die rechtlichen Voraussetzungen von Abgabenordnungen und Handelsgesetzen erfüllen. „Mit Corsa haben wir ein System, das die Daten hundertprozentig nachvollziehbar auf revisionssicheren, so genannten WORM-Laufwerken speichert. Damit sind wir für die nächste digitale Steuerprüfung bestens gewappnet“, erklärt Wojczyk.

„Und noch etwas“, ergänzt er: „Wir sparen nicht nur durch schnellere Verwaltung und effizientere Abläufe. Die Erfahrung hat gezeigt, dass wir jetzt jährlich bis zu 250.000 Blatt Papier weniger ausdrucken. So reduzieren wir unsere Druckkosten und benötigen auch wesentlich weniger Fläche für unser Archiv. Ein nicht zu vernachlässigender Beitrag zu mehr Wirtschaftlichkeit bei ANKER.“



Kundenspezifische Lösungen und hochwertige Produkte. Dafür steht die **ANKER Gebr. Schoeller GmbH + Co. KG**, die bereits 1854 gegründet wurde und ihren Firmensitz in Düren hat. In Europas ältester und größter Teppichweberei sind aktuell 300 Mitarbeiter beschäftigt. In Deutschland, in Österreich und in der Schweiz ist das Unternehmen Marktführer im Bereich textiler Bodenbeläge im Objekt. Darüber hinaus zählt ANKER zu den drei führenden Teppich-Lieferanten im Luftfahrtbereich.
www.anker-teppichboden.de

Finalist 2015

Offenheit und Flexibilität

Einsatz des Enterprise Information Managements Systems FILERO bei ISO-CHEMIE GmbH

Komelia Läufer, Projektleitung bei der LIB-IT DMS GmbH

Wenn man Martin Deiß, den geschäftsführenden Gesellschafter der ISO-CHEMIE GmbH in Aalen, fragt warum er sich für den Einsatz des Enterprise Information Managements Systems (EIMS) FILERO entschieden hat, dann fallen ganz früh die beiden Begriffe Offenheit und Flexibilität.

ISO-CHEMIE war auf der Suche nach einem zentralen Informations-Repository, in das möglichst viele

Daten, Dokumente und Informationen aus unterschiedlichen Unternehmensbereichen einfließen sollten. In diesem Zentrum des Wissens sind die gespeicherten Daten für alle Mitarbeiter/-innen mit einer einzigen Suchanfrage und einem schnellen Zugriff vorgangsbasiert verfügbar.

Wesentliches Ziel dabei war, die bis dato bestehende Informationslücke zwischen Innendienst und Außendienst zu schließen, indem Daten und Dokumente aus unterschiedlichen Systemen zentral in FILERO zusammengeführt werden. Hier stehen jedem Angestellten passgenau die Informationen und Dateien zur Verfügung, die er für die Erledigung seiner Aufgaben benötigt. Die Oberfläche kann wahlweise in Deutsch, Englisch oder Französisch benutzt werden.

Wie in vielen anderen Unternehmen auch, gibt es bei ISO-CHEMIE eine Vielzahl von speziellen Systemen für spezielle Aufgaben und Anwendungsfälle. Sehr zentral und bereits lange vor FILERO im Einsatz war ein Warenwirtschaftssystem, das hochspeziell an

ISO-CHEMIE ist es gelungen, durch konsequente Nutzung des EIMS FILERO Potentiale zu erschließen, die entscheidend zur besseren und schnelleren Nutzung der Unternehmensdaten geführt haben.

die Bedürfnisse der Firma angepasst ist und auf der Grundlage einer SQL-Datenbank ständig hausintern weiterentwickelt wird.

Die erste Anforderung an FILERO war, dass eine bidirektionale Onlineschnittstelle mit dem Warenwirtschaftssystem nutzbar sein muss. Zielvorgabe war, dass die Stammdaten zwischen den Systemen automatisch synchronisiert und für alle Systeme und Prozesse in konsistenter Form zur Verfügung gestellt werden.

Hier kommt die Offenheit von FILERO zum Tragen. Das EIMS verfügt über eine vollständig dokumentierte API, die es dem Kunden ermöglicht, hochgradig adaptierte Schnittstellenkommunikation zwischen Systemen unterschiedlicher Provenienz zu etablieren.

Eine tragende Rolle in diesem Mehrklang kommt der BPM Suite von AristaFlow zu, die als Workflow-System die Prozesse für den Anwender transparent steuert. Die Synchronisierungsvorgänge werden bei Änderung relevanter Daten in FILERO oder im ERP-System

automatisch angestoßen. Dabei wird die Datenkonsistenz z. B. anhand von integrierten Plausibilitätsprüfungen sichergestellt. Inkonsistenzen werden unmittelbar vom System per E-Mail an die zuständige Fachabteilung geleitet.

Dies gewährleistet, dass alle Belege aus dem ERP-System chronologisch korrekt beim richtigen Kunden oder Geschäftspartner in FILERO archiviert werden.

Aber die Workflows kommen nicht nur in der maschinengestützten Datenkommunikation zum Einsatz. Ihr Einsatz wird auf Prozesse mit Interaktion durch den Anwender ausgeweitet. So können diese in der ihnen vertrauten Weboberfläche von FILERO arbeiten und profitieren durch die Integration von FILERO und der AristaFlow BPM Suite gleichzeitig von maßgeschneiderter Workflow-Unterstützung.

FILERO ist das Herzstück dieses Systems – alle Informationen werden hier zentral vorgehalten. Aber ebenso wie ISO-CHEMIE ständig nach



Innovation und nach Optimierung der hergestellten Produkte strebt, ist auch die Optimierung der IT-Systeme und deren Zusammenspiel ein wichtiges Unternehmensziel.

Aus diesem Grund gibt es in der Peripherie weitere Systeme, die Daten verarbeiten und Schnittstellen entweder nur zu FILERO oder zu FILERO und zum ERP-System haben.

Eingangsbefehle wie z. B. Gelangungsbefestigungen oder Spediteurbefestigungen erreichen ISO-CHEMIE entweder per E-Mail oder in Papierform. Papierbelege werden gescannt und anschließend ebenso wie elektronische Belege mit Auto-Click verarbeitet und in FILERO archiviert.

Auto-Click ist eine lernende Software zur Dokument- und Datenerfassung von der Firma One Click Solutions, die dank ihrer Integration mit FILERO die erkannten und erfassten Daten nach FILERO schreiben und Belege im FILERO Datensatz oder unterhalb des FILERO Datensatzes ablegen kann. Während des Datentransfers nach FILERO können dabei auch neue Datenstrukturen, z. B. Jahresregister oder Ordner in FILERO angelegt werden. Weitere Schnittstellen (mono- oder bidirektional) gibt es zum ATLAS-System für die Zollabwicklung, zum Faxserver und zum ISO Portal. Dieser hohe Grad an Integration mit FILERO stellt sicher, dass für einen Vorgang aus-

gehend vom Angebot über Bestellung, Lieferschein und Rechnung bis hin zur Gelangungsbefestigung, jeder Schritt dezidiert mit allen Daten und Belegen nachverfolgt werden kann.

Aber auch damit noch nicht genug, denn ein wesentlicher Baustein fehlt bisher: die Eingangspost – sowohl in Papier- als auch in elektronischer Form. In enger Kooperation mit der LIB-IT DMS GmbH, dem Hersteller von FILERO, wird eine Erweiterung für FILERO programmiert, die die maschinengestützte Verarbeitung des Posteingangs übernehmen wird: FiPost.

Aus unterschiedlichen Quellen (E-Mail, Fax, Papier) können dabei Dokumente mit einem Zeitstempel versehen, nach FILERO geleitet und mit einem Workflow zur Postbearbeitung verknüpft werden. Die Dokumente können vom zuständigen Mitarbeiter kommentiert, mit Verarbeitungshinweisen versehen und mit Statusangaben belegt werden. Zusätzlich werden Notiz- sowie Signier- und Stempeloptionen angeboten.

FiPost wird ein weiterer Baustein, mit dem bei ISO-CHEMIE das Thema Enterprise Information Management wahrhaftig gelebt wird. ISO-CHEMIE ist es gelungen, durch konsequente Nutzung des EIMS FILERO Potentiale zu erschließen, die entscheidend zur besseren und schnelleren Nutzung der Unternehmensdaten geführt haben.

Dies erhöht die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens und trägt enorm zu größerer Zufriedenheit von Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern bei.



ISO
CHEMIE

Innovative Lösungen für eine komfortable Zukunft! Nach dieser Philosophie entwickelt und produziert die in Aalen ansässige **ISO-Chemie GmbH** seit 1977 Schaumstoffe für ein sehr breites Spektrum an Branchen und Verwendungszwecken. Kerngeschäft ist die Gebäudeabdichtung und die Entwicklung technischer Schaumstoffe.

Vertriebsbüros und Logistikzentren in mehreren europäischen Ländern und die Kooperation mit Partnerunternehmen in Übersee gewährleisten die Präsenz auf internationalen Märkten. Mit der Zertifizierung nach Umweltmanagementnorm ISO 14001 und der Herstellung sehr emissionsarmer Produkte stellt sich ISO-Chemie der Verantwortung für eine lebenswerte Zukunft – ganz im Sinne des Firmencolors „use the blue technology“.

www.iso-chemie.de

Preisträger 2015

Information by Compliance

Elektronische Workflows beschleunigen den Vertriebsprozess bei TIGGES

Ralf Klemm, Leitung IT bei der TIGGES GmbH und Co. KG



Das traditionelle Qualitätsversprechen „Made in Germany“ verbindet TIGGES mit Effizienz und Wirtschaftlichkeit zu einer eigenen unternehmerischen Charaktereigenschaft. Ergänzt mit Servicekompetenz, fachlicher Qualifikation und persönlichem Engagement entsteht daraus eine Unternehmenskultur der absoluten Zuverlässigkeit, in der die Unternehmens-Compliance sehr wichtig ist. Sie wird von allen Führungsebenen gelebt und definiert ein Alleinstellungsmerkmal, dessen Erfolg verpflichtet.

Technologisch war und ist TIGGES immer auf dem neuesten Stand, da das Unternehmen stetig und konsequent in alle Fertigungstechnologien investiert. Aber

das immer wichtiger werdende Thema Enterprise Information Management (EIM) hatte man bei TIGGES etwas vernachlässigt. Noch 2008 enthielten allein die Angebots- und Auftragsmappen rund 1500 aktive Vorgänge. Die Informationen lagen dabei nur an einer Stelle, Einblick zu nehmen war aufwendig und zeitraubend. Manches blieb liegen oder verschwand, es gab keine Terminierung und es war schwierig, den Überblick zu behalten. TIGGES plante daher, ein EIM-System einzuführen.

Die Wahl fiel auf ELOprofessional, aus dem Hause ELO Digital Office GmbH, Stuttgart, nicht nur wegen seiner Benutzerfreundlichkeit und Integrationsfä-

higkeit, sondern weil sich damit u.a. der geplante Workflow „Mappenrundlauf“ realisieren ließ – von der Anfrage, über die Kalkulation bis hin zur Rechnungsstellung. Dabei wurden alle Abteilungen und Entscheider eingebunden, also das gesamte Unternehmen. Mit ELOprofessional ist jetzt eine Parallelverarbeitung möglich, es gibt Wartepunkte, einen Informationstransfer für nachfolgende Abteilungen – und alle Informationen und Dokumente sind jederzeit (je nach ELO Berechtigungsstufe) für die Anwender sichtbar.

Die Dokumentation der einzelnen Prozessschritte wird durch ELO langfristig archiviert. Damit können wir auch in x-Jahren noch nachvollziehen, wie ein Artikel entstanden ist.

Archivanbindung an TIGGES ERP

Der Archivaufbau für die Projektablage erfolgte nach klaren Vorgaben: Die Mitarbeiter können sich in Farben und Aufbau wiederfinden, allerdings sollen möglichst wenige Eingaben durch die Benutzer erfolgen, um jegliche Art von „Eigenverwirklichung“ zu vermeiden. Das bedeutet, ELO gibt fast alles vor (Ablagepfad, Indizierung etc.) und ein Workflow steuert sogar die Fristenregelung zur Auftragsüberwachung.

Die Mitarbeiter können u.a. mit Schlagworten nach Projekten oder Anfragen suchen – über eine Schnittstelle auch im vorhandenen ERP-System. ELO COLD ermöglicht zudem die vollauto-

matische Archivierung von Massendaten aus zentralen Geschäftsanwendungen heraus (z.B. ERP-System, MS Office-Anwendungen). Alle Vorgänge werden von ELO dokumentiert und bleiben nachvollziehbar (optimale Transparenz).

Information by Compliance

Am Anfang waren es bei TIGGES rund 50 aktive ELO User. Heute sind es knapp 80 und alle Standorte der TIGGES-Group (auch Taiwan und USA) sind inzwischen eingebunden. Das System läuft optimal und überzeugt durch den großen Nutzen für das Unternehmen, denn mit den ELO Workflows gelingt es der Tigges Group, den Vertriebsprozess von der Angebotsanfrage über Machbarkeitsstu-

dien bis hin zur Auftragsplanung zu beschleunigen. Arbeitsabläufe zwischen den außereuropäischen Standorten und der Zentrale in Deutschland wurden damit erheblich optimiert und die Daten werden kontrolliert gemäß der Unternehmens-Compliance ausgetauscht.

ELO Workflows steuern die Prozesse

Das folgende Beispiel zeigt in Kurzform einen Prozessablauf: Sobald eine Anfrage (per Fax, E-Mail oder Post) eingeht, wird sie in das EIM-System ELO aufgenommen und der Workflow startet, zunächst bis zur Angebotsabgabe. Bis dahin wird die Machbarkeit entsprechend einem definierten Regel-



werk geprüft (Entscheidungsfindung). Der Workflow führt alle Benutzer durch das Regelwerk, dabei werden Informationen und Teilentscheidungen abgefragt bzw. gesammelt. Alle Dokumente zur Entscheidungsfindung sind direkt über das EIM ELO abrufbar. Wird die Machbarkeit bestätigt, erfolgt die Angebotsabgabe.

Erteilt der Kunde dann den Auftrag (per Fax, E-Mail oder Post), wird er in das EIM-System ELO aufgenommen, mit Referenz zum Anfrageprozess. Der Workflow führt nun alle Benutzer durch den Produktionsprozess, dabei werden wiederum Informationen abgefragt bzw. gesammelt. Auch hier sind wiederum alle Produktions- bzw. QM-relevanten Informationen direkt über das EIM ELO abrufbar.

Alle Bereiche profitieren von ELO

Vom Einsatz des EIM-Systems ELO profitieren vor allem Verkauf, Einkauf, Controlling, Konstruktion, Kalkulation, Auftragsplanung und Produktion (alle Abteilungen und in allen Standorten). Die ELO Anwender sind nun jederzeit in der Lage, Auskunft über den aktuellen Arbeitsstand eines Vertriebs-, Beschaffungs- oder Produktionsprozesses zu geben. Darüber hinaus liegen den Mitarbeitern die Informationen in Echtzeit vor. Eine standortübergreifende Suche von Informationen gestaltet sich somit sehr einfach und schnell. Die standortübergreifenden Workflows ermöglichen es darüber hinaus, die außereuropäischen Standorte von der Zentrale in Wuppertal aus zu steuern.

Nachhaltigkeit durch Dokumentation

Die besondere Nachhaltigkeit dieses ELO Projekts liegt in der automatisierten Dokumentation aller Unternehmensprozesse, die quasi „nebenher“ automatisiert mitläuft. Damit lassen sich mit Kunden und Mitarbeitern auch nach Auslieferung eines Produkts noch Fragen klären, die im Zusammenhang mit der Auftragserteilung stehen. Da die Arbeitsschritte automatisiert vorgegeben werden, kann nun auch nichts mehr vergessen werden. Das steigert die Qualität der Produkte bzw. Auftragsabwicklung nachhaltig, vermindert die Reklamationsrate und erhöht somit noch mehr die Kundenzufriedenheit.

Für die Zukunft ist geplant, das EIM-System ELO noch weitreichender einzusetzen. Hierzu gehören das belegersetzende Scannen und vor allem das Nutzen von mobilen Anwendungen. Hier wird die App ELO for Mobile Devices für mehr Mobilität im Business sorgen und damit Geschäftsprozesse ortsunabhängig machen. Zudem will TIGGES das Gesamtkonzept für weitere Standorte übernehmen.

DiALOG-Award: Preisträger 2015

Durch den Einsatz des EIM-Systems ELO sind jetzt alle Arbeitsabläufe jederzeit transparent nachvollziehbar und kein Arbeitsschritt kann vergessen werden. Es gibt keine Medienbrüche, keine unnötigen Doppelarbeiten und die Mitarbeitermotivation ist gestiegen. Nach einer Auswertung der eingereichten Beiträge durch eine Fachjury,

gewinnt TIGGES den DiALOG-Award 2015 gegen renommierte Konkurrenz und folgt damit dem Vorjahressieger Porsche. Der DiALOG-Award ist ein Qualitätssiegel, über das sich TIGGES-Geschäftsführer Jens Tigges sehr freut: „Dieser Award zeigt den Qualitätsanspruch unseres Hauses, welcher neben den Produkten auch die Prozesse beinhaltet, und dass sich Qualität langfristig immer durchsetzt.“



Die **TIGGES GmbH und Co. KG**, Wuppertal, mit Standorten in Taiwan, USA, Malaysia und Japan, steht seit rund 90 Jahren für Qualität und Kompetenz. Das Familienunternehmen ist ein führender Spezialhersteller von Verbindungselementen und für viele Bereiche, Branchen und Kunden weltweit ein kompetenter und erfahrener Lieferantenpartner und Lösungsanbieter. In den haus-eigenen Bereichen Kaltumformung, Zerspanen, Schleifen und Warmumformung entsteht in hochtechnischen, modernen und präzisen Prozessen, genau das, was der Kunde verlangt: ein verlässliches Verbindungselement, das hält, was es verspricht.

www.tigges-group.com

Finalist 2015

Auf dem Weg zum papierlosen Büro

Automatisierung der Verarbeitung eingehender Rechnungen sowie der Rechnungsprüfung beim Universitätsklinikum Köln

Werner Buser, Geschäftsbereichsleiter Finanzen und Administratives des Universitätsklinikums Köln

Der Geschäftsbereich Finanzen des Universitätsklinikum Köln umfasst das Rechnungswesen, die Leistungsabrechnung sowie die Drittmittelverwaltung der Uniklinik Köln. Darüber hinaus wird dort zentral die Buchhaltung für deren Tochterfirmen erbracht. Eine Kernaufgabe stellt dabei die Verarbeitung der eingehenden Rechnungen dar: Etwa 155.000 Rechnungen gehen jährlich beim Universitätsklinikum ein, davon 100.000 in der zentralen Rechnungsstelle, 30.000 in der DFS (Drittmittel, Fördermittel, Spenden) sowie noch einmal 25.000 bei den Tochtergesellschaften. Die Rechnungen werden mit der neuen Software wesentlich schneller und transparenter bearbeitet als vorher. Oberstes Ziel ist dabei die Reduzierung des Bearbeitungsaufwands und der Skontoverluste.

Vor der Automatisierung mussten die Sachbearbeiter alle eingehenden Rechnungen vorbereiten und den Kreditoren sowie die Kontierung auf den Beleg schreiben. Anschließend wurden die Daten manuell in SAP eingegeben. Soweit

andere Abteilungen in die Bearbeitung eingebunden waren, wurde das Papier kopiert, per Hauspost weitergeleitet und in einer Vielzahl von Fällen immer wieder nachgehakt, bis der Beleg verarbeitet werden konnte. Nach der Buchung gingen die Papierbelege an die Kreditorenbuchhaltung zur Zahlung. Dort wurden diese sortiert und in den Zahlungslauf gegeben. Ein zeitraubender Vorgang, bei

Dank dieses Systems ist man auf dem Weg zum papierlosen Büro und effizienten Geschäftsprozessen am Universitätsklinikum einen guten Schritt vorangekommen.

dem es immer wieder vorkam, dass eine Rechnung zwar gebucht, aber nicht sofort auffindbar war und deshalb gesperrt werden musste.

Die fehlende Transparenz erwies sich als weiteres Problem, denn es konnte nicht nachgehalten werden, wie viele Rechnungen offen waren. Der Erfahrungsaustausch mit Kollegen anderer Universitätskliniken brachte die Lösung. Mit der Heidelberger Firma tangro, welche bereits Referenzen bei vergleichbaren Einrichtungen hatte, wurde ein geeigneter

Realisierungspartner gefunden. Die Software tangro IM konnte mit einfacher Handhabung und praxisgerechten Workflows überzeugen. Außerdem sprachen eine schnelle Implementierung und das Preis/Leistungsverhältnis für dieses System. Weiterhin war entscheidend, dass diese Lösungen SAP embedded ist und damit ein Direktzugriff auf Stamm- und Bewegungsdaten in SAP ermöglicht.

Nach einer Implementierungsphase von drei Monaten waren die Systeme im Mai 2013 produktiv im

Einsatz. Die Software wird von rund 25 Mitarbeitern im Bereich Finanzen für die Rechnungsverarbeitung genutzt. Darüber hinaus sind 150 Mitarbeiter als Bearbeiter in die verschiedenen Workflows eingebunden. Die eingehenden Belege werden in der Digitalisierungsstelle gescannt und stehen anschließend im elektronischen Eingangsbuch den Sachbearbeitern für die Weiterverarbeitung zur Verfügung. Entspricht eine Rechnung den Bestellungs- und Wareneingangsdaten, dann kann diese sofort gebucht werden, so dass hier nicht länger



als ein bis zwei Tage bis zur Zahlung vergehen. Bei Klärungsbedarf, verursacht durch Preis- oder Mengenabweichungen sowie fehlenden Bestellungen oder Freigaben, geht der Beleg elektronisch direkt an die zuständigen Mitarbeiter. In den Workflow eingebunden sind die Einkaufsabteilung, der technische Betrieb, der die Beschaffung für die Bereiche Facility und Medizintechnik umfasst, sowie die Apotheke des Universitätsklinikums, welche für die Bestellung pharmazeutischer Waren zuständig ist. Im Rahmen eines Rollouts werden nach und nach die einzelnen Kliniken und Institute in den Workflow eingebunden.

Nachdem die fraglichen Belege überprüft, korrigiert und freigegeben sind, gehen diese wieder an die Buchhaltung zurück. Das geht durch die elektronische Bearbeitung besser als früher, so dass nun auch im Klärungsfall schneller gebucht werden kann.

Durch das Eingangsbuch ist jederzeit klar, wie viele Belege im Umlauf sind – ein wichtiger Punkt, wenn es um mehr Kosteneffizienz geht. Dank der neuen Software weiß die Buchhaltung jederzeit genau, welche Rechnungen gerade be-

arbeitet werden, wie viele sich davon im Workflow befinden und wem ein Beleg momentan zur Bearbeitung vorliegt. Gleichzeitig können nun auch Rabattverhandlungen mit Lieferanten gezielter geführt werden, weil sich Zahlungsbedingungen genau auswerten lassen. Den Sachbearbeitern kommt zugute, dass zu jeder Rechnung bzw. Bestellung die Vorgänge genau nachvollziehbar sind. Die Recherche hat sich vereinfacht. Wenn Nachfragen von Lieferanten kommen, dann können die Sachbearbeiter genau sehen, wo die Rechnung gerade liegt und warum sie noch nicht beglichen wurde. Das langwierige Nachhaken und Nachtelefonieren gibt es nicht mehr – ein Mausklick auf den Beleg und alle Informationen sind am Monitor sichtbar. Da alle Belege elektronisch vorliegen, konnte die Papierablage stark vereinfacht werden.

Dank dieses Systems ist man auf dem Weg zum papierlosen Büro und effizienten Geschäftsprozessen am Universitätsklinikum einen guten Schritt vorangekommen.



**UNIKLINIK
KÖLN**

Das **Universitätsklinikum Köln** hat sich mit 270.000 Patienten pro Jahr im Rheinland als leistungsfähiger Anbieter von Gesundheitsdienstleistungen etabliert. Die medizinische Einrichtung zählt mit Ihren zwölf Tochtergesellschaften zu einem der wichtigsten Arbeitgeber in der Region. Es ist eines der wenigen Universitätskliniken in Deutschland, die in den letzten Jahren ein kontinuierliches Wachstum vorweisen konnten. Dieser Erfolg wurde durch den effektiven Einsatz von Ressourcen ermöglicht, den man sich auf die Fahnen geschrieben hat. Der Geschäftsbereich Finanzen trägt u.a. durch die automatisierte Verarbeitung von Rechnungen zu diesem Ziel bei.
www.uk-koeln.de

Impressionen

der Preisverleihung des DiALOG-Award 2015 am 29. April 2015 in Frankfurt



Mehr zum Thema finden Sie unter www.dialog-award.de

Preisverleihung
im Rahmen des
5. DiALOG
Fachforum am
28. April
2016

DiALOG
award

„Excellence
with EIM“

Qualitätssiegel für einen
"Excellence"-Beitrag in der
nachhaltigen Sicherstellung von
Effizienz, Ablaufstabilität,
Risikominimierung und Compliance

Und wann bewerben Sie sich?

bewerbung@dialog-award.de

Mit freundlicher Unterstützung von:

«VOI»



BCT
Enterprise Information
Management

COMARCH

BGRC
ONE CLOCK FOR A PREMIUM MATCH

BIT
Magazin für Geschäftsprozess-
und Output-Management

DiALOG
magazin

www.dialog-award.de

Industrie 4.0

Die neue industrielle Revolution

Dipl. Ing. Ralf Vinzenz Bigge, Leiter Enterprise Integration Center des FIR e. V. an der RWTH Aachen

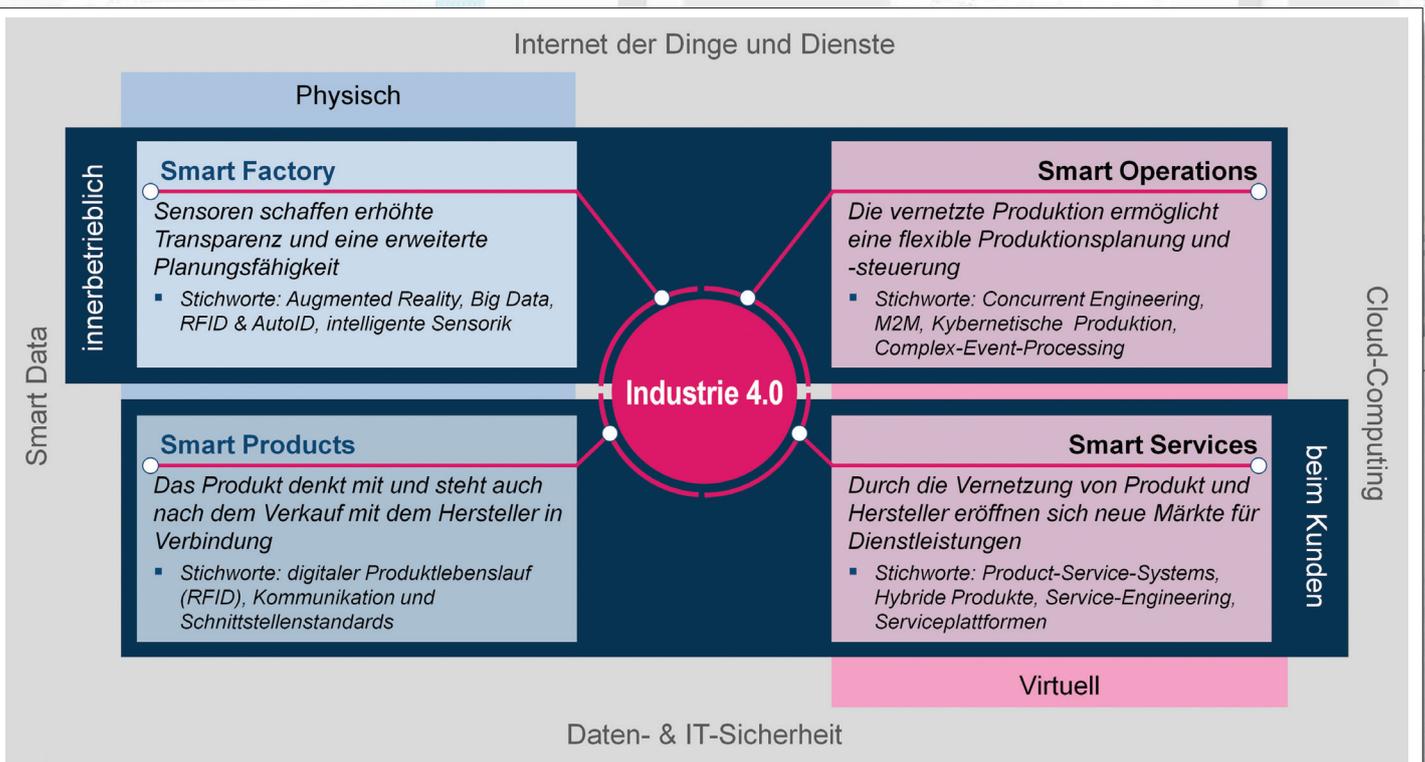
Eine Revolution mit Ansage

Der Begriff Industrie 4.0 ist derzeit in aller Munde. Dabei handelt es sich um ein Synonym für die „vierte industrielle Revolution“, das für die Informatisierung der steht. Der Begriff wurde durch die Hightech-Strategie der Bundesregierung geprägt und steht für eines von zehn Zukunftsprojekten, die zu mehr Wachstum und Wohlstand in Deutschland führen sollen. Damit hat die Bundesregierung eine Revolution in Aussicht gestellt, deren Vorzeichen im Bereich der Konsumgüter schon gut sichtbar werden: Dank Smartphones, Smart Gadgets und Apps lassen sich heutzutage Prozesse enorm vereinfachen

und neue Einnahmequellen erschließen. Im industriellen Kontext hingegen werden mögliche Anwendungsfälle wesentlich langsamer realisiert. Um diese Anwendungsfälle zu erschließen, ist zunächst ein eindeutiges Begriffsverständnis erforderlich: Industrielle Revolutionen beschreiben tiefgreifende und dauerhafte Umgestaltungen der wirtschaftlichen und sozialen Verhältnisse. Der abstrakte Terminus Industrie 4.0 beschreibt, eingeleitet von der Mechanisierung im 19. Jahrhunderts, der darauf folgenden Einführung der arbeitsteiligen Massenproduktion und schließlich dem Einsatz von Elektronik und IT zur weiteren Automatisierung

der Produktion, die vierte industrielle Revolution. Im Fokus stehen sogenannte cyber-physische Systeme, welche die virtuelle Datenwelt mit physischen Objekten verknüpfen und fähig sind, untereinander zu kommunizieren. Dies bedeutet, dass bislang passive, „dumme“ Objekte zu intelligenten Akteuren werden und sich ohne menschliches Zutun eigenständig organisieren. Dadurch entstehen unzählige Möglichkeiten der Vernetzung und Steuerung, die zu einer Veränderung der Produktionsprozesse und Netzwerke führen und die produzierende Wirtschaft nachhaltig revolutionieren werden.

Internet der Dinge und Dienste



Industrie 4.0: Vier-Felder-Modell

Der Königsweg bleibt ungewiss

Experten sind sich einig, dass nicht nur Produktivitätssprünge, sondern zahlreiche neue Geschäftsmodelle und Dienstleistungen entstehen werden und prophezeien unserer Wirtschaft durch die vierte industrielle Revolution enorme

und mittelständische Unternehmen sollten nicht scheuen, Schritte in Richtung Digitalisierung zu machen, um eine revolutionäre, nachhaltige Erneuerung des Geschäftsmodells in die Wege zu leiten.

Die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit außerhalb des Unternehmens wird durch die Erweiterung des Leistungsspektrums erzeugt. Dies beinhaltet die Entwicklung von Smart Products und Smart Services, welche die Ausrichtung an der Steigerung des Mehrwerts für den Kunden im Anschluss an den klassischen Verkauf im Fokus haben. Diese Vier-Felder-Klassifizierung ist natürlich nur eines von vielen möglichen Modellen – es soll aber Betrieben helfen, ihre Handlungsspielräume klar identifizieren und benennen zu können. So können sie auf Basis ihrer Potenziale eigene Schritte zur Industrie 4.0 nutzen.

Dabei gibt es allerdings keinen „Königsweg“, der eine erfolgreiche Umsetzung garantiert.

Wachstumspotenziale. Der Brückenschlag zwischen Produktion, Automation, Elektronik sowie Informations- und Kommunikationstechnologien erfordert von Unternehmen jedoch ein hohes Maß an unterschiedlichen Kompetenzen. Sie haben kaum eine Vorstellung von der Tragweite, die diese Entwicklung mit sich bringt. Es wird in Zukunft nicht mehr ausreichen, hochwertige Produkte „Made in Germany“ herzustellen. Unternehmen, die den Transformationsprozess zur Industrie 4.0 meistern wollen, müssen sich Gedanken über die fortschreitende Automatisierung ihrer Prozesse, Datensicherheit, Qualifikationsprofile ihrer Mitarbeiter und über ergänzende, digitale Dienstleistungen machen.

Dabei gibt es allerdings keinen „Königsweg“, der eine erfolgreiche Umsetzung garantiert. Jedes Unternehmen muss für sich selber entscheiden, welche Technologien die Leistungserbringung vereinfachen. Angefangen bei Check- und Materiallisten auf dem Smartphone des Außendienstmonteurs bis hin zu vollautomatisierten Produktionsabläufen, die dank Forecasts und Echtzeitrückmeldung der Anlagen endlich real planbar werden, gibt es ein breites Spektrum an Handlungsmöglichkeiten. Auch kleine

Es gibt viele Handlungsfelder

Da es bisweilen wenige definierte Standards und klare Umsetzungsleitfäden gibt, die Investitionsentscheidungen erleichtern, hat das FIR an der RWTH Aachen ein Vier-Felder-Modell aufgestellt, um Unternehmen einen Orientierungsrahmen für mögliche eigene Optimierungsschritte zu geben. Es unterteilt das Thema „Industrie 4.0“ in vier Handlungsbereiche: Smart Factory, Smart Operations, Smart Products und Smart Services.

Dadurch gefördert, dass es heutzutage nicht mehr ausreicht, einfach nur Gewinne zu machen. Vielmehr verlangen die Kunden, dass diese vom Unternehmen auf nachhaltige, ethische Art und Weise erworben worden sind.

Die Smart Factory umfasst eine innovative und flexible Produktion, in der modernste Sensorik und IT-Systeme zur zielgerichteten und nutzenorientierten Bereitstellung von Informationen optimal aufeinander abgestimmt sind. Smart Operations haben hingegen das Ziel, die Wertschöpfungs- und Produktionsprozesse an der gestiegenen Kundenerwartung hinsichtlich Qualität, Effizienz, Kosten, individueller Vielfalt, Produktions- als auch Lieferzeit auszurichten.



Das **FIR e.V. an der RWTH Aachen** ist eine gemeinnützige, branchenübergreifende Forschungseinrichtung an der RWTH Aachen auf dem Gebiet der Betriebsorganisation und Unternehmensentwicklung. Das Institut forscht, qualifiziert, lehrt und begleitet in den Bereichen Dienstleistungsmanagement, Informationsmanagement, Produktionsmanagement und Business-Transformation. Die Tätigkeiten des FIR zielen darauf, die IT-gestützte Betriebsorganisation systematisch zu entwickeln und exemplarisch umzusetzen. Die erarbeiteten Methoden und Werkzeuge werden in Anschluss Unternehmen wieder zur Verfügung gestellt. Im Verhältnis zwischen Praxis und Theorie betreibt das Institut anwendungsbezogene Forschung bei aktiver Mitgestaltung durch die Unternehmen.
www.fir.rwth-aachen.de



100 % und sonst nichts

Zukunft und Perspektive von The Quality Group –
Lottery Technology Systems GmbH (TQG – LTS)

Interview mit Karsten Hagemeister, COO & Business Development der TQG-LTS



Redaktion: Herr Hagemeyer, was verbirgt sich hinter dem Namen TQG-LTS?

Karsten Hagemeyer: TQG-LTS steht für The Quality Group – Lottery Technology Systems GmbH. Ein Unternehmen der The Quality Group (TQG), dass sich auf die Bereitstellung von Standardsoftware für den regulierten Lotteriemarkt spezialisiert hat.

Redaktion: Der Lotteriemarkt hat auf den ersten Blick nicht etwas mit dem

Produktangebot der TQG zu tun. Wie passt dies dennoch zusammen?

Karsten Hagemeyer: TQG entwickelt Standardsoftware und versteht sich als Beratungsunternehmen. Die TQG Lösungen sind so flexibel aufgebaut, dass man mit einer Software unterschiedliche

Branchen bedient und hierbei diese auf die individuellen Anforderungen der Kunden einstellen kann.

Im Lotteriemarkt wird zurzeit meist Individualsoftware für Lotterien entwickelt. Dieses erhöht die Komplexität und die Kosten enorm. Änderungswünsche werden aufwendig umgesetzt. Dies beeinflusst die Zeitspanne von Idea to Market. Unsere Kunden profitieren von der TQG Kompetenz bei der Erstellung von Standardsoftware auf der Basis von moderner und bewährter State of the Art Technologie.

Nicht nur technologisch sondern auch organisatorisch profitieren die Lotteriegesellschaften von der TQG. Als Beispiel dient das OPH (Organisations- und Prozess-Handbuch). Dieses ist eine Beratungs- und Analysemethode, um bestehende Geschäftsprozesse zu hinterfragen, zu dokumentieren und zu optimieren.

Redaktion: Was unterscheidet Sie von den heutigen Lieferanten im Lotterie-Umfeld?

Wir sind ehrlich zu einander, zu uns selbst und zu unseren Kunden.

Karsten Hagemeyer: TQG-LTS agiert als reiner Technologieanbieter. Wir stellen Standardsoftware bereit und verstehen uns als Systemintegrator, der am Markt verfügbare Spezialsysteme auf Kundenwunsch einbindet. Wir machen unsere Kunden unabhängig und bieten ihnen die Möglichkeit sich hersteller-

neutral auszurichten wie zum Beispiel mit Lotterie Verkaufsterminals, um die Vorzüge unterschiedlicher Hersteller für sich zu nutzen. Dieses erscheint in der heutigen Zeit normal, wird aber in der Lotteriebranche komplett anders gelebt. Unsere Wertschöpfung entsteht aus der Beratung, den Softwarelizenzen und den damit verbundenen Dienstleistungen. Diese Ausrichtung wird von den meisten Lotterieunternehmen sehr begrüßt, da die bestehenden Software-Lieferanten sich zunehmend um eigene Lotterie-Lizenzen bewerben und oftmals als Wettbewerber zu den Lotterien auftreten.

Redaktion: Gibt es ein Erfolgsrezept?

Karsten Hagemeyer: Das Rezept ist uns bekannt und die Zutaten haben wir bereitgestellt: Know-How, Leidenschaft und Engagement. Wir investieren erheblich, in dem wir unsere bereits mehrfach installierte iLottery Plattform, die TQG-LotterySuite, ständig weiterentwickeln und neue POS-Konzepte (Point of Sales) für die klassische Lottoverkaufsstelle ausbauen. Der Lottospieler möchte zukünftig über alle Vertriebskanäle agieren. Man spricht zunehmend von der Omni-Channel Präsenz, dem tragen wir mit integralen Ansätzen

Rechnung. So haben wir in unserer Standardsoftware ein sehr modernes Responsive Web-Design implementiert, über das der Spieler unabhängig vom gewählten Endgerät (Smartphone, Tablet oder PC-Desktop) einen Zugang zu seinen Services erhält. Selbstverständlich kann man sich ebenso eine App

von einem der klassischen App Stores heruntergeladen. In dieser ist der Smartphone Zugang im Responsive Design eingebettet, so dass keine eigene App komplett entwickelt werden muss.

Auf der Jahreskonferenz der European Lotteries 2015 in Oslo haben wir als erster Hersteller eine Smartwatch als kleinstes Lotto Verkaufsterminal präsentiert.

Momentan beschäftigen wir uns mit der Entwicklung eines neuartigen Verkaufsterminals auf Basis eines Tablets mit Standardperipherie. Wir entwickeln Konzepte für die interaktive Lotterieverkaufsstelle, denn die Spieler möchten zunehmend visuell angesprochen werden. Wir orientieren uns bei allen unseren Tätigkeiten an dem Bedarf der

Kunden und technologischen Trends.
*Redaktion: Ihr Leitspruch ist Innovation • Performance • Quality.
Wie erfüllen Sie diesen Anspruch? Was macht das Besondere der TQG-LTS aus?*

Karsten Hagemeyer: Innovation • Performance • Quality ist für uns eine Selbstverständlichkeit wie eine Zertifizierung nach ISO9001 oder ISO27001. Es ist das Streben nach dem Besseren.

Wir stehen für die Einhaltung von gesetzlichen Bestimmungen und regulatorischer Vorgaben sowie den Grundsätzen der Compliance.

Es ist eine Philosophie und auch Lebensart. Wir wollen Sachen Schlichtweg besser machen. Themen wie der KVP (Kontinuierlicher Verbesserungs-

Prozess) sehen wir als Motivation und Chance. Wir sind ehrlich zu einander, zu uns selbst und zu unseren Kunden. Wir setzen neue Impulse im Markt. Wir sind ein deutsches Unternehmen und nutzen die Qualitäten deutscher Standards.

Redaktion: Sie sind seit einiger Zeit Mitglied internationaler Lotterieverbände. Was beschäftigt die Lotterien derzeit?

Karsten Hagemeyer:
Wir engagieren uns seit 2014 als aktives Mitglied der internationalen Lotterieverbände wie der World Lottery Association (WLA) oder der European Lottery Association (EL).

Wir denken, dass die zukünftige Kundenansprache ein wesentlicher Punkt ist.

Lotterien müssen sich auf neue Kundenerwartungen, neue Spielarten und neue Vertriebswege einstellen. Tut man das nicht, verliert man die Kunden an andere zum Teil illegale Glücksspielanbieter.

Zusätzlich stehen die Lotterien unter Kostendruck, vermissen die Möglichkeit sich schnell und preislich angemessen auf neuen Marktanforderungen oder gesetzliche Vorgaben einstellen zu können. Lotterien binden sich mit langfristigen Verträgen an den Lieferanten der eigenen Wahl. Sie benötigen Verträge und Partner die dieses aktiv begleiten und einen Vertrag nicht als Rentenabsicherung verstehen.

Redaktion: Ist der gesamte Glücksspielmarkt staatlich kontrolliert?



Wir positionieren uns als kompetenter und zuverlässiger Technologiedienstleister.

Karsten Hagemeyer: Es gibt in dieser Branche leider auch schwarze Schafe. Dies ist für den Verbraucher nicht immer transparent. TQG steht für die Einhaltung von gesetzlichen Bestimmungen und regulatorischer Vorgaben sowie den Grundsätzen der Compliance. Wir bedienen daher nur lizenzierte Anbieter.

Redaktion: Welche Ziele verfolgt die TQG-LTS?

Karsten Hagemeyer: Wir setzen neue Impulse. Diese können sowohl technologisch getrieben sein, als auch wirtschaftlich. Wir ermöglichen es unseren Kunden Trends zu testen, zu folgen oder auch zu setzen.

Wir positionieren uns als kompetenter und zuverlässiger Technologiedienstleister.

Wir werden in den nächsten Jahren ein komplettes Lotteriezentralsystem bereitstellen und hiermit den Lotterien helfen, sich flexibel auszurichten und die Wirtschaftlichkeit des eigenen Unternehmens erheblich zu verbessern.

Redaktion: Besten Dank für das Gespräch und ich wünsche Ihnen, dass Sie all Ihre Vorhaben umsetzen.

Karsten Hagemeyer: Vielen Dank.



The Quality Group – Lottery Technology Systems GmbH (TQG-LTS)

ist Anbieter von innovativen und sehr effizienten IT-Lösungen für den weltweiten staatlich lizenzierten Lotteriemarkt.

TQG-LTS ist gewachsen mit klassischen Internet-Lösungen für Lotterien und autorisierten Lotterievermittlern. Mit der TQG-LotterySuite positioniert sich TQG-LTS als Technologieanbieter von gesamtheitlichen End-to-End-Lotteriespielsystemen. TQG-LTS versteht sich als strategischer Partner der Lotterien, der die Geschäftsziele jedes einzelnen Kunden fördert.

www.tqg-lts.com

Compliancemanagement

Norm, Standard oder lieber Praxis?

Ulrich Palmer, Geschäftsführer bei der 3GRC GmbH

Compliancemanagement im Unternehmen einzuführen ist sicherlich kein einfaches Projekt. Einerseits will man keinen bürokratischen Überapparat erzeugen, andererseits soll aber auch die sog. Organhaftung reduziert werden, damit etwaige Haftungsansprüche aus Non-Compliance Handlungen des Unternehmens schnell geregelt werden können.

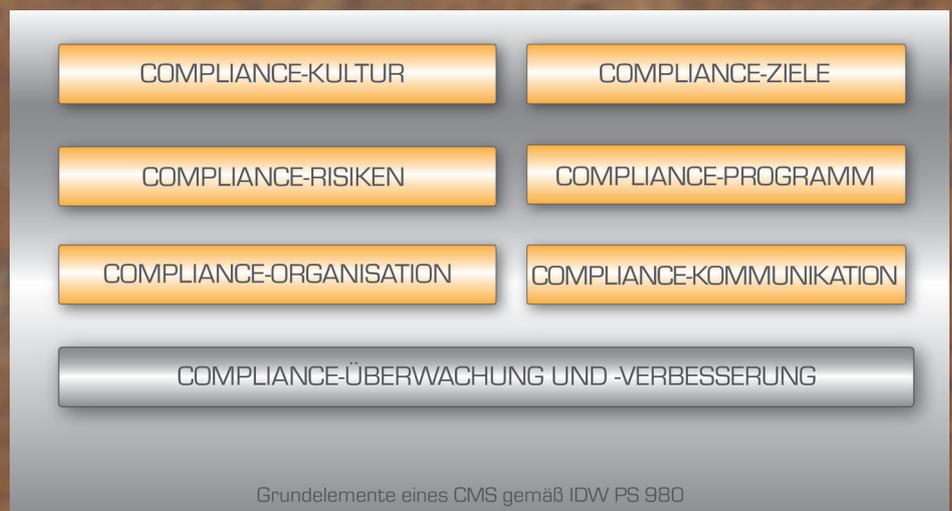
Für viele Unternehmen stellen IDW Prüfungsstandard PS 980 und die 2014 veröffentlichte Norm ISO 19600 geeignete Hilfsmittel zur Einführung dar.

Der Standard: PS 980

Im April 2011 vom Institut der deutschen Wirtschaftsprüfer (IDW) veröffentlicht, enthält der Prüfungsstandard PS 980 die Grundsätze ordnungsmäßiger Prüfung von Compliance Management Systemen (CMS). Der Prüfungsstandard legt erstmalig einen einheitlichen, standardisierten Maßstab für Compliance Management Systeme fest und erlaubt zudem eine Prüfung dieser Vorgaben durch einen externen Wirtschaftsprüfer. Dabei wird den Unternehmen ausreichend Gestaltungsspielraum in der Auslegung der einzelnen Elemente gelassen. Die Prüfung des CMS nach IDW PS 980 ist freiwillig und ist prinzipiell für den deutschsprachigen Raum gedacht. Er steht jedoch im Einklang mit den International Framework for Assurance Engagements (ISAE) 3000 und wird daher auch inter-

national anerkannt. Die Grundelemente eines Compliance-Managements-Systems stellen gemäß Prüfungsstandard die folgenden Komponenten dar:

liegender Komplexität der Organisation. Basierend auf den Prinzipien der „guten Unternehmensführung“, Verhältnismäßigkeit, Transparenz und Nachhal-



Die Norm: ISO 19600:2014

Im Dezember 2014 wurde mit der ISO 19600:2014 die erste international gültige Norm für die Einrichtung von Compliance Systemen veröffentlicht. Aufbauend auf der ÖNORM ONR 192050 und einer australischen Richtlinie soll die ISO 19600 mehr Einheitlichkeit in der Compliance-Umsetzung ermöglichen. Dabei handelt es sich bei der Norm um einen flexiblen Leitfadens, der in allen Organisationen, Unternehmen, Behörden und Einrichtungen eingesetzt werden kann. Die Norm lässt den Unternehmen viel Spielraum in Abhängigkeit von Größe, Struktur und vor-

tigkeit stellt die ISO 19600:2014 einen modernen Leitfadens für die Einführung eines CMS dar.

Die Praxis

Studien belegen, dass Compliance mittlerweile in gut 80 Prozent der deutschen Unternehmen angekommen ist – unabhängig davon, ob es sich um Klein-, Mittel- oder Großunternehmen handelt. Zu groß ist der Druck von Anteilseignern, Gesetzgebern und einer immer sensibler werdenden Öffentlichkeit. Die wesentlichen Unterschiede findet man in der Ausgestaltung des Compliance Management Systems und der Umset-

zung von Compliancemaßnahmen. Die meisten Unternehmen haben hier noch einen erheblichen Handlungsbedarf.

Insbesondere die Vermittlung und Befolgung der Complianceregeln an und durch die Mitarbeiter gelingt bei

Der Arbeitskreis „Prüfungsfragen und betriebswirtschaftliche Fragen zu Governance, Risk und Compliance“ des IDW kommt zu dem Entschluss, dass sich Prüfungsstandard und Norm ergänzen und nicht im Widerspruch zueinander stehen. Während die ISO-Norm

Studien belegen, dass Compliance mittlerweile in gut 80 % der deutschen Unternehmen angekommen ist – unabhängig davon, ob es sich um Klein-, Mittel- oder Großunternehmen handelt.

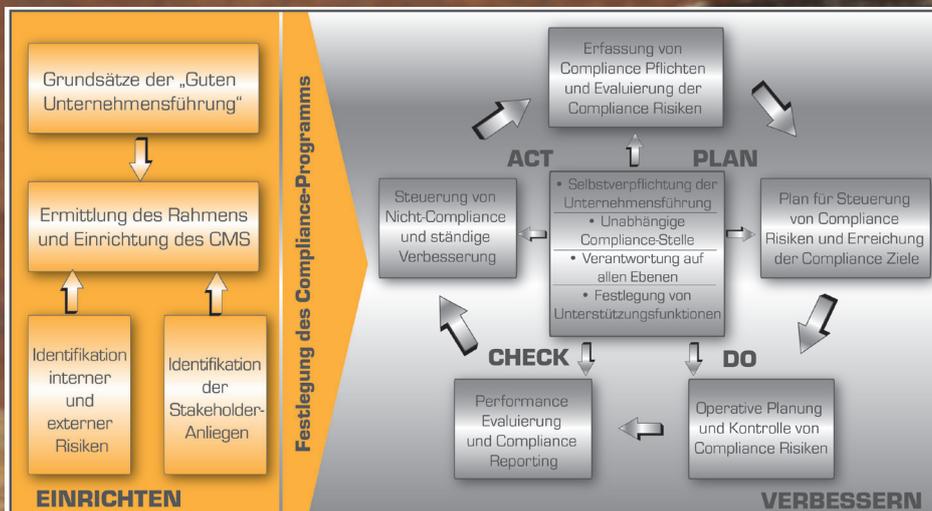
vielen Unternehmen nur unzureichend. Dabei liegt in diesem Punkt das größte Potenzial zum regelkonformen Wirtschaften. Die Complianceregeln für alle Mitarbeiter verständlich und transparent zu kommunizieren sollte deshalb ein grundlegendes Anliegen der Unternehmensführung sein. Zudem kommt der Unterstützung einer offenen Compliance-Kultur große Bedeutung zu.

Stellt sich noch die Frage, ob es sich bei IDW PS 980 und ISO 19600:2014 um sich einander ausschließende oder ergänzende Regelungen handelt.

auf die Unternehmen selbst zielt und als „Einrichtungsstandard für CMS“ dienen soll, richtet sich der PS 980 an Wirtschaftsprüfer, die die Angemessenheit und Wirksamkeit eines CMS feststellen müssen.

Egal, nach welchem System oder nach welcher Norm ein funktionierendes Compliance Management System eingeführt werden soll: die Unterstützung durch externe Beratungs-, Software oder Bildungsunternehmen kann in vielen Fällen sinnvoll sein.

Eine Auswahl geeigneter Partner finden Sie auf der Internetseite www.3grc.de.



CMS-Modell gemäß ISO 19600



Mit [3GRC.de](http://www.3grc.de) wurde unter der Leitung von Ulrich Palmer im Frühjahr 2014 das Online-Drehkreuz als Wegweiser für die unter dem Überbegriff Governance, Risk & Compliance (GRC) zusammengefassten Themen geschaffen. Das Portal steht allen Internetnutzern kostenlos zur Recherche zur Verfügung.

Im Falle von komplexen GRC-Fragenstellungen berät die 3GRC GmbH Unternehmen bei der Definition von Projektzielen und der Auswahl geeigneter Software-, Beratungs- oder Ausbildungspartner.

www.3grc.de

Welche Fähigkeiten sind gefragt?

Wandel, Chancen und Potentiale der Industrie 4.0

Kay Baron, Business Coach, Unternehmer und Gründer der Kay Baron GmbH

Die Digitalisierung schreitet mit un-
verminderter Geschwindigkeit voran.
Industrie 4.0 oder auch „Internet of
Things“ IoT sind das Kernthema, mit
dem sich Unternehmen und Politik der-
zeit auseinandersetzen. Die Digitalisie-
rung wird grundlegende Veränderungen
zur Folge haben. Diese Veränderungen
wirken sich u. a. auf die Anforderun-
gen, die der Mitarbeiter der
Industrie 4.0 zu erfüllen hat,
aus.

Definition: Der Begriff In-
dustrie 4.0 steht für die vierte
industrielle Revolution, eine
neue Stufe der Organisation
und Steuerung der gesam-
ten Wertschöpfungskette
über den Lebenszyklus von
Produkten (Quelle: Plattform Industrie
4.0). Dieser Zyklus orientiert sich an den
zunehmend individualisierten Kunden-
wünschen und erstreckt sich von der
Idee, dem Auftrag, über die Entwick-
lung und Fertigung, die Auslieferung
eines Produktes an den Endkunden bis
hin zum Recycling, einschließlich der
damit verbundenen Dienstleistungen.
Basis ist die Verfügbarkeit aller relevan-
ten Informationen in Echtzeit durch
Vernetzung aller an der Wertschöpfung
beteiligten Instanzen sowie die Fähig-
keit, aus den Daten den zu jedem Zeit-
punkt optimalen Wertschöpfungsfluss
abzuleiten. Durch die Verbindung von
Menschen, Objekten und Systemen ent-
stehen dynamische, echtzeitoptimierte
und selbstorganisierende, unternehmens-
übergreifende Wertschöpfungsnetz-

werke, die sich nach unterschiedlichen
Kriterien wie beispielsweise Kosten,
Verfügbarkeit und Ressourcenverbrauch
optimieren lassen.“

Vor mehr als 200 Jahren hat die Dampf-
maschine die erste Industrielle Revolu-
tion eingeleitet. Die zweite Revolution,
zu Beginn des 20. Jahrhunderts, durch
Elektrifizierung, Verbrennungsmotoren

Der einzige Weg, großartige
Arbeit zu leisten, ist diese zu
lieben.

Steve Jobs

und Fließbandproduktion. Neue Indust-
rien entstehen wie z. B. die Chemie- und
Automobilindustrie. Die dritte Revolu-
tion beginnt erst, verzögert durch die
zwei Weltkriege, mit den 1970er Jahren
und ist mit Wohlstand und Wachstum
für alle verbunden. Mit dem Einsatz von
immer mehr Elektronik und Informa-
tionstechnologie, wurden komplexere
Produktionen mit Variantenreichtum
wirtschaftlich. Haupteinfluss bei der
Entwicklung hatte die fortschreitende
Verbreitung des Internets, die Kom-
munikation und der Datenaustausch
wurden dadurch beschleunigt. Das
Internet ermöglichte das die Globalisie-
rung, mit einer rasanten Geschwindig-
keit voranschritt. Schlussendlich läutete
die Automatisierung mit Erfindung der
ersten speicherprogrammierbaren Steu-

erung, die dritte Industrielle Revolution
ein. Heute stehen wir am Ende dieser
Phase und am Beginn der der vierten
industriellen Revolution.

Im Rückblick können wir feststel-
len, dass jede dieser Revolutionen die
Arbeitswelt nachhaltig verändert hat. Es
sind neue Formen der Arbeitsorganisa-
tion und damit auch neue Anforderung
an die Führungskräfte
und die Mitarbeiter
entstanden. Die dritte
Revolution hat unser
Arbeitsleben am nach-
haltigsten verändert.
Immer mehr Arbeit
wurde aus den Fab-
rikhallen in die Büros
verlagert, Wissen ist

eines der wichtigsten Wirtschaftsgüter.
Der Mitarbeiter in Unternehmen wird
vom Kostenfaktor zur Human Ressour-
ce. Die Anforderungen an Management,
Führung, Mitarbeitende wächst konti-
nuierlich. Die Erwartung der Menschen
an die Arbeit sind heute ganz andere wie
vor 50 oder 60 Jahren. War in der Ver-
gangenheit der „Broterwerb“ vorrangig
ist heute, der Sinn bzw. die Sinnhaftig-
keit der Arbeit wesentlicher Antrieb.
Der Mitarbeiter ist vom verklavten
Arbeiter der ersten industriellen Revolu-
tion zu wertvollsten Bestandteil eines
Unternehmens geworden.
Heute befinden wir uns am Beginn der
vierten Industriellen Revolution. Diese
stellt die Unternehmen vor eine ganze
Reihe von Herausforderungen, diese
werden u. a. in der Studie von PwC

Wer einmal einsieht, dass er seine Wirklichkeit selbst konstruiert, der ist wirklich frei.

Er weiss, dass er seine Wirklichkeit jederzeit ändern kann.

Paul Watzlawick

„Industrie 4.0 – Chancen und Herausforderungen der vierten Industriellen Revolution“ betrachtet.

Interessanterweise befindet sich die Qualifikation der Mitarbeiter auf Rang 2, direkt nach der Fragestellung nach dem wirtschaftlichen Nutzen und den evtl. zu hohen notwendigen Investitionen. Stellt sich die Frage: „Fachwissen oder Softskills?“ Sicherlich ist beides gefragt, jedoch ist man sich einig darüber das die Dynamik des Wirtschaftens eine ständige Aktualisierung der Qualifikationen bedeutet. Der Begriff lebenslanges Lernen erhält eine stärkere Bedeutung. Die Fähigkeit, Wissen aufzunehmen und zu vermitteln wird, noch mehr als heute, eine wesentliche Schlüsselqualifikation sein.

Industrie 4.0 wird zu einer veränderten Zusammenarbeit führen. In Zukunft wird

die Zusammenarbeit stärker über Unternehmensgrenzen hinaus gehen. Teams mit wechselnden Mitgliedern und das führen von Teams und Teammitgliedern, ohne Vorgesetzter zu sein, stellen hohe Anforderungen an die Sozialkompetenz. Eric Adler hat in seinem Buch "Schlüsselfaktor Sozialkompetenz" diese wie folgt treffend beschrieben: „Unter dem Schlagwort soziale Kompetenz verbergen sich eine ganze Reihe sehr unterschiedlicher Fähigkeiten und Eigenschaften, die isoliert betrachtet zwar wünschenswert und positiv sind, aber nur in der Gesamtheit das Wesen eines Menschen beeinflussen.

Soziale Kompetenz erfordert im Hinblick auf die eigene Person unter anderem ein gesundes Maß an Selbstwertgefühl, Selbstvertrauen, Eigen-

verantwortung und Selbstdisziplin.

Im Umgang mit anderen wiederum braucht es Achtung und Empathie also Mitgefühl bzw. Einfühlungsvermögen, Kompromiss- sowie Konfliktfähigkeit, Menschenkenntnis und Kritikfähigkeit, Respekt und Toleranz sowie die Fähigkeit, das alles auch gut ausdrücken zu können, also Sprachkompetenz.“

Im Zeitalter der vierten industriellen Revolution sind die genannten Fähigkeiten genau das, was ein Unternehmen ausmacht: Verantwortung, Fleiß, Teamfähigkeit und Motivation, Flexibilität und Engagement. Ein Mitarbeiter mit hohem IQ und Fachwissen ist noch lange keine gute Führungspersonlichkeit. Sozialkompetenz ist heute leider keine Selbstverständlichkeit.

Der Mitarbeiter und die Führungskraft



der vierten industriellen Revolution benötigen zur Bewältigung ihrer Aufgabe demnach wesentlich stärker die sogenannten Softskills. Diese weichen Fähigkeiten sind fester Bestandteil der Unternehmenskultur 4.0.

Das Gute daran, alle diese Fähigkeiten sind erlernbar. Ob es um die Kunst des Fragenstellens, des Zuhörens oder des Erzählens geht. Ob es um die Fähigkeit geht den Anderen mit dem was ihn ausmacht, antreibt oder ausbremst, wahrzunehmen. Ob es darum geht, mit sich selbst und anderen wertschätzend, respektvoll und tolerant umzugehen. All das lässt sich erlernen, immer und zu jeder Zeit.

Wenn Ihr Unternehmen auch in Zukunft eine wahrnehmbare Rolle im Zeitalter der vierten industriellen Revolution spielen soll, analysieren Sie die Sozialkompetenz, klären Sie den Handlungsbedarf und stärken Sie dort wo es notwendig ist.

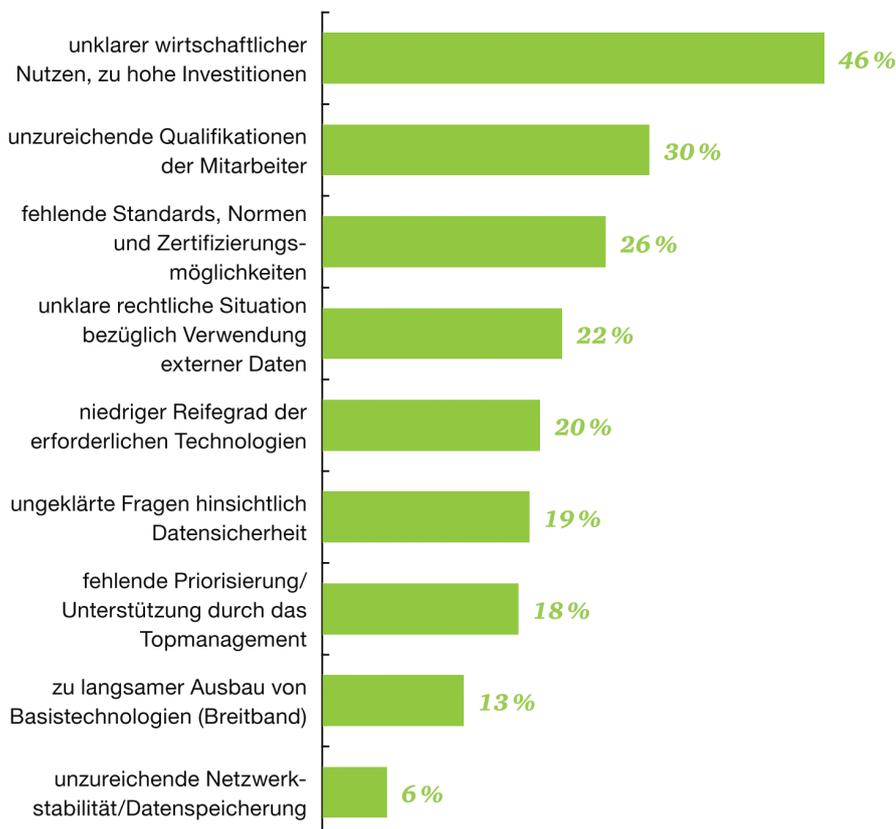
Es ist nicht genug zu wissen -
man muss es auch anwenden.
Es ist nicht genug zu wollen -
man muss es auch tun.

Goethe

Quellen: Eric Adler, Schlüsselkompetenz Sozialkompetenz, Econ Verlag; <http://www.plattform-i40.de>; PricewaterhouseCoopers (www.pwc-wissen.de) „Industrie 4.0 – Chancen und Herausforderungen der vierten Industriellen Revolution“

Herausforderungen für die erfolgreiche Umsetzung von Industrie 4.0

Auswahl der Top-2-Gründe (prozentualer Anteil)



Kay Baron

Kay Baron, basierend auf dem Motto "Der Mensch macht das Unternehmen! Der Mensch macht den Erfolg!" unterstützt er mit Begeisterung und Engagement Unternehmen und Menschen beim Erreichen Ihrer Ziele.

Durch individuelle Trainings, Coaching mit den Schwerpunkten Kommunikation, Führung und Vertrieb begleitet er Menschen und Unternehmen in der Entwicklung ihrer Potenziale und schafft damit die Voraussetzung, zur Erreichung ihrer Ziele.

Als Berater begleitet Kay Baron Unternehmen zu den Themen Unternehmensführung, Strategie und Vertrieb. Neben dem St. Galler Management Modell setzt Kay Baron auf die von über 3.000 Unternehmen eingesetzte TEMP-Methode.

Kay Baron ist Geprüfter Business Trainer und Geprüfter Business Coach BDVT.

www.kaybaron.de



VOI

ist der Fachverband für Anbieter und Anwender im Bereich Enterprise Information Management

- › Interessenvertretung der Mitglieder gegenüber Behörden, Wirtschaftsorganisationen und den gesetzgebenden Gremien
- › Als „voice of information“ größte fachliche Community im EIM-Umfeld
- › Basis für wegweisende Facharbeit in zahlreichen eigenen Gremien
- › Plattform für gemeinsame Vermarktung von Lösungen und Leistungen der Mitglieder
- › Herausgeber zahlreicher Fachpublikationen zu Themen rund um EIM
- › Anbieter von gezielter Public Relations für die Mitglieder zur Erhöhung der Markttransparenz
- › Veranstalter zahlreicher Webinare, Workshops, Fachtagungen, Kongresse und Foren
- › Partner für mehr Erfolg im Business

WERDEN SIE MITGLIED!

«VOI»

voice of information

Verband Organisations- und Informationssysteme e.V.
Postfach 140 231
D-53057 Bonn
Tel. (+49) 228 90820 89
Fax (+49) 228 90820 91
E-Mail voi@voi.de



www.voi.de



Automatisch statt per Hand

Digitale Transformation live und in Farbe

Dariusz Biernacki, Director Business Unit ECM/EDI (DACH) bei der Comarch AG

Die Smart Company mit vernetzten Produktionsmaschinen ist als Industrie 4.0 derzeit in aller Munde. Dabei sollte man einen besonders wichtigen Baustein nicht vergessen: Die Steuerung von Informationen mit Enterprise Content Management Systemen (ECM). Dariusz Biernacki, ECM-Experte bei Comarch, lässt die Theorie beiseite und spricht Klartext, warum ECM ein so wichtiger Grundpfeiler für die Smart Company ist. An einem Praxisbeispiel zeigt er, wie eine Firma ihre Prozesse intelligent vernetzt.

ECM und EIM sind bereits im Mittelstand bewährt, dabei kann man mit intelligenten ECM-Lösungen noch einen Schritt weiter gehen: ECM im Sinne von Enterprise Communication Management.

In einer Fabrik, die ihre komplette Produktion mit intelligenten, digital vernetzten Maschinen steuert, lassen sich die Prozesse bequem mit ERP-System und integrierten Industrie 4.0-Lösungen steuern. Hier bildet die Integration von ECM und ERP den finale Schritt zu einer Smart Company, die ihre gesamte Kommunikation digital automatisiert und zum Beispiel Rechnungen, E-Mails

und weitere Kommunikation schnell, voll automatisiert und ohne Medienbrüche im ECM steuert.

In der Praxis sind es vier Bereiche, die für Kunden besonders wichtig sind. Nehmen wir einmal einen mittelständischen Schraubenhersteller, der eine Smart Factory ist.

Digitale Rechnungsbearbeitung: Manuell wird automatisch

Jeden Montag werden an diese Firma neue Metallrohstoffe geliefert. Die Rechnung geht als E-Mail-Anhang per PDF ein. Die Firma hat ein ECM-

System, das diese Eingangsrechnungen digital bearbeitet. Seit die Prozesse so automatisiert wurden, arbeitet der Schraubenhersteller deutlich schneller. Dabei wird für Ordnung und eine Vereinheitlichung der Dokumente gesorgt. Denn die Rechnungen entstammen aus unterschiedlichen Quellen und werden nun im elektronischen Archiv erfasst und dank der selbstlernenden OCR-Engine automatisch indiziert. Unabhängig von Format und mithilfe automatischer Texterkennung. So verringert sich dank der Comarch ECM-Lösung der manuelle Arbeitsaufwand erheblich. Mit Hilfe von geschäftsspezifischen Wörterbüchern, terminlicher Überwachungen und umfassender Systemintegration wird die Arbeit mit den Eingangsrechnungen im Unternehmen deutlich vereinfacht. Workflows beschleunigen die Abarbeitung oder Genehmigung von Dokumenten. Daten aller Projektphasen werden zentral gesammelt. Mitarbeiter der Buchhaltungsabteilung können sich dadurch auf die Überprüfung und Ergänzung von eingegebenen Kontierungen konzentrieren.

Digitales Vertragsmanagement: Sicher und auf einen Blick

Sollte die Schrauben-Lieferung nun an einem Ostermontag ausbleiben, so könnte ein Blick in den Liefervertrag helfen. Und auch für Verträge zahlt sich eine Vereinheitlichung der Prozesse mit ECM aus, lohnenswert ist zum Beispiel ein sicheres und einheitliches Vertragsregister. Mitarbeiter, zum Beispiel aus der Beschaffungs- und Buchhaltungsabteilung, können benötigte Vertragsbestimmungen schnell auffinden und überprüfen. Ist die Lieferung per Vertrag jeden Montag zugesichert, auch an Feiertagen? Bereits vor dem Abschluss von Verträgen hilft das ECM-Tool: Mittels Workflowmechanismus werden Genehmigungsprozesse für Verträge elektronisch abgewickelt. Dies bringt Zeitersparnisse und erhöht die Sicherheit, bspw. bezüglich der fristgemäßen Unterzeichnung von Verträgen. Unternehmensinterne Kosten werden dank des automati-

sierten Dokumentenumlaufes und der Verringerung papiergebundener Inhalte minimiert. Das Benachrichtigungs- und Reportingsystem erlaubt eine terminliche Überwachung wichtiger Fristen und auslaufender Verträge. So kann es bei dem Schraubenhersteller zum Beispiel nicht passieren, dass der Vertrag einfach am Sonntag zuvor ausgelaufen ist und deshalb am Montag nicht geliefert wird. Eine elektronische, durchsuchbare und gesetzeskonforme elektronische Archivierung von Verträgen macht die Firma also intelligenter, schneller und Prozesse können dank Rechtevergabe sowie elektronischer Workflows so automatisiert und gleichzeitig so sicher wie möglich bearbeitet werden.

Kundenbetreuung: Kommunikation von A bis Z

Die Kommunikation mit Partnern wie Zulieferern ist bei dem Schraubenhersteller also perfekt organisiert. Wie sieht es nun mit Kunden aus? Wenn die Lieferung an drei Großhändler zum Beispiel aufgrund von Verkehrseinschränkungen verspätet erfolgen wird. Auch hier hilft Comarch ECM mit der Funktion Kundenbetreuung. Das intuitive Interface ermöglicht einen automatisierten Workflow für die Kundenkommunikation. Hier kann die Firma genau festlegen, wie sie mit Kundenrückmeldungen wie Beschwerden umgeht, neue Services hinzufügt, Zahlungen bestätigt und Korrespondenzen abwickelt. Alles wird zentral gesteuert. Auch wenn verschiedene Abteilungen wie technische Abteilung, an den Prozessen beteiligt sind, ist der Prozess koordiniert.

Gibt es zum Beispiel Lieferverzögerungen, wird das System automatisch den betroffenen Kunde zum Beispiel einen vorher in diesem Fall vereinbarten Preisnachlass gutschreiben und eine Nachricht inklusive einer Entschuldigung an die betroffenen Kunden senden. Diese Funktionalität aus Comarch ECM ist gerade in Branchen wie Telekommunikation, Versicherungen oder bei

Fluglinien sehr stark nachgefragt und daher vielfach bewährt. Zusätzlich lassen sich wichtige KPIs mit der Lösung analysieren.

Umfassendes Dokumentenmanagement: Enterprise Communication Management

Innerhalb kürzester Zeit hat der Schraubenhersteller also alle Eingangsrechnungen des Zulieferers erfasst, im digitalen Vertragsmanagement die Lieferbedingungen recherchiert und gleichzeitig seine Kunden über eine Lieferverzögerung informiert. Weil die Firma eine Smart Company ist und neben Industrie 4.0 auch ECM einsetzt, sind die Prozesse so stark automatisiert und ineinander verzahnt, dass eine schnelle Bearbeitung gelingt. Das umfassende Dokumentenmanagement ist hier eine ganzheitliche Lösung und auf alle Unternehmensbereiche / -prozesse und -ziele abgestimmt. Dabei sind im ECM-System natürlich auch Standards wie Qualitätsmanagement abgesichert.



Comarch ist ein weltweit aktiver Spezialist für IT-Lösungen mit über 5.000 Mitarbeitern in 24 Ländern. Das Portfolio umfasst z.B. Business-Software für mittelständische Unternehmen (ERP, Finanzen, CRM, BI, EDI, DMS/ECM) sowie Hosting- und Outsourcing-Services. Comarch ECM ist ein modernes Tool zur komplexen Verwaltung unternehmenseigenen Informationskapitals in Form von Geschäftsdokumenten. Comarch ECM wird von Unternehmen in USA, Deutschland, Österreich, der Schweiz, Frankreich und Polen eingesetzt. Zum Kundenstamm gehören u.a. B&K, SSP, Technicolor, Carrefour, ING, Nestle Waters, Accounting Plaza und Pfeifer & Langen.

www.comarch.de/ecm

Prozess-Sicherheit als Grundlage für Industrie 4.0

Jürgen Huhle, AristaFlow GmbH

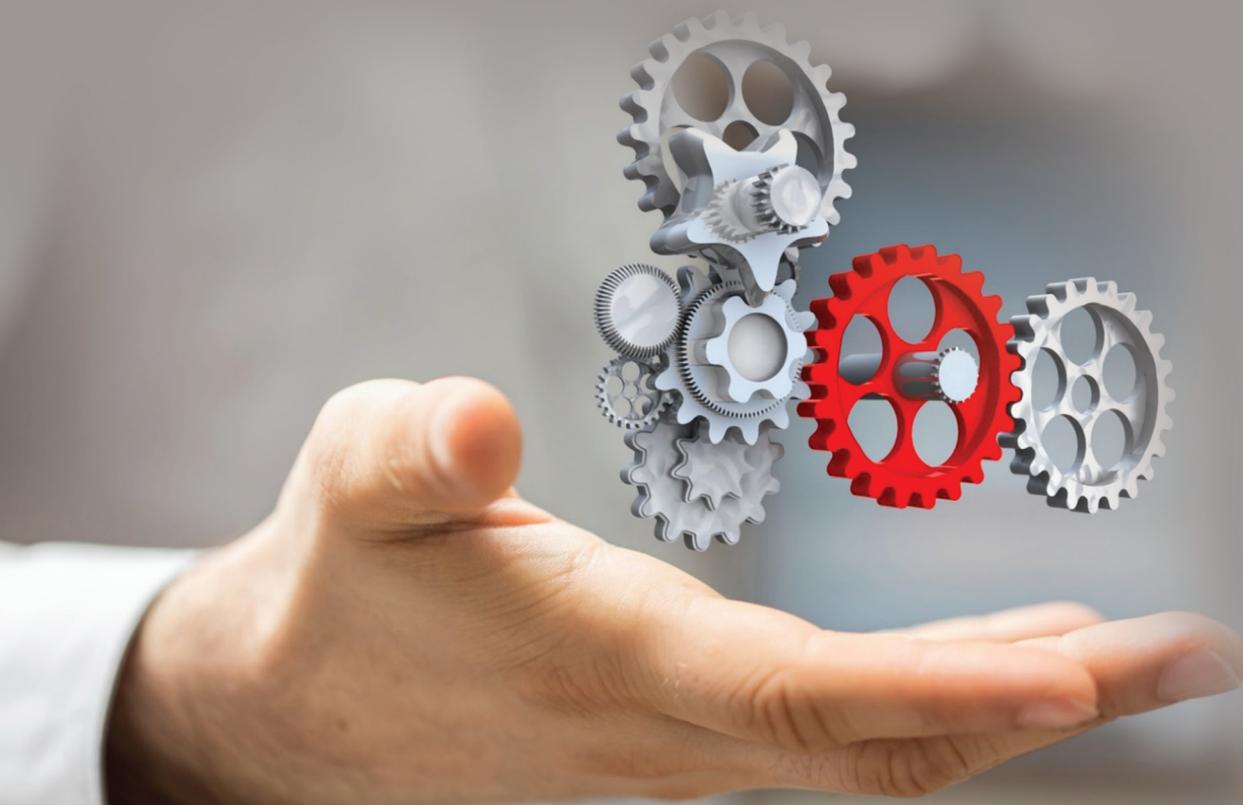
Industrie 4.0 steht für mehr Transparenz, mehr Flexibilität, kleinere Losgrößen, tiefere Wertschöpfung und Prozessautomation. Diese Komplexität und Kollaborativität erzeugen im Geschäftsalltag neue Herausforderungen. Zukünftige Systeme werden gezwungen, übergreifende Handlungsweisen sicherzustellen und mit hoher Transparenz Abläufe zu beherrschen. Produktionsnahe Anwendungen müssen sich hoher Flexibilität und Integrationsanforderungen stellen. Reine schnittstellenbasierte Kommunikation wird heutigen Systemen (z.B. ERP, MES, CAQ, etc.) nicht mehr ausreichen. Übergreifende und praxisorientierte Prozesssysteme übernehmen die Kommunikation. Voll integrierte Lösungen werden am Markt

kaum angeboten, da die Anforderungen so spezifisch sind, dass auch für den Fall, dass ein voll integriertes System vorliegt, niemand diese umfanglich beherrscht.

Industrie 4.0 sorgt für mehr Komplexität

Der Eintritt in das Industrie-4.0-Zeitalter bedeutet mehr Informationen zu verarbeiten. Die geforderte und auch gewünschte Digitalisierung wird einerseits bei zunehmender Flexibilisierung und Automatisierung erforderlich, andererseits bedeutet sie auch eine wesentliche Erhöhung der Komplexität. Die einhergehende Vernetzung und Verzahnung nimmt zu und Aufgaben aus Vertrieb, Einkauf, Produktion, Qualitätssicherung, Personalmanagement,

Logistik, Rückverfolgbarkeit, Finanzen und Controlling, die bisher von meist spezialisierten Insellösungen bedient wurden, sind überfordert. Hier wollen integrierte Systeme Abhilfe schaffen. Zwar schaffen auch diese integrierten Systeme, mit ihrem Ansatz die Komplexität zu beherrschen, eine Datenbasis, jedoch wird die angestrebte Vereinfachung der Bedienung (für den User) bei der Vielfalt von mehr Information kaum erreicht. Auch sorgen die wesentlich höheren Systemkomplexitäten und die Flexibilisierung der Anwendungen nicht für eine einfache, schnelle und verständliche Benutzerumgebung. Sie wird komplexer und der Anwender ist mehr damit beschäftigt das Bedienen zu lernen, als wirklich seine Prozesse zu



verfolgen. Systemanbieter reagieren auf diese Komplexität, indem Anpassungen an den Systemen vorgenommen werden. Damit steigt auch der Aufwand auf dieser Seite. Hier ist besonders der Aufwand für Wartung und Update-Dienst ein Dorn im Auge der Anwender.

Zur Bedeutung von Funktionen und Strukturen

Der Markt für Lösungen mit der Ausrichtung Industrie 4.0 ist diffus und ermöglicht allerlei Auslegung. In vielen Teilbereichen gibt es klare Leistungsbeschreibungen (s. VDI, ISO etc.) für spezifische Lösungen bzw. Softwareanbieter. Trotz dieser Leistungsbeschreibungen weichen die Lösungsangebote der vielen Anbieter stark voneinander ab, so dass ein Vergleich nur schwerlich erfolgen kann. Dies sorgt in vielen Fällen dazu, dass Lösungs-Suchende auf klassische Anforderungskataloge zurückgreifen und über dieses Lastenheft Funktionalitäten abfragen. Neben der Situation, dass i.d.R. fast jeder Software-Hersteller in der Abfrage von Funktionalität zu glänzen weiß, wird der Nachweis von weiterführenden Kompetenzen und ggf. wichtige nutzbringende Faktoren außer Acht gelassen. Es scheint so, dass Unternehmen gerne auf Bewährtes zurückgreifen und damit eine wirkliche bahnbrechende Veränderungen, welches die Industrie-4.0-Ausrichtung verlangt, nicht erfolgt. Auch gilt die Maßgabe, dass über die Ausrichtung und Einführung einer Industrie-4.0-orientierten Organisation endlich die Geschäftsprozesse transparent zu erfassen, zu optimieren und digital auszurichten sind. Allerdings zeichnet sich ab, dass dies wieder ungenügend vorgenommen wird. Industrie 4.0 fokussiert auf System- und Hardwarelösungen, die im vollständigen Umfeld eines Unternehmens eingesetzt werden und Informationen zueinander verarbeiten (können). Hiermit sind neben den eingesetzten internen Mitarbeitern, den Maschinen, der Software und dem Material auch externe Informationen einzubinden. Dass die heutigen Systeme attraktive und bekannte Schnitt-

stellen bereitstellen, ermöglicht in jeder Hinsicht den Ansatz eines vollständigen und automatisierten Informationsaustausches. Damit wird deutlich, dass die Anforderungen an Funktionen und Strukturen wohl kaum oder zumindest nicht nur in bestehenden Lösungen zu suchen sind. Unternehmen können diese Chance nutzen und neue Konzepte entwickeln und dabei auch neue Funktionen entdecken. Einige bestehende Lösungsanbieter für ERP, MES, CAQ und auch CRM bieten inzwischen Integrationsvoraussetzungen an und wollen als übergreifendes System angewandt werden und entsprechend agieren. Hier ist besondere Vorsicht geboten. Neben dem Eigeninteresse der Systeme ihr Leistungsportfolio in den Vordergrund zu bringen, haben die meisten Systeme nur bedingte Möglichkeiten der Integration und der Verarbeitung von Prozessen außerhalb ihres eigenen Systems.

Die geforderte und auch gewünschte Digitalisierung wird einerseits bei zunehmender Flexibilisierung und Automatisierung erforderlich, andererseits bedeutet sie auch eine wesentliche Erhöhung der Komplexität.

Genau das aber fordert Industrie 4.0 Unternehmen können oft mit bestehenden Systemen und einem unabhängigen Geschäftsprozesssystem die Integrationsanforderungen identifizieren, Prozesse neu definieren, optimieren und in die bestehende Systemumgebung integrieren. Dass dieser Ansatz wenig Platz in bestehenden Leistungsbeschreibungen findet und kaum beschrieben ist, wird für die Umsetzung von Industrie 4.0 eine Herausforderung sein. Hinzu kommen neue innovative Anforderungen und Verarbeitungstechniken, die noch zu finden sind. Hier wird es besonders interessant, wie innovativ die Geschäftsprozesssystemanbieter sich aufstellen. Besonders attraktiv hat sich gezeigt, dass in der Lehre und Forschung eingesetzte Geschäftsprozesssysteme Vorreiter sind. Die Universität Ulm mit der DBIS ist

z. B. eine Einrichtung, die sich seit über 20 Jahren mit dem Thema Geschäftsprozess und Automation von Prozessen beschäftigt und hier auch Prototypen in der Forschung erstellt. Die Chance ein unabhängiges Geschäftsprozess-Tool für die Umsetzung von Industrie 4.0 einzusetzen liegt auf der Hand. In vielen Fällen sorgt zu guter Letzt die Branchenkompetenz für eine Entscheidung zu einem Lösungsanbieter.

Mit Industrie 4.0 wird es...

auf jeden Fall anders! Böse Zungen behaupten, dass die „neue“ Organisation teuer, intransparent und nicht beherrschbar wird. Damit wird eine engere Bindung an bestehende Lösungsanbieter geschürt und der Blick auf die Verbesserungen und Veränderung im Unternehmen erschwert. Es bedarf nicht der Ausrichtung auf Industrie 4.0, um sich den Herausforderungen eines umfassenden IT-Projektes zu stellen und dabei im Nachhinein gemachte Fehler zu identifizieren und die Kosten aufzuzählen.

Industrie 4.0 erfordert Zielsetzung und den nachhaltigen Blick

Unternehmen müssen sich bereits in der Vorphase verdeutlichen, dass die Konzentration auf die funktionalen Leistungsfähigkeiten von Lösungen nicht die Ausrichtung auf den Umbau in Richtung Industrie 4.0 sicherstellen. Dies gilt auch für geplante Budgets (Zeit und Geld), die i.d.R. kaum eingehalten werden. Bekannt und speziell bei der Ausrichtung auf Industrie 4.0 ist es wichtig, neben dem richtigen Projektpartner, das passende Geschäftsprozess-Tool zu finden. Dabei ist zu beachten, dass das Verhalten zum Go-Live eine entscheidende Rolle spielen wird. Kostentreiber wie das Änderungsmanagement von Prozessen und Funktionen, dem Aufwand von Release-Wechsel und Update-Strategien sowie Systemanpassungen sind in Bezug auf alle beteiligten Systeme zu beachten. Unter dieser Betrachtungsweise wird es umso wichtiger die Einflussfaktoren der Systeme untereinander und die

kostenintensiven Anpassungsaufwände zu betrachten. Industrie 4.0 ermöglicht selbstverständlich den Einsatz von Standard-Lösungen plus den Integrations- und Innovationsfaktoren von Geschäftsprozess-Systemen. Diese können sowohl die Human- als auch die System-Workflows planen, steuern und automatisiert ausführen. Im Gesamtkontext wird es umso wichtiger die spezifischen Fähigkeiten von Systemen einzusetzen und dazu gehört auch der Einsatz eines Prozess-Tools, das alle prozessorientierten Bedingungen in einem Werkzeug vereint. Sonst wird bereits durch den Einsatz des Prozess-Ansatzes ein Integrationsprojekt umgesetzt. Ein unnötiger und sehr wahrscheinlich kostentreibender Ansatz. Anbieter und System müssen sich flexibel gegenüber Markt- und Prozessentwicklung bzw. Prozessmutationen verhalten. Nur in diesem Kontext betrachtet sind Unternehmen in der Lage, spezifisch auf Ihre Belange und effizient zu agieren. Ob es um neue Organisationsanforderungen, übergreifende Prozessabläufe, neue Produkte, neue Produktionstechniken, veränderte Kundenanforderungen, Fusionen oder auch Standortverlegungen geht, ein Prozess-Tool für alle Prozessanforderungen ist als optimale Lösung zu werten.

Die technische Sicherheit

Essenziell für die System-Suche ist die technische Sicherheit des neuen Systems und damit bei der Auswahl ein zentraler Punkt. Bei der Umsetzung zu

Industrie 4.0 und der Einführung eines Geschäftsprozess-Tools handelt es sich um eine strategische und unternehmenskritische Softwareentscheidung. In der Regel legt die IT-Abteilung großen Wert auf die nahtlose Einbindung in bestehende Infrastruktur, eine hohe Plattformunabhängigkeit, ausgereifte Schnittstellentechnologie, optimale Administrierbarkeit, sichere und performante Verarbeitung der Prozesse, Anpassbarkeit von Prozessen (auch instanziiert), um den Aufwand im Unternehmen zu reduzieren und die Homogenität der IT-Landschaft sicherzustellen.

Weitere Anforderungen an ein übergreifendes Geschäftsprozess-Tool sollten sein:

- die konsequente Trennung von Ablauflogik und Anwendungscode
- die prozessorientierte Integration heterogener Anwendungen
- Unterstützung sowohl über Abteilungs- als auch über Softwaregrenzen hinweg
- alle Tool-Anforderungen in einem Werkzeug (grafische Prozessmodellierung, Prozessanalyse, Echtzeitprotokollierung, Workflow-Ausführung, Anpassung während des Betriebs- und Prozess-Monitoring)

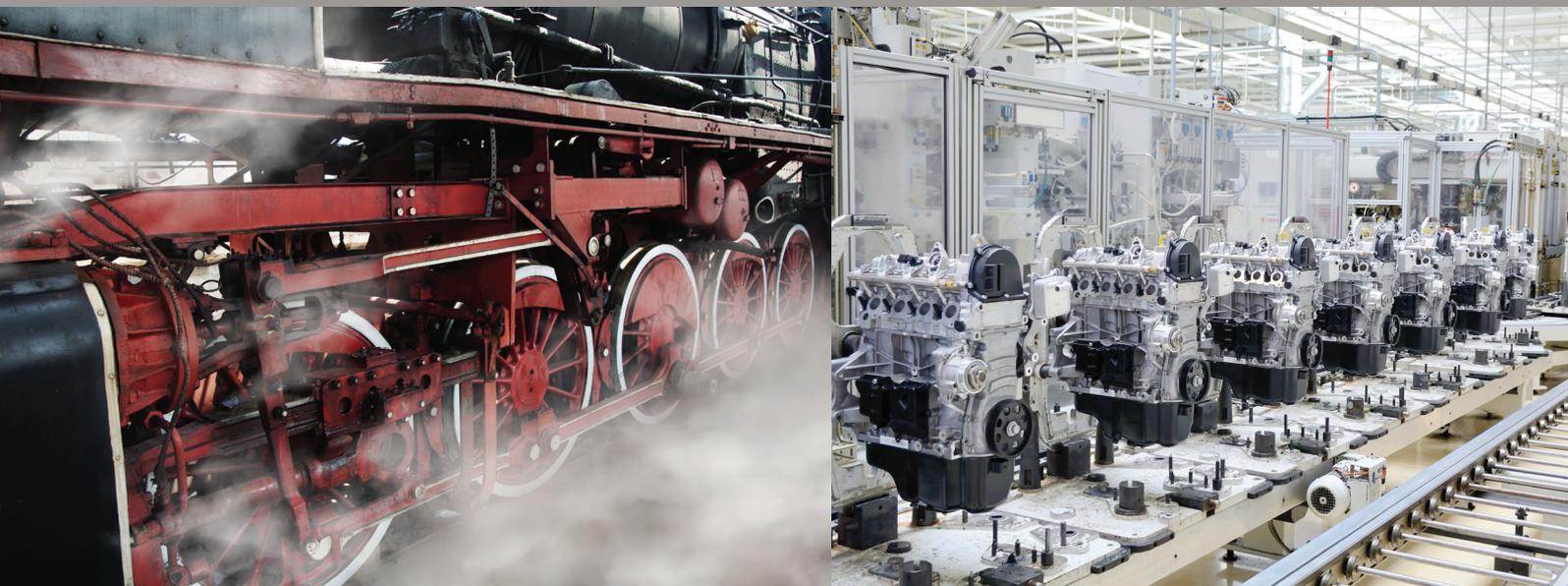
Aus dieser technischen und systemorientierten Sicht entsteht die nötige Sicherheit.

Fang an und lerne

Industrie 4.0 wird in Schritten realisiert und ermöglicht auf allen Seiten ein abgestimmtes und verstandenes Verhalten. Hiermit können Unternehmen Step-by-Step-Prozesse, wie auch immer diese zusammenhängen und welche Systeme bedient werden müssen, für die automatisierte Verarbeitung Ideen entwickeln, aufbauen, umsetzen und in die bestehende Organisation einführen und kontinuierlich weiterentwickeln. Mit der Einführung werden Zukunftsstrategien nachhaltig umgesetzt. Besonders hervorzuheben sind positive Lern-Entwicklungen beim Personal (intern wie extern). Mit der Methode anzufangen und Schritt für Schritt an die Umsetzung zu gehen, steigen die Anforderungen an Tool-Anbieter, die dieses Vorgehen mit Ihrem System zu unterstützen haben. Um nur eine Anforderungen zu nennen: Die Anpassung von bereits laufenden Prozessen ist zu ermöglichen und ggf. sogar gezielt durchzuführen. Neben der damit in der Praxis umzusetzenden kontinuierlichen Verbesserung entwickeln sich die Prozesse damit in eine laufende und fortschreitende Optimierung.

Einfach - Übersichtlich - Bedient

Usability (Software-Ergonomie) ist ein wichtiges Kriterium im Auswahlprozess. Dabei wird hauptsächlich auf den Anwender der Prozesse geachtet und diese Umgebung sollte bei den Tools frei zu gestalten sein. Es sollte die Chance genutzt werden, einerseits bestehende und gewohnte Anwendungsoberflächen zur Er-



stellung und Bedienung zu nutzen, jedoch auch die freie Gestaltung der Oberfläche für Optimierung einzusetzen. Die prozessorientierte Verarbeitung bedeutet für den Anwender in Zukunft, dass er weniger das Bedienen des Systems erlernt.

Der User wird bedient

Mit diesem Ansatz entsteht auch die neu von Industrie 4.0 ausgerufenen „bessere Entwicklung der Mitarbeiter“. Der Mitarbeiter wird zwar gesteuert in seinem Tun, aber er hat stärker die Möglichkeit seinen Prozess weiterzuentwickeln und sein Know-how einzubringen.

Industrie 4.0 wird zur Business-Process-Management-Einführung

Jeder Unternehmer und Anwender wird im Zuge der Ausrichtung auf die Industrie-4.0-Zukunft erkennen, dass es darum gehen wird, alle Einflussfaktoren zu kennen und zu nutzen. Es wird intensiv gefordert, nicht nur Systeme zu bedienen und zu kennen, wie sie funktionieren, sondern warum etwas ausgeführt wird. Und diese Anforderung gilt für alle Beteiligten. Alleine aus diesem Kontext sollte dies jedes Unternehmen für sich prüfen, um u.a. mögliche Zielsetzungen für Industrie 4.0 und für das Beherrschen der Prozesse zu identifizieren.

Ziele können sein:

- Transparenz in Einflussfaktoren mit Prozess- und Wertbezug
- Verbesserung der Nutzungsgrade (Personal, Maschinen, Supply Chain usw.)
- Hohe und sichere Termintreue

- Verkürzung von ertragsorientierten Abläufen
- Übersichtliche Geschäftsprozesskennzahlen
- Vollständige Traceability über die in Prozessen genutzten und verarbeiteten Informationen
- Verbesserte, zielgerichtete und sichere Kommunikation

Aus diesen Zielfaktoren ist abzuleiten, dass nicht nur Systeme einzubinden sind, sondern die Menschen zu integrieren und dabei die Erfahrung zu nutzen und zugleich eine Optimierung der Abläufe zu realisieren sind.

Auf das Wissen achten...

Wie gehen wir mit dem zukünftigen Wissen um, wenn wir das heutige kaum kennen? Eine gute und zugleich erschreckende Frage eines Unternehmers. Industrie 4.0 macht transparent, dass wir in der Digital Business Transformation angekommen sind. Die schnell wachsenden Technologien und Umsetzungen fordern dies. Die Perspektive „vernetztes Wirtschaft, vernetzte Gesellschaft, vernetztes Wissen“ erfordert, bei allem Bestand, neu zu denken. Nicht erst durch die neue ISO 9001:2015, die auch das Thema Wissen(smanagement) mit Qualitätssiegel beschreibt, werden die Anforderungen beschrieben. Wissensmanagement wird Pflicht und hier können prozessorientierte Systeme massiv unterstützen. Im gesamten Industrie-4.0-Kontext wird auch deutlich, dass die neuen Technologien und moderne

Arbeitswelten unser Leben verändern. Damit werden wir auch gezwungen, sowohl das vorhandene und zukünftige als auch neu anzuwendende Wissen optimal zu verarbeiten. Mit einem prozess-automatisierten und gesteuerten Arbeiten werden viele Faktoren eine Lenkung von Wissen-haben, -brauchen und -geben deutlich.

Industrie 4.0 wird damit auch zum Wissensmanagement 4.0

Wissenspotenziale müssen erkannt und genutzt werden. Setzen Sie bei der Umsetzung von Industrie 4.0 auf ein prozessorientiertes Vorgehen, achten Sie bei der Systemauswahl bereits auf Möglichkeiten im Wissensmanagement. Denn i.d.R. wird Wissen im Rahmen der Prozesse verarbeitet.



Als Experte für Business Process Management bietet und entwickelt die **AristaFlow GmbH** flexible Workflow-Lösungen zur effizienten Abwicklung von Geschäftsprozessen. AristaFlow BPM Suite ist eine umfassende Tool-Suite zur effizienten Entwicklung individueller Workflow-Lösungen. Von der fachlichen Prozessmodellierung über die Umsetzung in ausführbare Workflows bis hin zum Prozess-Monitoring stellt die AristaFlow BPM Suite für jede Phase die richtigen Werkzeuge bereit. Dank AristaFlow-spezifischer Ad-hoc-Flex-Technologie bleiben automatisierte Prozesse auch weiterhin flexibel.

Als Berater und IT-Dienstleister unterstützt und begleitet die AristaFlow GmbH ihre Kunden und Partner in BPM-Projekten und realisiert innovative, maßgeschneiderte Workflow-Lösungen. Starke Partner beherrschen AristaFlow-Werkzeuge und Methoden der Einführung, Umsetzung und Betreuung. Kunden mit ihrem Bedarf nach Geschäftsprozessautomation schätzen das sichere und schnelle Verarbeiten ihrer Prozesse und dies über alle Plattformen und Systeme.

www.aristaflow.com



Blick auf das Wesentliche

FILERO - Enterprise Information Management im Responsive Design

Dagmar Causley, CEO der LIB-IT DMS GmbH

Wenn Sie als Geschäftsführer/in oder Manager/in auch gerne mit leichtem Gepäck, sprich Smartphone, Phablet oder Tablet anstelle eines Laptops unterwegs sind und dennoch Zugriff auf Unternehmensinformationen und Dokumente benötigen, dann können Sie auf ein webbasiertes Enterprise Information Management System setzen, das nach den Maßstäben des responsiven Webdesigns arbeitet.

Anzeige und Bedienung einer Webseite sind stark abhängig vom jeweiligen Endgerät. Größe und Auflösung können auf den Displays erheblich variieren. Halbherzige Versuche eine

auf mobilen Endgeräten noch lesbare Darstellung zu erzielen enden oft bei der Programmierung mobiler oder adaptiver Webseiten. Bei mobilen Webseiten gibt es ein zusätzliches, eigenes Template für mobile Geräte. Adaptive Webseiten beschränken sich auf eine feste Anzahl von Punkten für den Umbruch von Elementen in der Darstellung.

Beides reicht nicht an ein echtes responsives Webdesign heran, bei dem in einem liquiden Layout der verfügbare Platz in einer immer gleichen prozentualen Relation genutzt wird. Die Darstellung „fließt“ ohne

feste Breakpoints, die Anordnung der Elemente bleibt im Layout unverändert.

Mit der Einführung von FILERO 3.0 – einer Version, die auf HTML5, CSS, Bootstrap und responsivem Webdesign basiert – ist es der LIB-IT DMS GmbH gelungen ein Enterprise Information Management System zur Verfügung zu stellen, das in jede Handtasche und jedes Jackett passt: rund um die Uhr und weltweit Zugriff auf alle wichtigen Informationen Ihres Unternehmens! Mobilität ist natürlich nicht der einzige Vorteil von FILERO. Mit FILERO setzt ein Unternehmen eine Software ein, die vom Posteingang über jegliche Art von Daten-, Akten- und Dokumentverwaltung bis hin zur Erstellung von Serienbriefen, Belegen oder Ausgangsrechnungen zahlreiche Prozesse unterstützt und parallel auch noch die Anforderungen zur gesetzeskonformen Archivierung erfüllt.

Zahlreiche Firmen drohen in der Informationsflut unter zu gehen. Wissen, Information, Daten und Dokumente sind auf unterschiedliche Systeme verteilt, die häufig als Inselösungen betrieben werden. Vieles ist vielleicht nicht einmal digitalisiert.

Angesichts einer solchen Situation kommt verständlicherweise der Wunsch nach einem „Single Point of Access“, einem einzigen Zugriffspunkt auf, der für Mitarbeiter/innen, Management und Geschäftsleitung – gestaffelt nach entsprechenden Zugriffsberechtigungen – den Zugang



zu allen Unternehmensinformationen und –dokumenten ermöglicht.

Andrew Carnegie stellt dazu fest: „Das einzige unersetzliche Kapital, das eine Organisation besitzt, ist das Wissen und die Fähigkeiten seiner Mitarbeiter. Die Produktivität dieses Kapitals hängt davon ab, wie effektiv

haben, in klar definierten, kundenspezifischen Strukturen abgelegt wird und sowohl über die Navigation in hierarchischen Strukturen als auch über die Volltextsuche und über sehr vielfältige und individuell nutzbare Suchmethoden (QuickSearches) in Sekundenschnelle wieder auffindbar ist.

die den Workflow in FILERO unterstützen kann.

Mit FILERO 3.0 im responsive Design können Sie also nicht nur Unternehmensinformationen, die mit FILERO erstellt oder primär in FILERO archiviert wurden, immer und überall mit einem mobilen Endgerät abrufen, sondern auch solche Informationen, die mit Hilfe von Schnittstellen in FILERO erzeugt oder nach FILERO geladen wurden. Exzellentes, mobiles Enterprise Information Management!

Alle Unternehmen, die geschäftskritische IT-Applikationen betreiben, beschäftigen sich mit der Qualität ihrer Daten.

die Mitarbeiter ihre Kompetenzen mit denen teilen, denen sie nützen.“

FILERO ist das ideale Werkzeug, um einen teilbaren, unternehmensweit nutzbaren Pool an Wissen aufzubauen. Eingabe und Pflege von Daten sind leicht und schnell erlernbar. Der Upload von E-Mails und Dokumenten geschieht per Mausklick ohne zeitraubende, sich ständig wiederholende Eingabe von Metadaten. Die Integration in MS Office (Word, Excel und PowerPoint) sowie ein intuitiv zu bedienendes Panel in MS Outlook sorgen dafür, dass die von Mitarbeitern häufig als lästig empfundene Pflicht zur Ablage und zur Archivierung mit FILERO leicht von der Hand geht und zu einem integralen Bestandteil aller Geschäftsgänge wird.

Denn mit der exzellenten Suchmaschine von FILERO erleben Mitarbeiter/innen unmittelbar, dass alles, was sie in FILERO archiviert

Aber Daten, Informationen und Dokumente können natürlich nicht ausschließlich im Dialogbetrieb nach FILERO gelangen. Eine vollständig dokumentierte Schnittstelle zur Anwendungsprogrammierung (API) ermöglicht kundenspezifische Schnittstellen, die den Austausch von Daten und Dokumenten mit anderen Systemen ermöglicht. Dies stellt sicher, dass FILERO in bestehende IT-Landschaften integriert werden kann und dass der Mehrwert von FILERO als Single point of access voll zum Tragen kommt. Zusätzlich zu flexibel anpassbaren Schnittstellen zu Systemen aus den Bereichen Finanzbuchhaltung, Warenwirtschaft / ERP, CRM, Lohnbuchhaltung, Business Intelligence und vielen anderen gibt es für FILERO eine Integration zu einer Linguistic Engine (Indexierung von internationalen Datumswerten und automatische Generierung von Textzusammenfassungen) und einer Business Process Management Suite,

LIB-IT DMS 

Datenmanagement ist unsere Spezialität! Nach diesem Motto unterstützt die im Jahr 2003 von Dagmar Causley (CEO) gegründete **LIB-IT DMS GmbH** mit Sitz in Pleidelsheim Kunden aus Handel, Industrie und Dienstleistung mit dem webbasierten Enterprise Information Management-System FILERO bei der elektronischen Ablage und Archivierung. Mit einem flexiblen Team aus Programmierern und Spezialisten für Datenmanagement organisiert LIB-IT Einführung, Customizing, Datenübernahme, Support und Training für FILERO und zugehörige Komponenten für Kunden im In- und Ausland. Ein besonderer Schwerpunkt ist die kundenspezifische Programmierung von Schnittstellen zu führenden/nachgeordneten Systemen (Finanzbuchhaltung, Warenwirtschaft, ERP). www.filero.de

...Martin Schlaghecke

Mitbegründer von The Quality Group

30 Jahre TQG – was bedeutet das für Sie persönlich?

Man stelle sich vor: Vor 30 Jahren als wir anfangen gab es keine E-Mail, keine Handys, kein Internet und schlaue Menschen meinten: „Es gibt keinen Grund, warum jeder einen Computer zu Hause haben sollte“ (Ken Olsen, Gründer von Digital Equipment Corp.). Für mich waren die ersten programmierbaren Taschenrechner vollkommen faszinierend. Endlich machte mal irgendetwas in der Realität genau das, was ich wollte und mir ausgedacht hatte. Gemeinsam mit Marcus Frey habe ich mich dann von der Faszination der ersten IBM PCs anstecken lassen, um neben den ersten schulischen Aufgaben im Gymnasium wenig später einen Auftrag für die Programmerstellung eines Angebots/Abrechnungsprogramm für ein mittelständiges Bauunternehmen anzunehmen und umzusetzen. Das ging dann in der 12ten Klasse einher mit der Gründung des Unternehmens.

Nachgehakt

30 Jahre TQG bedeuten für mich...

- Die Umsetzung meines Traums vom selbstbestimmten Leben und Arbeiten.
- Viele liebe Menschen mit denen ich in den vergangenen 30 Jahren Erfolg und Spaß hatte.
- Das Annehmen und das Angehen von Herausforderungen.
- Eine schöne Zeit
- Nichts was ich vor 30 Jahren hätte planen können.

Neben den Kollegen sind es auch die Partner und Kunden, die über diesen Zeitraum hinweg in der Zusammenarbeit ein Stück des Weges mitgegangen sind und damit Erfolg möglich gemacht haben. Für mich persönlich ist natürlich das Zusammenwirken der M&Ms ein zentrales Element. Die Ergänzung und der Gegensatz waren über die Zeit hinweg Garantie für das Finden von Lösungen bei den Herausforderungen, die sich uns immer wieder gestellt haben und vor allem für den Spaß bei der Arbeit, der einfach als Motivation und Bestätigung der Berufung dazu gehört. Das Wechselspiel bei uns beiden Protagonisten lässt sich ganz gut mit der Metapher eines Fahrzeugs auf einer kurvigen anspruchsvollen Strecke vergleichen. Um hier sicher Wegstrecke zurückzulegen und dazwischen aufzutanken, erfordert dies zum einen die Beschleunigung und zum anderen die Verzögerung. Dieses Gasgeben und Bremsen waren grundlegende Charaktereigenschaften, die wir erfolgreich genutzt haben. Und beim Lenken gab es insofern nie Probleme, weil wir uns immer schnell über die Richtung einig geworden sind. Wenn beide mit Spaß dabei sind und eine Lösung suchen, dann findet sich diese auch. Insofern ein großer Glücksfall, dass wir uns gefunden haben.

Wenn Sie sich an die Anfänge des Unternehmens erinnern, was hat sich seitdem verändert?

Die Anfangsjahre waren stark vom Erfindergeist und der technologischen Herausforderung geprägt. Software, Werkzeuge, Prozesse und Methoden mussten erfunden werden. Beispielsweise haben wir eine eigene Datenbank entwickelt oder einen Ähnlichkeitsvergleich von Zeichenketten. Jetzt geht es in vielen Bereichen darum „best practices“ konsequent anzuwenden und zu implementieren. Neben dem Einsatz von bewährtem wie Scrum oder Prince2 sind es neue Themengebiete im Kontext von EIM, wo wir Methoden entwi-

ckeln, anwenden und verbessern. Das Ganze im Kontext eines verbindlichen Wertekanons.

Wo sehen Sie die TQG in 60 Jahren?

Als Unternehmen, welches seinen Beitrag an Entwicklungen des Informationszeitalters geleistet haben wird. So wie wir mit EIM Themen initiiert und begleitet haben, werden wir auch in Zukunft neue Entwicklungen begleiten. Sicher ist, dass die TQG auch in den nächsten Jahrzehnten durch die Menschen, die die TQG ausmachen, gestaltet werden wird. Um die Dimension der Entwicklungen, die sich in der Zukunft auf tun, auf zu spannen, möchte ich auf die Entwicklungsstufe hinweisen, in der sich derzeit

„Man kann nicht in die Zukunft schauen, aber man kann den Grund für etwas Zukünftiges legen - denn Zukunft kann man bauen.“

Antoine de Saint-Exupery

noch die IT/EDV bewegt. Obwohl nun schon 30 Jahre seit Firmengründung vorbei sind, welche letztlich in weiten Teilen parallel zur IT Branchen Entwicklung verlaufen sind, stehen wir in der Branche am Anfang des Informationszeitalters.

Wir haben hier gerade mal die ersten Schritte gemacht. Wenn wir den Grundstoff Informationen mit anderen Themengebieten zum Beispiel der Werkstoffkunde vergleichen, lassen sich hier einige Schlussfolgerungen ableiten. Für einen Werkstoff haben wir viele unterschiedliche Eigenschaften, die wir messen und angeben können. Dies wäre zum Beispiel die Dichte in kg/m³ die Elastizität, der elektrische Widerstand (Ohm), die Härte, der Schmelzpunkt, ... Es gibt also Einheiten und Größen um einen Stoff mit seinen Eigenschaften zu beschreiben.

Wenn wir dies mit den Eigenschaften der Informationen (unseres wichtigsten Grundstoffes in der Branche) vergleichen, stellen wir fest, dass hier bisher Eigenschaften nur sehr rudimentär definiert sind. Die einzige Größe, die

wir kennen und anwenden, ist die Informationsmenge, die wir in Byte messen. Das wäre bei einem Werkstoff also gerade mal, dass wir wissen, welche Masse er hat.

Gibt es denn mehr, was uns zu Informationen interessiert? Definitiv! Beispielsweise ist für Daten, die entlang von Prozessen gepflegt werden, der Übereinstimmungswert mit der Realität, also die Datenqualität sehr interessant. Auch die Dichte von Informationen und deren Auswertbarkeit wären interessante Kenngrößen. Ein eingescannter Text als Bild abgelegt oder eben als Textdatei oder viel besser in einzelnen Attributen oder gar mit allen Relationen wäre als Kenngröße relevant. Diese Kenngröße wäre für einzelne Informations-Artefakte und auch für ganze Datenbanken ermittelbar. Damit wäre es machbar zu bewerten, ob die Daten, die in LCM abgelegt sind, nun mit einer guten Qualität und hohen Dichte vorhanden sind und welche

Verbesserungen mit welchen Investitionen zu erreichen wären.

Analog wenig entwickelt sind neben den Eigenschaften von Informationen auch die Wertbestimmung derselben. Welchen Wert haben Informationen? Viele Anwender sind bei der Nutzung von Facebook, Twitter oder Google die Ware und kein Kunde. Wir nutzen Anwendungen und bezahlen mit unseren Daten. Was sind denn diese Daten Wert? Wir können den hohen Wert der Informationen an den gewaltigen Investitionen einer NSA oder GCHQ sehen. Für eine Wertbestimmung von Informationen bräuchten wir natürlich auch Größen um Dichte und Qualität auszudrücken.

Basierend auf den Entwicklungsperspektiven, die durch die Professionalisierung der Nutzung und Verarbeitung von Informationen gegeben sind, können wir in der TQG entlang dieser Entwicklungen mitwirken und teilhaben. Vor diesem Hintergrund bestehen für die nächsten 60 Jahre interessante Chancen.

Redaktion: Vielen Dank!

Wer verliert ist selber schuld

David Ender, Geschäftsführer der Right Point IT GmbH

Vertrieb im B2B ist nicht mehr das, was er einmal war. Früher hatte man mit einem guten Produkt und einer starken Region schon viele Pluspunkte, um einen Kunden zu gewinnen. Heute sind allein schon auf der Produktebene mehrere Faktoren ausschlaggebend:

- die fachlichen Anforderungen und die Kundenziele müssen erfüllt werden
- der Preis muss stimmen
- das richtige Qualitätsniveau ist ein Muss.

Aber das reicht bei weitem nicht, denn: selbst wenn man alles erfüllt hat, durch die Angebotsphase durch ist, der Kunde steht vor der Entscheidung steht, sind in der Regel immer noch ein bis zwei Mitbewerber im Rennen. Diese erfüllen die oben genannten Punkte sehr wahrschein-

lich genauso gut wie man selbst, denn sonst wären sie nicht so weit gekommen. Am Ende gewinnt nur einer und die anderen verlieren.

Wenn man verliert, ist es egal, wie viel Herzblut, Mühe und letztlich Geld man investiert hatte. Es gewinnt unter Umständen sogar ein Wettbewerber, der objektiv nicht die allerbeste Leistung anbietet.

Wieso kann dies passieren und was kann man dagegen tun?

Der Kern der Frage ist, was hat der andere besser gemacht, wenn Produkt und Preis nicht ausschlaggebend waren. Die Reaktion im Vertrieb ist oft sehr oberflächlich: „An uns kann es nicht gelegen haben, der Preis war einfach zu hoch-Wettbewerb war zu stark“ oder „Der Kunde hat es nicht verstanden“. Aber das ist egal – man hat verloren und der Einsatz hat keinen Erfolg gebracht. Dies wird auch in Zukunft so bleiben, wenn man so weiter arbeitet, wie man es in den vergangenen Jahrzehnten getan hat. 57% der Akquisen verliert man schon, bevor der Kunde überhaupt mit einem das erste Mal Kontakt aufgenommen hat (Quelle: „The Selling System In The Age Of The Customer“, Forrester, März 2014). Und von den übri-

gen Akquisen verliert man immer noch gut 2/3.

Kommt man dann zumindest mit noch mehr Akquisen in der Pipeline und mit noch mehr Terminen zu seiner Zielerfüllung? Wer es schon einmal ausprobiert hat, weiß dass dies keine ausreichende Lösung ist. Oft kommt bei ausbleibendem Erfolg im Management der Gedanke auf, man habe vielleicht schlicht die falschen Leute an Bord? – Vielleicht- aber eher unwahrscheinlich. Aber irgendetwas läuft offenbar schief. Tendenziell und auch gefühlt wird der Wettbewerb härter und der Kunde ist heutzutage viel besser informiert. Die Lösung ist viel einfacher, als man glaubt, wenn man sich die eigentliche Kernaufgabe des Vertriebs ansieht. Das Ziel ist, den Kunden dazu zu bringen, die eigene Lösung zu kaufen. Das geht nur, wenn man es schafft, sich während des Beschaffungsprozesses so zu positionieren, dass man die Kaufentscheidung beeinflussen kann. Wem dies am besten gelingt, wird am Ende der Gewinner sein.

Vielen Vertriebsmitarbeitern fällt dies aber schwer, denn dieses Ziel erreicht man nur, wenn man anfängt, von der Kundenseite her zu denken. Man sollte damit aufhören, sich die Fra-

ge zu stellen, in welcher Vertriebsphase man ist. Das ist dem Kunden nämlich vollkommen egal. Die richtige Frage ist, wo ist der Kunde in seinem Prozess und was hat er noch vor sich.

Man sollte damit aufhören, immer an einzelnen Personen „kleben“ zu bleiben. Entscheidungen werden schon lange nicht mehr von Einzelpersonen getroffen – je komplexer die Leistung, desto mehr Personen sind auf der Kundenseite in die Vergabeentscheidung involviert.

Betrachtet den gesamten Kunden!

Selbstverständlich kann man komplexe Vertriebsprozesse installieren. Man sollte auch seine Vertriebsmitarbeiter ausbilden und schulen. Aber dies allein wird nicht helfen, um den Erfolg zu steigern. Grundvoraussetzung ist immer die Erkenntnis, dass man etwas ändern muss. Bauchgefühl hat im Vertrieb genauso viel zu suchen, wie in anderen Unternehmensbereichen auch, aber nicht mehr. Vertrieb ist dann erfolgreich, wenn er strukturiert und planvoll aufgebaut wird. Das kann und sollte man lernen. Hierzu gehört, dass jede Kundensituation immer und fortlaufend hinterfragt werden sollte – danach sollte sich das eigene Handeln ausrichten. Aber jeder Vertriebsprozess und jede Akquise ist individuell und daher ist eine Bewertung

der Ist-Situation nur nach objektiven und gleichen Kriterien auf der Basis einer Buying Center-Analyse möglich. Das ist zuerst aufwändiger als „einfach mal Vertrieb“ machen. Aber es lohnt sich. Immer. Es ist effizienter, effektiver und letztlich erfolgreicher. Und den vermeintlichen Aufwand kann man auch in den Griff bekommen; und

Die richtige Frage ist, wo ist der Kunde in seinem Prozess und was hat er noch vor sich.

zwar so, dass aus dem augenscheinlichen Aufwand letztlich eine Zeitersparnis wird. Hierfür gibt es Methoden und Tools.

Der größte Aufwand besteht nämlich darin, dass die Kundensituation regelmäßig zu analysieren und sich vor Augen zu führen angepasst werden muss, da sie sich fortlaufend verändert. Den Kern bildet immer eine Buying Center Analyse und strategischer Vertrieb als Methode. Das ist in der Regel auch der Hauptgrund, warum trotz vieler Trainings diese Methoden kaum Eingang in den Vertriebsalltag finden – denn das ist normalerweise sehr aufwändig.

Dafür gibt es aber eine Lösung: POINTMAN.4S

Ein Softwaretool, welches die Kundensituation nicht nur einfach grafisch abbildet, sondern dynamisch im Hintergrund die Akquise auf Basis des strategischen

Beziehungsmanagements fortlaufend bewertet und aktiv Hinweise für die Vertriebsarbeit gibt. POINTMAN.4S wurde so entwickelt, dass sich der Arbeitsaufwand für die strategische Account-Arbeit deutlich reduziert und gleichzeitig eine Basis für den strategischen Vertrieb geschaffen wird.

Der Mehrwert liegt auf der Hand, denn man kann sein Handeln besser auf den Kunden abstimmen. Und über das strategische Beziehungsmanagement kommt man in die Position, Einfluss auf

die Kaufentscheidung zu gewinnen. Und das Management bekommt eine echte Entscheidungsgrundlage für die Vertriebssteuerung. Verkaufen muss der Vertrieb immer noch selbst. Mit den richtigen Informationen zur richtigen Zeit, kann er dies allerdings effektiver, effizienter und erfolgreicher umsetzen. So erschließt man sich in jeder Akquise einen Wettbewerbsvorteil. RIGHT POINT – for better sales.

RIGHT POINT
for better sales

Right Point ist ein Anfang 2014 gegründetes Unternehmen aus Berlin, in dem sich Vertriebs-, Projekt- und Entwicklungskompetenz zusammengefunden hat. Es verfolgt das Ziel, Unternehmen bei der Vertriebsarbeit im B-to-B-Bereich mit Softwarelösungen zu unterstützen – insbesondere dort, wo sie mit komplexen, langwierigen und preisintensiven Vertriebsprozessen konfrontiert sind. Das Ziel ist, mit den eigenen Produkten die Vertriebsarbeit ihrer Kunden nachhaltig erfolgreicher zu machen. RIGHT POINT – for better sales.
www.rightpoint.de



Digitale Transformation beginnt in den Köpfen und nicht bei der Technik!

Andreas Weiss, Direktor EuroCloud Deutschland_eco e. V. und Managing Director EuroCloud Europe





Cloud Computing verändert die IT-Landschaft und die darauf aufsetzenden Geschäftsprozesse in Unternehmen grundlegend. Damit einhergehende Unsicherheit, Ängste und Spekulationen können dafür sorgen, dass die Beteiligten des Cloud-Projekts und die potenziellen Anwender die Lösung nicht akzeptieren und diese von vornherein zum Scheitern verurteilen. Dabei kann durch aktives, gut durchdachtes Cloud-Projektmarketing den Befürchtungen zuvorgekommen und die notwendige Akzeptanz erreicht werden.

Führt ein Unternehmen einen Cloud Service ein, erfolgt der Betrieb wesentlicher Teile der IT nicht mehr im eigenen Haus, sondern Dienstleister stellen die IT-Ressourcen bereit. Die Anwenderunternehmen benötigen weniger techni-

ches Detailwissen (etwa über Betriebssysteme, Datenbanken und Netzwerke). Es findet eine Verschiebung hin zu strategischen Kompetenzen, juristischen Kenntnissen und Managementkompetenzen statt. In manchen Unternehmen wird sogar die gesamte Organisation überdacht, akzeptierte Handlungsweisen werden hinterfragt, etablierte Prozesse überarbeitet und Mitarbeiter erhalten neue Funktionen.

Je mehr sich Unternehmen mit dem Thema Cloud Computing beschäftigen, desto umfangreicher sind die erkennbaren Auswirkungen auf viele betriebliche Abläufe, die Anforderungen an die Mitarbeiter und die Veränderungen in der Zusammenarbeit. Auch wenn die Motivation in den häufigsten Situationen ein Zugewinn an Flexibilität und Geschwindigkeit ist, gehen viele Mitarbeiter – bedingt durch historische Situationen – immer von der Motivation der Kostenersparnis aus.

All das löst naturgemäß Unsicherheit aus: Sorgen um den Arbeitsplatz oder Angst vor dem Verlassen der eigenen Komfortzone können dazu führen, dass ein Projekt zur Einführung eines

aus Anwendersicht untersucht. Dabei wurden klare Defizite bei der Einführung von Cloud-Computing-Projekten erkannt, die zu einer distanzierten Haltung geführt haben.

Cloud-Projektmarketing sorgt für Akzeptanz

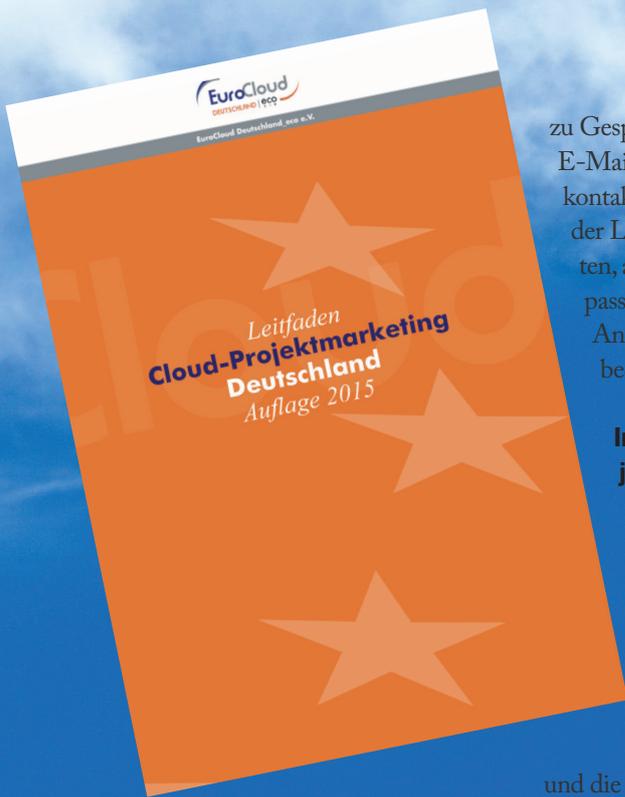
Aufgabe des Cloud-Projektmarketings ist es, diesem Verhalten proaktiv zu begegnen und mit einer gut durchdachten Kommunikationsstrategie als Bindeglied zwischen Unternehmenskommunikation und IT zu fungieren. Typischerweise kennt sich die Unternehmenskommunikation zu wenig im Bereich der Technik und Technikfolgenkommunikation aus und der IT fallen marketingbasierte Denkansätze schwer, weil sie fremdartig erscheinen. Durch Cloud-Projektmarketing soll der Veränderungsprozess aktiv begleitet und bei allen relevanten Stakeholdern des Cloud-Projekts für Akzeptanz geworben sowie Ressourcen gesichert werden. Deshalb hat die EuroCloud Kompetenzgruppe Projektmarketing einen Leitfaden entwickelt, der Unternehmen hilft, einen konstruktiven Ansatz bei der Planung und der notwendigen Motivation zu finden, damit das Projekt positive Aufmerksamkeit

Der Leitfaden vermittelt konkretes Praxiswissen von Fachleuten, die schon viele Projekte begleitet haben.

Cloud Services auf Ablehnung bei der IT-Abteilung oder den betroffenen Nutzern stößt. Dies führt zu Mehraufwänden und kann das Projekt sogar zum Misserfolg machen. In zwei Studien hat die EuroCloud Kompetenzgruppe Cloud Akzeptanz unter anderem auch die emotionale Akzeptanz und den Umgang mit Bedenken und Chancen

erhält und sich erfolgreich entwickeln kann.

Er vermittelt konkretes Praxiswissen von Fachleuten, die schon viele Projekte begleitet haben. Dabei geht es nicht um technische Anforderungen, sondern um die Einbindung aller Beteiligten, die in einem direkten Bezug zu den Zielen,



zu Gesprächsrunden einzuladen, mit E-Mails, Videos oder per Intranet zu kontaktieren, ... Deshalb entspricht der Leitfaden einem Werkzeugkasten, aus dem sich die Unternehmen passend zu ihren individuellen Anforderungen in der Praxis bedienen können.

In zwei Phasen zum Projekterfolg

Um das Projekt zum Erfolg zu führen, empfiehlt sich das Vorgehen in zwei Phasen:

1. Phase:

Emotionale und tiefsitzende Barrieren gegen Cloud Computing durchbrechen und die Zielgruppe auf eine rationale Ebene bringen.

- Unwissenheit über die Technologie ausräumen
- Typische Ängste (z. B. Jobwandel, -verlust, geänderte Bedienung, Daten- oder Kontrollverlust) proaktiv adressieren
- Bedenken ernst nehmen und nicht per Suggestivaussage leugnen („Niemand von Euch kann doch etwas gegen Cloud-Innovation haben.“)
- Vorurteile („... aber die NSA/der Datenschutz/die Skandale ...“) erfassen und durch klärende Argumentation ansprechen

2. Phase:

Rationale Argumentationslinien für die Vorteile des Cloud-Projekts aufbauen.

- Alle Fakten zum Projekt zentral bündeln
- Cloud-Projektinformationen (Geschäfts- und Projektziele, Projektteam, Zeitplan, Veränderungen für IT-Mitarbeiter und IT-Nutzer) zum Projektstart mit allen Mitarbeitern teilen

- FAQs zum Cloud-Projekt zu typischen Rückfragen oder Bedenken erstellen
- Konkrete Anwendungshilfen für Mitarbeiter erarbeiten (Cloud Guide, Tutorials, Schulungen)

Diese Maßnahmen sorgen dafür, alle Handlungsmotive der Beteiligten positiv zu adressieren und Akzeptanz, Involviertheit und Unterstützung zu erzeugen. So kann bei der Zielgruppe ein positives Image kreiert, Vertrauen geschaffen und eine intuitive Vorstellung von den Vorteilen der Cloud-Lösung erzeugt werden.

Veränderungen und den generellen Herausforderungen stehen. Cloud ist – und das erkennen viele erst im Projektverlauf – zunächst eine Veränderung der Denkweise der Betroffenen und erst nachrangig eine Frage der Technologie.

Deshalb ist es wichtig, die einzelnen Zielgruppen genau zu definieren: Wer ist Spielmacher und sollte möglichst früh eingebunden werden? Welche Mitarbeiter eignen sich als Champions, die ihre Kollegen für das Projekt begeistern können? Wer gehört eher zu den Traditionalisten und ist generell skeptisch gegenüber technischen Innovationen und persönlichen Veränderungen? Jede Zielgruppe sollte dann zum geeigneten Zeitpunkt mit dem richtigen Mix der Marketinginstrumente angesprochen werden. Je nach Reifegrad des Projekts, der Iteration und dem Grad des Veränderungsbedarfs in den Einstellungen können im Leitfaden unterschiedliche Maßnahmen ausgewählt werden. So kann es wichtig sein, betroffene Mitarbeiter persönlich anzusprechen,



Der Verband der deutschen Cloud-Computing-Wirtschaft setzt sich für einen Markt ein, auf dem Anwender und Anbieter von Cloud Services passgenau zusammenfinden. **EuroCloud** stärkt unter anderem durch den EuroCloud Star Audit das Vertrauen in Cloud Services, entwickelt Orientierungshilfen für deren Nutzung und schafft bessere Markttransparenz. Wichtige Themen sind Datenschutz und Sicherheit, Interoperabilität und Standards sowie Recht und Compliance. Dabei steht der Verband im ständigen Dialog mit den europäischen Partnern des EuroCloud-Netzwerks um deutschen Marktteilnehmern den Boden für internationale Geschäftsbeziehungen zu bereiten. In seinen Kompetenzgruppen erarbeitet der Verband mit Vertretern der Cloud-Branche, aus Wissenschaft, Forschung und dem Bereich Recht wichtige Empfehlungen, Leitfäden und Studien.

www.eurocloud.de



DER DIGITALE WEGBEGLEITER FÜR IHR INFORMATIONSMANAGEMENT

Mit Comarch ECM ins digitale Zeitalter!

Unsere Lösungen für die folgenden Bereiche:

- Rechnungsbearbeitung
- Kundenbetreuung
- Vertragsmanagement
- Umfassendes Dokumentenmanagement
- Personalakte
- Posteingangsbearbeitung
- Qualitätsmanagement



Erfahren Sie mehr unter:
WWW.COMARCH.DE/ECM

Unternehmenswege flexibel mitgehen und Projekte punktgenau unterstützen

Legal Interim Management und Interdisziplinäre Lösungen

Dr. Alexander Deicke, Geschäftsführer der PRINCIPE DEICKE PARTGmbH

Umfassende Starthilfe und überschaubare Kosten für Unternehmensgründer

Große Pläne, viel Elan, ein überschaubares Startkapital und noch nicht allzu viel Erfahrung – eine durchaus typische Konstellation im Vorfeld einer Unternehmensgründung. So ist es auch bei Heiner G., der gemeinsam mit seiner Geschäftspartnerin Lisa M. einen Online-Shop für Wohnaccessoires plant. Nach einem gründlichen Blick auf die Branche wenden sich die beiden mit ihrem vorläufigen Businessplan an OLIVER PRINCIPE Wirtschaftsprüfer Steuerberater. Eine betriebswirtschaftliche Prüfung und einige Planungsrechnungen später wird mit seiner Hilfe der Businessplan finalisiert und eine Finanzierung auf die Beine gestellt. Das Unternehmen wird gegründet, die Vertragsmuster und den Online-Shop haben die K 11 Rechtsanwälte mittlerweile rechtlich sauber aufgesetzt.

Fortlaufende Begleitung und Entwicklungsperspektiven für kleinere Unternehmen

OLIVER PRINICPE begleitet das Unternehmen auch in seinen ersten drei Jahren mit

betriebswirtschaftlicher und steuerlicher Beratung. Der Erfolg stellt sich ein, inzwischen sind fast 20 Mitarbeiter dabei, Heiner G. hat neue Pläne. Der Verkauf seines Anteils an seine Partnerin Lisa M. wird durch die K11 Rechtsanwälte von der Vertragserstellung über die Eintragung ins Handelsregister bis zur Umsetzung abgewickelt. OLIVER

Unsere Berater sind hoch qualifizierte Juristen, denken betriebswirtschaftlich und haben sich bereits in zahlreichen Praxiseinsätzen bewährt

PRINICPE unterstützt bei der Kaufpreisfindung und anschließend Lisa M. beim Aufbau eines Risikomanagements für Fremdkapitalgeber.

Managementenerfahrung und Umsetzungskompetenz in Umbruchphasen

Heiner G. hat seine nächste Herausforderung als Geschäftsführer bei einer von zwei neu gegründeten deutschen Töchtern eines internationalen Unternehmens gefunden. Jetzt braucht er interdisziplinäre Unterstützung in größerem Umfang – deshalb holt er die PRINCIPE DEICKE PartGmbH ins Boot, die die Gesellschaft in der Aufbauphase umfassend rechtlich und steuerlich berät. Als die Liquidation der zweiten deutschen Tochter ansteht, ist

erstmalig auch Umsetzungskompetenz gefragt: Die K11 Consulting GmbH wird als Liquidatorin bestellt. Für die Darstellung des gesamten Finanzbereichs (insbesondere Abschlüsse und Veröffentlichungen) sowie die rechtliche Betreuung (Handelsregistereinträge bis hin zur Löschung) sorgt in enger Abstimmung weiterhin PRINCIPE DEICKE.

Flexible Kapazitäten und Aufbau neuer Strukturen für nachhaltiges Wachstum

Währenddessen blüht und gedeiht Tochter I –

Interimskapazitäten werden erforderlich. Die K11 Consulting GmbH überbrückt Engpässe im Bereich Legal, baut Compliance-Strukturen auf und rekrutiert eine Abteilungsleiterin; die PRINCIPE TREUHAND übernimmt den Bereich Finance. Daneben übernimmt die K11 Consulting GmbH die Funktion des externen Datenschutzbeauftragten, während Principe Deicke die Buchhaltung, Abschlusserstellung und Lohnabrechnung als externe Abteilungen darstellt. Nachdem die Funktionen etabliert sind, unterstützt wiederum die K11 Consulting GmbH bei der festgestellten Besetzung der Positionen. Nach wie vor stellt die PD PARTNER Gruppe zu Stoßzeiten Berater auf Zeit im Wege der Arbeitnehme-

rüberlassung oder auf Vertragsbasis zur Verfügung.

Zügige Transaktionsvorbereitung ohne Overhead-Kosten

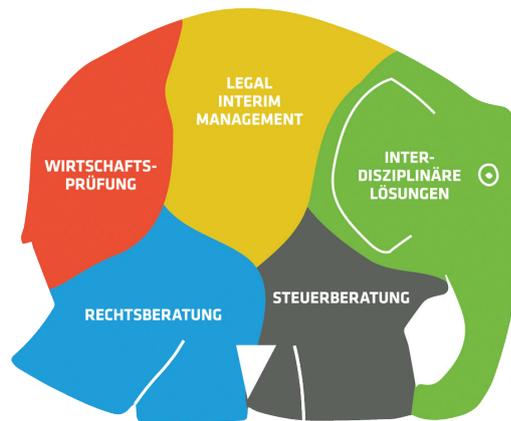
Ein großer Technologiekonzern steht vor einem Ausgliederungsprojekt – eine besonders erfolgreiche Sparte bedient bereits zahlreiche Kunden außerhalb der Konzernstruktur und sieht hohe Marktpotentiale im asiatischen Raum. Ein chinesischer Investor, der eine Mehrheitsbeteiligung an dem zukünftig eigenständigen Unternehmen erwerben will, steht bereits im Hintergrund bereit. Er wird nicht nur das für die geplante Produktionssteigerung erforderliche Kapital einbringen, sondern auch zusätzliche Vertriebswege in der Wachstumsregion China erschließen. Die PRINCIPE DEICKE PartGmbH erhält den Auftrag, alle Unterlagen für eine Legal und Financial Due Diligence vorzubereiten und in einem digitalen Datenraum bereit zu stellen. Das achtköpfige Transaktionsteam, zu dem drei Ansprechpartner des Kunden gehören, bewältigt diese Aufgabe aufgrund der engen Abstimmung zwischen den Prüfungsbereichen in sehr kurzer Zeit.

High-End Rechnungslegungskompetenz

Dabei ist insbesondere die Darstellung der Geschäftszahlen aufwändig und nur mit viel Übersicht und Erfahrung adäquat zu leisten. Naturgemäß sind die vorhandenen Rechnungslegungsprozesse sehr eng mit denen der Muttergesellschaft verflochten, weshalb keine eigenen Finanzkennzahlen für den zu veräußernden Bereich vorliegen. Sie werden von der PRINCIPE TREUHAND nach international etablierten Verfahren aus dem vorhandenen Material gewonnen, damit sie dem Investor vorgelegt werden können.

Aufbau selbstständiger Strukturen vor Ort

Im Zuge dieser Vorbereitung erfolgt auch die exakte Definition des aus-



zugliedernden Bereiches, zudem baut Principle Deicke schon in dieser Übergangsphase inhaltlich wie personell eine eigenständige Rechnungslegung für das zukünftig selbstständige Unternehmen auf.

Regulatorische Themen sicher im Griff

Die Transaktion geht zur Zufriedenheit aller Beteiligten über die Bühne. Die Arbeit der PD PARTNER Gruppe ist damit allerdings noch nicht zu Ende: Nach dem Abschluss wird die K11 Consulting GmbH mit dem Aufbau einer eigenen Rechts- und Compliance-Abteilung im neuen Unternehmen beauftragt. Es geht darum, alle regulatorischen Themen von Anfang an sicher abzubilden und durch die Etablierung einheitlicher Corporate Governance Strukturen eine homogene Unternehmenssteuerung zu ermöglichen.

Prozessoptimierung auch auf Käuferseite

Die gründliche Prüfung der aktuellen Prozesse durch die PRINCIPE TREUHAND lohnt sich auch für den Investor: Im Rahmen der Prüfung des internen Kontrollsystems wird festgestellt, dass auf seiner Seite ebenfalls keine zufriedenstellenden Vertragsmanagement-Tools existieren. Die Einführung eines einheitlichen Vertragsmanagements mit Fristen, Wiedervorlagen und der Darstellung der Unternehmensstrukturen im Bereich Gesellschaftsrecht wird als weiteres Projekt übernommen

und zum Ende der Integrationsphase ebenfalls abgeschlossen.



PD PARTNER

PRINCIPE DEICKE PARTGmbH

Genau da ansetzen, wo es klemmt – auch bei Ihnen vor Ort. Genau solange da sein, wie Sie uns brauchen – als Legal Interim Manager, als Legal Consultant, punktuell im Projekt oder im Rahmen eines Outsourcings. Genau das Know-how einbringen, das Ihrem Unternehmen fehlt – interdisziplinär und ergebnisfokussiert.

Als PD PARTNER Gruppe bieten wir Beratung und Umsetzung in allen rechtlichen und steuerlichen Themen ebenso wie in den Bereichen Finance, Rechnungswesen, Prüfung, Interne Revision, Compliance, Datenschutz und Contract Management. Dabei agieren wir in kompromisslos flexibler Aufstellung: Sie greifen jederzeit exakt auf die Expertise, die Teamstärke und das Format zu, die Sie brauchen.

www.principe-deicke.de

30 Jahre TQG... und kein bisschen leise!

„Quality – Compliance – Values“ brauchen mehr Aufmerksamkeit – wir nehmen uns ihrer an!

Es gibt für uns wohl keinen besseren Zeitpunkt eine „Werte“- oder „Image“-Kampagne zu starten als jetzt. Einerseits sind wir alle geprägt von den Herausforderungen und der Dynamik in der Gesellschaft, wie z. B.: dem Wandel zur Digitalisierung, den Transformationsanforderungen oder auch nach noch mehr Agilität. Andererseits durften wir noch im Dezember 2015 einen Festtag begehen, der Stolz macht und zugleich Ansporn ist – 30 Jahre TQG. Insgesamt also perfekt, um unseren Anspruch und unsere Werte zu manifestieren und zu erneuern.

Bestenfalls natürlich mit einem neuen „Gewand“, denn schon im Volksmund sagt man „Kleider machen Leute“. Das nehmen wir auf und unterstreichen dies mit unserer neuen Themenkampagne „Werte zum Erfolg“.

Wir bedanken uns damit bei unseren Anwendern, Partnern und Wegbegleitern über die vielen Jahre. Und erneuern gleichzeitig auch unseren Anspruch ein verlässlicher, kompetenter und wertorientierter Partner für alle zu sein, die unsere Produkte und Leistungen in Anspruch nehmen möchten.

„Werte zum Erfolg“ – Themenkampagne

„Augen auf und Ohren gespitzt“ – sagte man noch vor nicht allzu langer Zeit. Heute verpacken wir das Ganze in kleine „Denkspiele“ die Situationen aus dem Alltag und den Herausforderungen aufs Korn nehmen und gleichzeitig Ansprüche für die Zukunft beschreiben. Geleitet hat uns dabei der Satz „Vergangenheit analysieren – Gegenwart akzeptieren – Zukunft gestalten“.



Wir würden uns sehr freuen, wenn unsere „Themenkampagne“ Alltagssituationen und Herausforderungen auch in Ihren Organisationen anspricht, die sie kennen, über die sie vielleicht auch schmunzeln können, oder die gar Nachahmung finden. Wir jedenfalls – wir werden uns daran messen lassen – durch Sie! Und freuen uns schon jetzt weitere Ideen und Themen für Sie entdecken und posten zu können.

Weitere Informationen zur Kampagne finden Sie auf www.tqg.de/30-jahre-tqg.



Digitalisierung — was geht, was kommt?

Die Neuvermessung der Wirtschaft

Jacques Ziegler, BIT Magazin für Geschäftsprozess- und Output-Management

Waren die vergangenen 50 Jahre in den Unternehmen geprägt von Prozessinnovationen, so werden zukünftig innovative Geschäftsmodelle und kundenorientierte Services zum wesentlichen Wettbewerbsfaktor. Die Digitalisierung, ihre Bedingungen und ihre Folgen - ein Ausblick von Jacques Ziegler.

„In den nächsten fünf Jahren wird mehr passieren als in den vergangenen fünf Jahrzehnten“, ist sich Günther Oettinger, der für Digitalisierungsfragen zuständige EU-Kommissar, sicher. Noch nie gelang es Newcomern so schnell, etablierten Unternehmen ihre gefestigte Position streitig zu machen, selten konnten innovative Geschäftsmodelle sich so schnell am Markt durchsetzen. Auf die technologischen und organisatorischen Paradigmenwechsel, folgt nun ein fundamentaler Umbruch der Wirtschaft, ja ganzer Volkswirtschaften.

Dass die Digitalisierung nicht nur die Kräfteverhältnisse im gewohnten Wettbewerbsumfeld zu erschüttern vermag, sondern globale Marktstrukturen verändern kann, zeigt das Ranking der weltweit wertvollsten Konzerne, das die Beratungsgesellschaft Ernest & Young Ende Dezember 2015 vorlegte. So erreichen die amerikanische Digitalkonzerne Amazon, Apple, Facebook, Google und Microsoft zusammen eine größere Marktkapitalisierung an der Börse als alle 30 im Dax gelisteten deutschen Unternehmen.

Bewährungsprobe für Volkswirtschaften

Wie dramatisch dieser Umstand für eine Volkswirtschaft ist, wird am Beispiel Siemens deutlich. Der Traditionskonzern rangiert mit Platz 88 auf den hintersten Rängen der 100 wertvollsten Unternehmen. Der älteste europäische Hightechkonzern gilt mittlerweile als verletzlicher Riese, dessen Schicksal auch über die Zukunftsfähigkeit Deutsch-

„Digitalisierung ist nicht nur eine Technologie, sie ist eine Waffe, um bestehende Geschäftsmodelle anzugreifen.“

Klaus Schmitz, Beratungsunternehmen Arthur D. Little

lands entscheidet. Der SPIEGEL, Ausgabe 49/2015 befindet sogar: „Kann Siemens in dem weltweiten Wettlauf um die technologische Vorherrschaft nicht mithalten, wäre das ein Menetekel für ganz Europa.“

Auch der neue VW-Chef Matthias Müller fürchtet, dass Deutschland und Europa für den fundamentalen Wandel durch Digitalisierung und Vernetzung nicht gerüstet sind. In der traditionellen Isny-Runde warnte er: „Die wirtschaftlichen Gewichte werden in der Welt gerade neu verteilt.“ Vielen Branchen, auch der Autoindustrie stehe eine Transformation nach dem Muster der Unterhaltungselektronik bevor. Hier wurde die analoge Hardware (Schallplatte) zur digitalen Hardware (CD), die digitale Hardware zur Software (Musikdatei)

um letztlich über Cloud-Streaming-Dienste zum Nutzungszeitpunkt zur Verfügung gestellt zu werden.

Für Siemens-Vorstandschef Joe Kaeser gilt der alte Glaubenssatz, dass der Große den Kleinen frisst und der Schnelle den Langsamen, längst nicht mehr. „Nicht die Schnellsten und Größten werden überleben, sondern die, die sich am besten ihrer veränderten Umgebung anpassen.“ Damit Großkonzerne im flinken Spiel der digitalen Newcomer mithalten können, beteiligen sie sich gerne an den Start-ups, wie es kürzlich auch Siemens tat. Die Erfolgspotentiale können jedoch nur realisiert werden, wenn die Kreativität und der Innovationsmut des jungen Teams nicht durch hierarchische Regelwerke eingeeignet werden.

Aber wenn selbst für Großkonzerne wie Siemens kein einziges Geschäftsfeld sicher ist und man sich nicht mehr auf seinen technologischen Vorsprung verlassen kann, wie steht es dann um die Wettbewerbsfähigkeit von mittelständischen Unternehmen? Nochmal Joe Kaeser im SPIEGEL: „Wir erleben so gravierende technologische Veränderungen wie seit dem Zweiten Weltkrieg nicht mehr.“

Plötzlich und unerwartet

Sie kommen wie aus dem Nichts, die neuen Wettbewerber für etablierte Unternehmen. Oft sind sie klein, smart und agil, ohne hierarchische Strukturen aber mit verblüffenden Geschäftsmodellen. Facebook, erst 2004 gegründet ist heute die größte Plattform für Inhalte

ohne selbst Inhalte zu produzieren. Über 2009 gegründet, ist das weltweit größte Unternehmen für Fahrgastbeförderung, ohne eine eigene Fahrzeugflotte zu besitzen. Airbnb, 2008 gegründet und seither über 15 Millionen Übernachtungen vermittelt, ist der größte Anbieter von privaten Unterkünften, ohne selbst Immobilien zu bewirtschaften. In nur wenigen Jahren wuchsen diese Gesellschaften zu Milliardenunternehmen heran und sind gerade dabei die Spielregeln in ihren jeweiligen Branchen grundlegend zu verändern. Die Geschäftsmodelle aller drei Unternehmen basieren auf Vernetzung ihrer Kunden.

Treiber der Digitalisierung.

Vernetzung gehört neben mobilen Technologien, Cloud Computing, Big Data Analytics, lernfähigen adaptiven Algorithmen und intelligenten Sensoren zu den technologischen Treibern der Digitalisierung.

Nach Marktuntersuchungen des Netzwerk giganten Cisco rollt in den nächsten Jahren eine gewaltige Vernetzungswelle von Daten, Objekten, Prozessen und Menschen an. So werden in der Industrie intelligente Sensoren dafür sorgen, dass vollautomatische Produktionsanlagen entstehen, die dazu noch selbst lernfähig sind.

Für diese vierte industrielle Revolution hat man auf der Hannover Messe 2011 den Begriff Industrie 4.0 erfunden, in den USA ist von cyber-physikalischen Systemen die Rede.

Die Vernetzung wird nach Prognosen von Cisco den Unternehmen weltweit über 14 Billionen Dollar an Einspa-

rungen aber auch Gewinne durch neue Geschäftsmodelle bescheren. Demzufolge soll sich die Anlagenutzung rationalisieren, die Mitarbeiterproduktivität steigern, die Zubehör-Versorgung optimieren, der Service enorm verbessern und die Innovationsfähigkeit zunehmen. So werden Unternehmen im Maschinenbau nicht nur Anlagen herstellen sondern auch hin zu Partnern und Zulieferern vernetzten. Bei der Maschinenfabrik Trumpf will man nach Angaben von Geschäftsführungsmitglied Peter Leibinger sogar Geschäfte für die Kunden vermitteln, weil man über die notwendige marktrelevante Datenbasis verfügt. Damit eröffnen sich völlig neue Perspektiven für das Unternehmen.

Revolutionäre Dimensionen

Für Andrew Anagnost, Marketingchef des auf CAD und Computeranimation spezialisierten Softwareunternehmens Autodesk, ist der Trend klar: „In sechs Jahren werden die Dinge radikal anders hergestellt als heute. Firmen mit digitaler Expertise übernehmen nicht nur im Internet, sondern auch in der Produktion die Macht“, verriet er der Stuttgarter Zeitung. Das gelte auch für

die Automobilbranche. „Diese Firmen brauchen keinen der Prozesse mehr, die ein klassischer Autobauer anwendet. Sie haben eine rein digitale Infrastruktur – bei Design, Tests und bei der Produk-

„Für kein Fertigungsunternehmen führt ein Weg an Industrie 4.0 vorbei.“

Heinz-Jürgen Prokop, Geschäftsführer bei Trumpf Werkzeugmaschinen



tion. Sie können Autos binnen Monate auf den Markt bringen, nicht in Jahren.“

Die Digitalisierung bietet die Möglichkeit, Wertschöpfungsprozesse zu erweitern und anzureichern etwa mit einem Informationsnetzwerk zu Lieferanten, zu anderen Produzenten, zu Vertriebspartnern, zu Logistik-Service-Providern und zu eigenen und fremden Providern, wie es die Autoren Ralf T. Kreuzer und Karl-Heinz Land in ihrem Buch „Dematerialisierung – Die Neuverteilung der Welt in Zeiten des digitalen Darwinismus“ eindrucksvoll darstellen.

Zu Recht ist in diesem Zusammenhang von einer vierten industriellen Revolution die Rede, wie sie die Gesellschaft bereits nach der Erfindung der Dampfmaschinen, der Elektrifizierung und damit verbundenen arbeitsteiligen Massenproduktion, der Automatisierung der Produktion durch Elektronik und IT in den vergangenen 100 Jahren immer wieder grundlegend verändert haben. Kennzeichen einer industriellen Revolution sind fundamentale Veränderungen, die nicht nur einen Teil einer Branche, Industrie oder Gesellschaft betreffen, sondern vielmehr alle Bereiche gesellschaftlichen Lebens und der Ökonomie verändern und neu ordnen. Und so ist auch die Digitalisierung und Vernetzung mehr als ein technologischer Entwicklungssprung. Sie bildet ein neues kulturelles Umfeld für das Leben der Menschen und ihr Verhalten, wird die Sozial- und Arbeitsmarktpolitik, die Rechtspolitik und die Gesetzgebung beeinflussen und verändern.

In den großen Verwaltungs- und Dienstleistungsbranchen werden es vor allem innovative Geschäftsmodelle und kundenorientierte Service- und Marketing-Strategien sein, die über den Wettbewerbserfolg mit dem Kunden bestimmen. Zu den derzeit attraktivsten Branchen für neue digitale Geschäftsmodelle zählen Finanzdienstleistungen rund um Banken und Versicherungen, im Gründerjargon „Fintech“ genannt. Allein in Deutschland tummeln sich schon rund 350 Start-ups in diesem Geschäftsumfeld, sagt Peter Lennartz, Partner und Start-up-Experte bei Ernst & Young, der Deutschen Presseagentur.

„Wir erleben so gravierende technologische Veränderungen wie seit dem Zweiten Weltkrieg nicht mehr.“

Joe Kaeser, Vorstandsvorsitzender der Siemens AG

Digitale Plattformen sprießen vor allem im vielfältigen Dienstleistungsmarkt wie Pilze aus dem Boden. „Die nächste Welle wird im Bereich Gesundheit kommen“, sagt der Unternehmensberater voraus.

Kunde als Teil der Wertschöpfungskette

So verhelfen Wearables, armbanduhrgroße Geräte, biometrische Daten ihrer Träger zu erfassen und per App an Versicherungen weiter zu leiten. Wer gesund lebt und sich viel bewegt, kann Geld sparen. Der Versicherer Generali hat kürzlich angekündigt, dieses Geschäftsmodell in Deutschland einzuführen. Daten gegen Rabatte, auch andere Versicherungskonzerne beschäftigen sich mit solchen Konzepten.

In einem großen Wurf will der Allianz-Konzern die Digitalisierung vorantreiben und damit auch die Zufriedenheit von Kunden und Mitarbeitern verbessern, wie Allianz-Chef Oliver Bäte kürzlich kündigte. Mit digitalisierten Prozessen und neuen Online-Geschäften sollen bis 2018 zusätzlich zum normalen Wachstum weltweit fünf Millionen Neukunden ins Haus geholt werden und damit zusätzliche Beitragseinnahmen von jährlich 6,5 Prozent. Zugleich soll die Digitalisierung jährlich eine Milliarde an Kosten einsparen.

In der Autoversicherungsbranche ist die Sparkassen-Direktversicherung als Pionier für Telematik-Tarife tätig. Ein zigaretenschachtelgroßes Gerät, im Auto angebracht, überwacht Fahrstil und Geschwindigkeit, Bremsen und Beschleunigen. Bei defensivem Fahrverhalten kann der Versicherte entsprechende Rabatte in Anspruch nehmen.

Für die Autoversicherer gilt deshalb: Wer den Zugriff auf Daten der Kunden hat, kann Kfz-Policen maßschneidern und das Versicherungsrisiko in bisher nicht gekanntem Ausmaß minimieren. „Der Wettlauf um Kunden und Daten wird durch attraktive Angebote für Kunden entschieden“, sagt Carsten Schmidt-Jochmann vom Beratungsunternehmen Roland Berger, das kürzlich die Studie „Kfz-Versicherer müssen sich neu erfinden“ vorgestellt hat. Nur Versicherer, die die Datenkontrolle behalten und neuartige Policen anbieten, würden im Paradigmenwechsel der Branche zu den Gewinnern zählen.

Durch die Vernetzung von Versicherungsunternehmen, den versicherten Objekten und den verbundenen Service-Prozessen entsteht ein digitales Ökosystem. Dadurch wird es den Versicherungsunternehmen ermöglicht, neue situative Produkte und flexible verhaltensbasierte Tarife anzubieten. Es entstehen völlig neue Geschäftsmodelle.

Was geht? Was kommt?

Der vernetzte Kunde unterstützt die Wertschöpfung von Unternehmen, indem er in den Geschäftsprozess eingebunden wird. So bringt z. B. die Allianz Private Krankenversicherung eine App auf den Markt, mit der man Belege und Rechnungen fotografieren und beim Versicherer einreichen kann.

Der vernetzte Kunde wird aber auch Teil der Wertschöpfungskette, seine Service-Ansprüche wachsen. Die Kundenkommunikation erfolgt auf allen zur Verfügung stehenden Kanälen, und er erwartet Informationen on Demand, also möglichst schnelle Antworten auf seine Anfragen, wobei Kundenkontakte rund um die Uhr möglich sind. Individuell auf den Kunden zugeschnittene Angebote, Produkte und Dienstleistungen werden immer selbstverständlicher. Apps dienen häufig als Basis für neue Service-Angebote und neue Geschäftsmodelle.

Für die Unternehmen bedeutet dies, sie müssen Prozesse aus Kundensicht betrachten und in der Lage sein, schnell und flexibel auf neue Anforderungen zu

reagieren. Starre Prozesse sind dabei nur hinderlich. Unternehmen müssen in der Lage sein, zum richtigen Zeitpunkt über den richtigen Kanal mit dem richtigen Angebot den Kunden zu erreichen. Das bedeutet, Veränderungen in den Abläufen vorzunehmen, die Organisation auf

„In sechs Jahren werden die Dinge radikal anders hergestellt als heute. Firmen mit digitaler Expertise übernehmen nicht nur im Internet, sondern auch in der Produktion die Macht.“

Andrew Anagnost, Marketingchef bei Autodesk

den Prüfstand zu stellen, den Fachabteilungen größere Handlungsspielräume zu eröffnen, Abläufe automatisieren und die Agilität in Entwicklung, Produktion und Logistik fördern. Und letztendlich gilt es, Optionen für neue Geschäftsmodelle zu prüfen und zu schaffen.

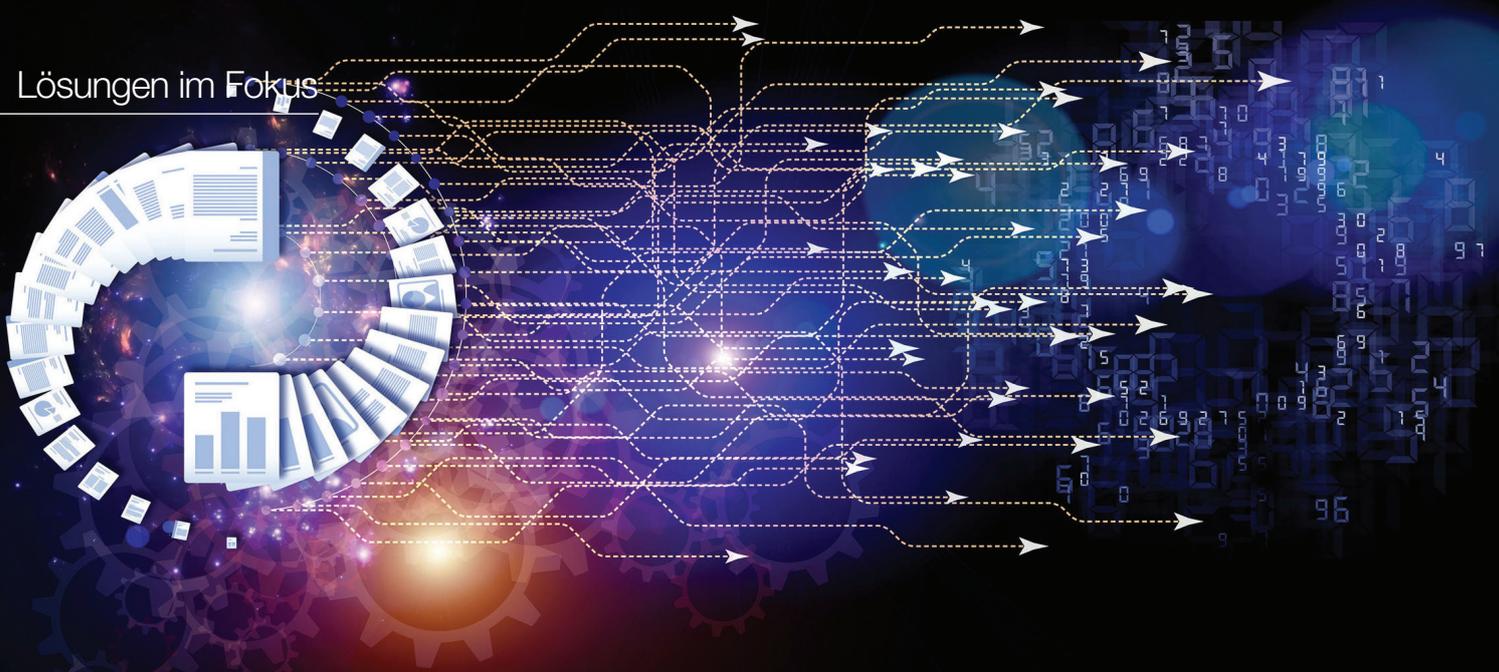
Die anwendungsbezogenen Technologien und Konzepte dafür sind vorhanden. Sie heißen Enterprise-Information-Management (EIM), Enterprise-Content-Management (ECM), Business Intelligence (BI), kognitive Lösungen auf Basis künstlicher Intelligenz, CRM, Cloud-Computing, Big Data Analytics u.v.m. Sie müssen nur im entsprechenden Kontext angewandt und selbstverständlich in ihren Funktionsumfängen auf die neuen Anforderungen angepasst werden. Vorausgesetzt, die organisatorischen und strukturellen Rahmenbedingungen werden auf digitale Strategien ausgerichtet. Die Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle auf Basis von Design Thinking empfiehlt sich hier als Ausgangsbasis.

Noch sind die Konsequenzen der angebrochenen Digitalisierungs-Epoche für die einzelnen Unternehmen nicht zu überblicken. Aber schon heute dürfte klar sein: Alles was digitalisiert werden kann, wird digitalisiert, ebenso wird auch alles was automatisiert werden kann, automatisiert.

Zur Person

Jacques Ziegler war von 1993 bis 2014 Chefredakteur der Zeitschrift BIT. Im Januar 2016 blickte die BIT auf ihr 50-jähriges Bestehen zurück. Das Fachmagazin für Geschäftsprozess-Management ist damit die älteste IT-affine Zeitschrift auf dem deutschen Markt. Bis heute ist BIT kompetenter Wegbegleiter und Wegbereiter der informationstechnischen Infrastruktur in den Unternehmen sowie der damit verbundenen Organisation. Jacques Ziegler: „Auf die technologischen und organisatorischen Paradigmenwechsel, die BIT in den vergangenen 50 Jahren mit qualifizierten Fachinformationen begleitet hat, folgt nun ein fundamentaler Umbruch der Wirtschaft, ja ganzer Volkswirtschaften. Enterprise Information Management als Methodenansatz zur Bewältigung des digitalen Wandels spielt dabei eine herausragende Rolle.“

www.bit-news.de



Automatisierte Prozesse mit OnBase

Digitale Transformation: Effiziente Unternehmensprozesse mit der Enterprise Information Management Plattform OnBase® by Hyland der Axians ICT Austria

Axel Mai, Teamleader Solution Sales OnBase und SAP bei der Axians ICT Austria

Die Automatisierung von manuellen Prozessen bestimmt die Effizienz eines Unternehmens und ermöglicht damit Kosteneinsparungen. Ein IT-gestützter Workflow erlaubt heute ein effektives Prozessmanagement. Der IT-Dienstleister Axians ICT Austria verwendet dazu die Plattform OnBase – sie ist eines der flexibelsten und umfassendsten Produkte für Enterprise Information Management (EIM). OnBase ermöglicht dabei die Prozesse, Dokumente und Daten in der gewohnten Arbeitsumgebung des Anwenders zu verwalten. Den Nutzen der automatisierten Lösung verdeutlicht ein internes Projekt, bei dem ein auf Excel basierender Sales Delivery Process (SDP) mit OnBase optimiert wurde.

Von der Bedarfsidentifizierung bis zur Abrechnung

Axians ICT Austria entwickelte im Zuge des SDP einen detaillierten Leitfaden, der die Prozessschritte von der Bedarfsidentifizierung bis zur Abrechnung aufzeigt. Je nach Größe eines Auftrages wurden dazu drei unterschiedliche Klassen definiert, deren individuelle Prozesse übersichtlich und prägnant beschrieben sind.

Basis des SDP war ein zeitaufwändiges, umfangreiches Excel-Sheet. In der Maske wurden dabei Informationen zur Opportunity-Qualifizierung, zu den Aktivitäten der involvierten Teams, Angebotsfreigaben und vieles mehr erfasst. Direkt aus der Arbeitsmappe heraus wurde zu verknüpften Dokumenten verlinkt, wie etwa Angebots- und E-Mail-Vorlagen. Innerhalb eines einheitlichen Prozesses wurde der bereichs- und standortübergreifende Informationsfluss

sichergestellt, indem die relevanten Inhalte der einzelnen Phasen mit einem einzigen Excel-Template dokumentiert wurden.

Bereichsübergreifende Zusammenarbeit

Die nun abgelöste Excel-Arbeitsmappe differenzierte klar zwischen Vertrieb und Umsetzung. Ebenso waren die jeweiligen Zuständigkeiten klar geregelt. Der SDP unterstützte damit klare Strukturen und stellte die interne übergreifende Zusammenarbeit für den Kunden sicher. Letztendlich wurde damit eine effiziente Abrechnungsabwicklung gewährleistet. Viele Aufgaben ließen sich mit dem SDP deutlich effizienter umsetzen, jedoch erwies sich die Verknüpfung mit relevanten bestehenden Applikationen als schwierig. Die teilweise mehrfache Erfassung von Daten nahm mehr Zeit in Anspruch und erhöhte die Fehlerrate.

Auch die Übergabe von Dokumenten zur weiteren Bearbeitung war suboptimal gelöst, der Automatisierungsgrad war nicht angemessen. Die Lösung erwies sich damit insgesamt als nicht ausreichend, daher fiel bei Axians ICT Austria die Entscheidung, einen Schritt weiter zu gehen: In einer zweiten Phase wurde nun der gesamte SDP mit der EIM Plattform OnBase als IT-gestützter Workflow abgebildet.

Automatisierung von Prozessen

Die Prozessmodellierung der ersten Stufe lieferte dazu eine gute Ausgangssituation – auf dieser Basis wurde die Plattform OnBase implementiert. Ein durchgängiger Workflow bildet damit

Alle Inhalte sind für jeden leicht zugänglich: Probleme mit fehlenden Unterlagen oder der Mehrfacherfassung von Daten, mit veralteten Informationen, unklaren Dokumentenversionen oder der richtigen Ablage sind damit Vergangenheit – ebenso wie überfüllte Schränke mit Aktenordnern.

alle Prozesse, Dokumente und Daten ab. Für sämtliche Tätigkeiten rund um die Bewertung einer Opportunity, die Erstellung von Angeboten, die Überprüfung des aktuellen Status, bis hin zum Verkaufsabschluss und zur Verrechnung arbeiten nun alle Bereiche bei Axians ICT Austria mit dem automatisierten, systemunterstützten SDP. Jeder Mitarbeiter verwendet dabei seinen gewohnten Client wie SAP, Outlook und vieles mehr. Der gesamte Workflow ist in die vom Mitarbeiter verwendete Applikation integriert und garantiert so auch eine intuitive Bedienung. Prozesse werden dadurch automatisiert und Durchlaufzeiten beschleunigt. Wird

ein Schritt abgeschlossen, initiiert das System selbsttätig die nächsten Schritte. So werden etwa Benachrichtigungen automatisch zur richtigen Zeit an die richtigen Mitarbeiter weitergeleitet. Dadurch werden viele Verzögerungen verhindert, die bei anderen Organisationsformen gang und gäbe sind: Ein Mitarbeiter informiert den Kollegen etwa nicht per E-Mail über den nächsten Schritt oder ein Papier-Dokument wird nicht weitergereicht.

Alle Inhalte sind für jeden leicht zugänglich: Probleme mit fehlenden Unterlagen oder der Mehrfacherfassung von Daten, mit veralteten Informationen, unklaren Dokumentenversionen oder der richtigen Ablage sind damit Vergangenheit – ebenso wie überfüllte Schränke mit Aktenordnern.

Effizienter und zügiger Projektdurchlauf

Auch die Transparenz, verbesserte Informationsqualität und damit die höhere Akzeptanz auf Seiten der Mitarbeiter konnte mit der OnBase EIM Platt-

form erzielt werden. Mitarbeiter werden vom aufwendigen Recherchieren nach Informationen entlastet. Über integrierte Dashboards sind immer aktuelle Daten zum Bearbeitungszustand abrufbar, auch die Kostenkontrolle wird dadurch effizienter.

Axians: Implementierungspartner für OnBase

Das konkrete Projekt bei Axians ICT Austria verdeutlicht: klar strukturierte Prozesse sind entscheidend und die Basis für eine effektive Ablauforganisation. Ein IT-gestützter Workflow bringt allerdings einen entscheidenden Mehrwert: die Benutzerfreundlichkeit

sowie die Effizienz und damit die Wirtschaftlichkeit durch Automatisierung steigen enorm. Der gesamte Prozess von der Bedarfsidentifizierung bis zur Abrechnung gewinnt an Transparenz und es wird noch klarer, welchen Beitrag der einzelne zum Projekterfolg beisteuert – seien es Mitarbeiter aus Management, Vertrieb, Abrechnung, Controlling usw. Der Einsatz von OnBase macht sich damit beim SDP klar bezahlt, das State-of-the-Art-Tool kann aber ebenso das Onboarding neuer Mitarbeiter und viele weitere Prozesse unterstützen. Axians ICT Austria ist überzeugter Implementierungspartner von OnBase – es war eine bewusste Entscheidung, die OnBase EIM Plattform auch selbst im Unternehmen einzusetzen.



Axians ICT Austria ist ein führendes Unternehmen für Enterprise-IT. Mit 361 Mitarbeitern in sechs Geschäftsstellen in Österreich und in drei Niederlassungen in Deutschland, Frankreich und Rumänien ist Axians ICT Austria nahe am Kunden. Das Portfolio reicht von Infrastrukturlösungen mit Komponenten der führenden Hersteller bis zu Anwendungs-Know-how und -Lösungen. Cloud-Services aus den österreichischen Data Centern ermöglichen die Auslagerung von IT-Agenden. Die Beratungsbereiche der Axians ICT Austria GmbH spiegeln sich in den fünf Business Units des Unternehmens wieder, die die Bereiche Infrastruktur, SAP, die Logistik-Lösungen Ibase und cargo-NET sowie Network & Cloud Services umfassen.

www.axians.at
www.onbase.de

Benutzerverzeichnisse — einfach

Nachhaltigkeit durch Virtualisierung von Benutzerverzeichnissen

Georg Opitz, Assistent der Geschäftsleitung bei der faizod GmbH & Co. KG

Viele am Markt verfügbare Enterprise-Produkte aus den Bereichen Social Collaboration, Customer Relationship Management, Cloud usw. lassen sich nur sehr aufwendig in bestehende Infrastrukturen integrieren. Obwohl sie dem Unternehmen einen hohen Nutzen bieten, gestaltet sich der Weg der Einführung oft sehr herausfordernd, sodass auf die Vorteile schnell wieder verzichtet wird bzw. die Einführung nur in bestimmten Unternehmensteilen erfolgt. Eine wiederkehrende Herausforderung besteht in der Bereitstellung der Anwendung für alle Mitarbeiter in einem weit verzweigten Unternehmensnetz. Durch Wachstum, Neustrukturierung oder Fusion neu erworbener Unternehmensteile entstehen Benutzerverzeichnisse, die untereinander nicht synchronisiert werden können.

Die Einbindung mehrerer Verzeichnisse in das Enterprise-Produkt ist meist nicht möglich. Die Daten können von ihrer Sichtbarkeit schwer begrenzt werden.

Wird ein Produkt in der Cloud gehostet, muss das Unternehmen großes Vertrauen in den Produkthoster haben. Der Zugriff auf die sensiblen Daten des Benutzerverzeichnisses erfolgt von außerhalb des Unternehmens.

Die resultierenden Integrationsszenarien sind lösbar, jedoch oft mit erheblichen Mehrkosten in der internen IT oder Folgekosten durch teure Produktpflege und aufwendige Infrastruktur- oder Produktoptimierung verbunden. Auf Dauer ist die Wartung solcher Anpassungen

nur mit wiederkehrenden hohen Aufwänden realisierbar. Gerade Produktupdates werden dadurch finanziell und zeitlich wenig planbar. Teilweise können Updates nicht durchgeführt werden, da die zeitnahe Überarbeitung der Integrationsanpassungen nicht möglich ist oder mit Dritten abgestimmt werden muss.

Daher laufen viele Produkteinsätze auf einem Kompromiss hinaus, bei dem ent-

unendlich viele Nutzerverzeichnisse an eine Anwendung angeschlossen, ohne dass die Anwendung selbst die einzelnen Datenquellen ansprechen muss. Mittels Entkopplung von Standardsoftware und Nutzerverzeichnis bietet der *faizod.LDAP-Switch* die Möglichkeit einfacher Upgrades, unkomplizierter Kundenoptimierungen, Hinterlegung von fachlichen Logiken, geringe Integrationskosten und eine sehr gute Wartungsfreundlichkeit.

Der faizod.LDAP-Switch ist kein Plugin für eine Standardanwendung, sondern eine Middleware, die zwischen Standardprodukten vermittelt und diese miteinander verbindet.

weder nur eine eingeschränkte Gruppe von Mitarbeitern die Anwendung nutzen kann oder die Notwendigkeit besteht, Benutzerinformationen mehrfach zu erfassen.

Eine Standardschnittstelle für alle Anwendungen

Der *faizod.LDAP-Switch* kann diese und viele weitere Probleme lösen. Eine unendliche Anzahl von Nutzerverzeichnissen kann durch Virtualisierung zu einem einzigen Verzeichnis zusammengefasst werden. Das virtuell geschaffene Benutzerverzeichnis stellt sich für das konsumierende Enterprise-Produkt völlig transparent als ein Benutzerverzeichnis dar. Die Integration ist daher dank der vollständigen LDAP-Kompatibilität mit wenigen Konfigurationseinstellungen erledigt. Dank einer Standardschnittstelle werden so nach Bedarf

Funktionsweise des faizod.LDAP-Switch

Der *faizod.LDAP-Switch* ist eine Anwendung auf Java-Basis, die entweder Standalone oder in einem Webcontainer betrieben werden kann. Dafür können die etablierten Webserver wie Tomcat, JBoss und Glasfish verwendet werden. Die Konfiguration erfolgt über ein Webinterface. Eine Erweiterung für kundenspezifische Anforderungen ist durch einen einfachen App-Mechanismus durch den Kunden selbst oder den Hersteller realisierbar. Durch zeitgemäße Authentifizierungsstandards, zum Beispiel SAML2 und Kerberos, bringt der *faizod.LDAP-Switch* Sicherheitsstandards mit, die aktuell zu den etablierten im Rahmen von Single Sign On (SSO), wie zum Beispiel die OAuth-Unterstützung, zum Einsatz kommenden Standards gehören. Sollten

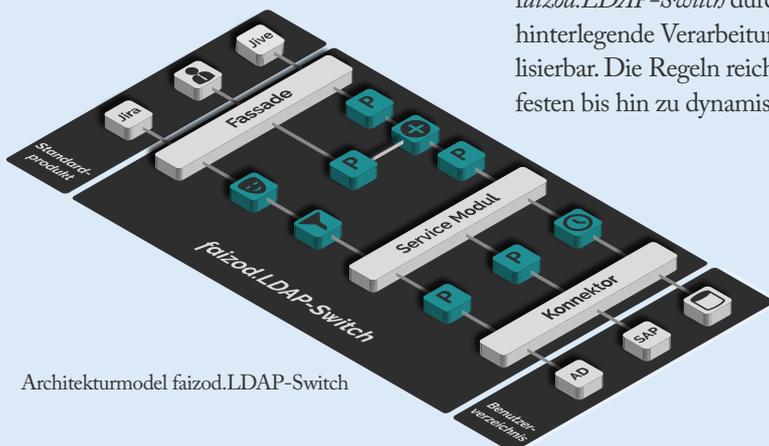


zusätzliche Authentifizierungsmethoden benötigt werden, lassen sich diese ganz einfach über Module hinzufügen.

In Richtung bestehender Benutzerverzeichnisse kommuniziert der *faizod.LDAP-Switch* mit verschiedensten vorintegrierten Konnektoren, die je nach dem, was das Nutzerverzeichnis unterstützt, sofort einsatzbereit sind oder falls nicht vorhanden, individuell erstellt und nahtlos implementiert werden können.

Nach vorn, in Richtung des konsumierenden Enterprise-Produkts, werden eine oder mehrere Fassaden gestartet. Diese repräsentieren jeweils einen LDAP-Server. Üblicherweise handelt es sich hierbei um LDAP v2 oder v3. Auch diese Schnittstelle kann individuell an die Bedürfnisse des Konsumenten angepasst werden.

Zwischen Fassade und Konnektor können unterschiedliche und dem Kunden spezifisch angepasste Module geschaltet werden. Die *faizod* hat schon einige Module vorentwickelt, wie zum



Architekturmodell *faizod.LDAP-Switch*

Beispiel eine Suche oder ein Analyse-tool. Der modulare Aufbau des *faizod.LDAP-Switch* ermöglicht eine unkomplizierte Einbindung neuer Module oder Anpassungen von Bestehenden.

Aggregation von Benutzerdaten

Bei der Aggregation können die Informationen durch den *faizod.LDAP-Switch* aus verschiedenen Quellen als ein Datensatz virtuell zur Verfügung gestellt werden. Dadurch lassen sich auch inkompatible bzw. Protokollmische auf ein einheitliches Standardprotokoll normalisieren.

Filterung von Benutzerdaten

In vielen Unternehmen ist es notwendig, vorhandene Benutzerinformationen aus Gründen der Unternehmenssicherheit, des Datenschutzes oder der Datensparsamkeit bei Abfragen eines Benutzerverzeichnisses zu entfernen oder zu maskieren. Dies ist innerhalb des *faizod.LDAP-Switch* durch einfach zu hinterlegende Verarbeitungsregeln realisierbar. Die Regeln reichen dabei von festen bis hin zu dynamischen Regeln,

wie zum Beispiel die Berücksichtigung von Benutzerberechtigungen. Die *faizod GmbH & Co. KG* ist der Experte, wenn es um erfolgreiche Unterstützung im Bereich des Identity Managements geht. Mit unserem *faizod.LDAP-Switch* schließen wir die Lücke zwischen Ihren Anforderungen und verschiedenster Standardsoftware.

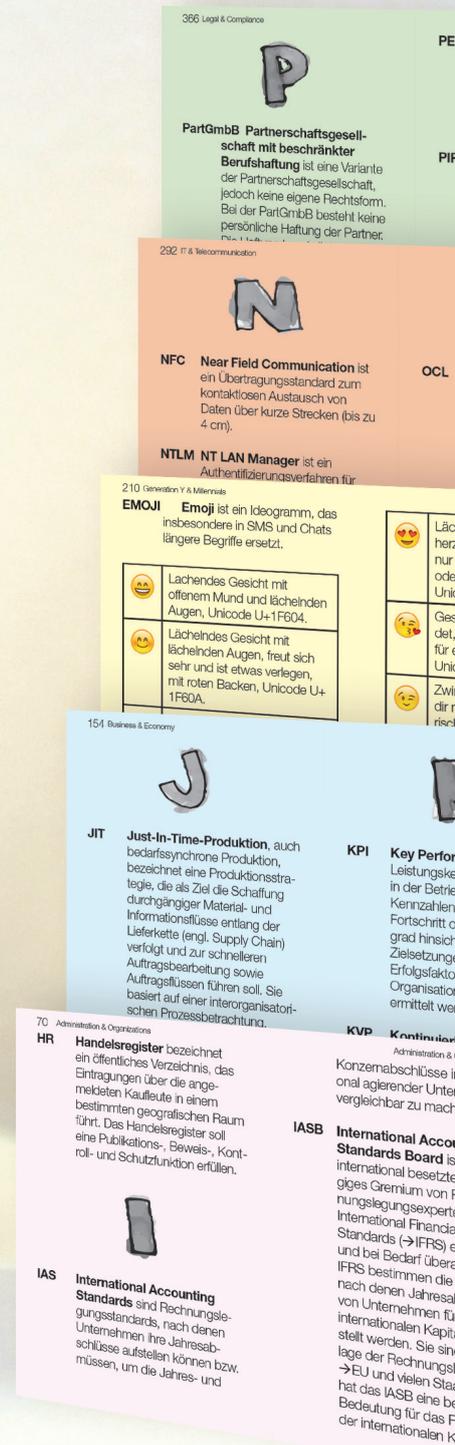
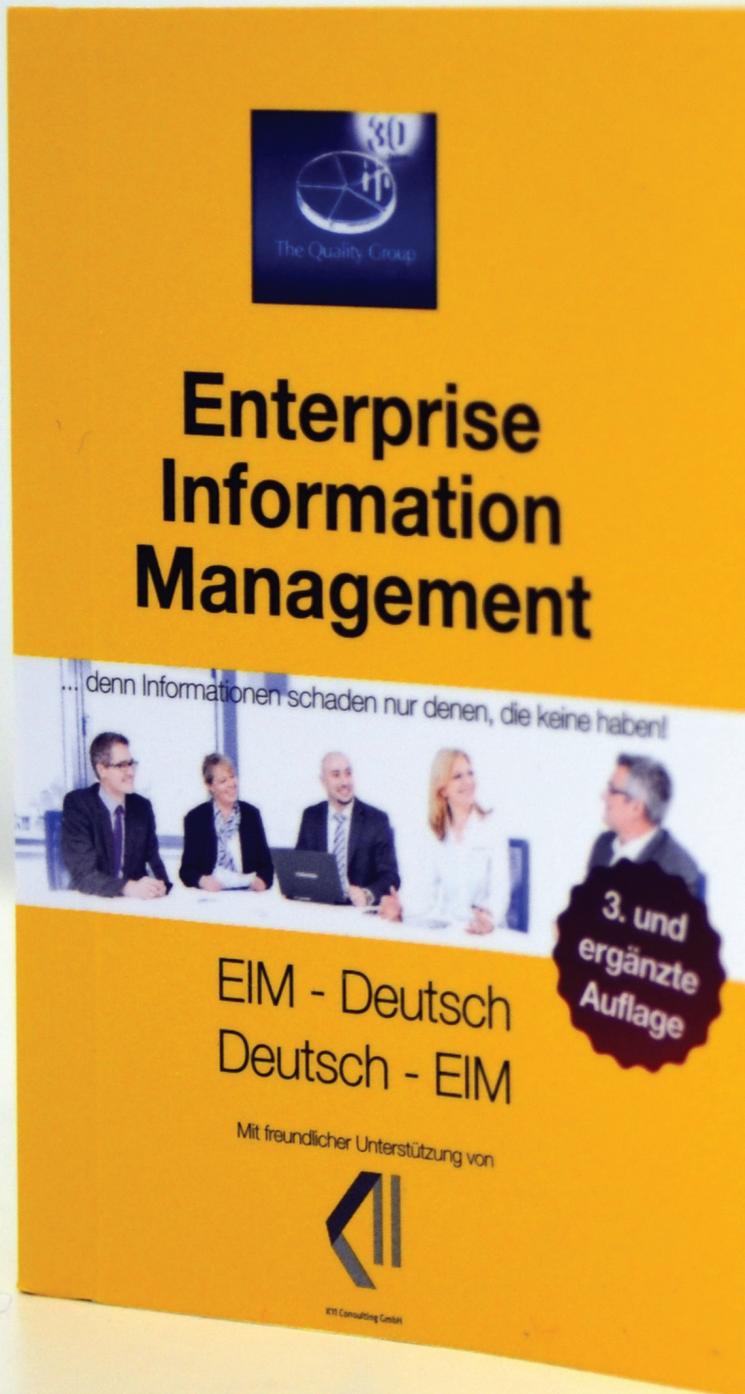
faizod.

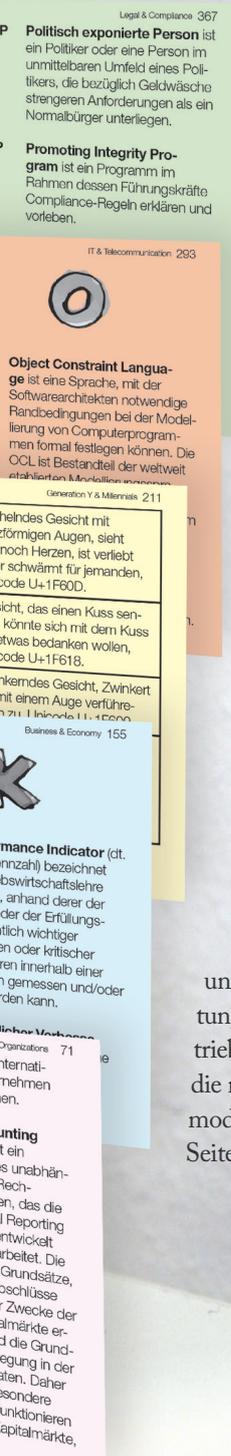
Die **faizod** ist ein Lösungs- und Serviceanbieter, spezialisiert auf Nachrichten basierte Enterprise-Softwarelösungen. Die Transformation in die digitale Welt sowie Professionalität, Effektivität und Innovation zählen zu den Kernkompetenzen der *faizod*. Unsere Mission: Unternehmen unterschiedlichster Größe und aus verschiedensten Sektoren dabei zu helfen, mehr zu erreichen! Unsere Vision: Softwareentwicklung auf einem Top-Level zu halten! Die Lösungen und Services der *faizod* unterstützen weltweit Kunden im Energie -, Automotiv- und Telekommunikations-Sektor profitabel und nachhaltig zu wachsen.

www.faizod.com

Die Klarheit überzeugt alle!

Die Ideen gehen nicht aus: Das EIM-Wörterbuch ist in der dritten Auflage erschienen





Liebe Leserinnen und Leser,

die 3. Auflage des beliebten Akronym-Wörterbüchleins unter der Bezeichnung „EIM – deutsch, deutsch – EIM“ herauszugeben, ist aus einem netten Ansatz herausgewachsen zu einer „Bildungsoffensive“ für die Begleitung des Digitalen Wandels von Gesellschaft und Menschen.

Es ist „in“ dieses kleine Exemplar in der Tasche immer am Mann/der Frau“ oder es als Nachschlagewerk auf dem Schreibtisch in Schlagdistanz bei aufkommenden Diskussionen parat zu haben. Die motivierende Bilanz

und die inflationsartige Ausbreitung immer neuer Abkürzungen trieben uns auch diesmal dazu, die neue Version strukturiert in modernen Kategorien mit fast 400 Seiten aufzulegen.

EIM, so sagen Experten, ist entstanden aus ECM und BI. Argumentiert man das im Umfeld von ERP, EAI, DMS und investiert mit ROI und TCO auf Basis von BPMN neue Systeme und rechtfertigt dies mit KPI und KVP... – sind Sie noch im Bilde? Gut so, dann weiter. Ihr CIO verlangt die Einhaltung von CoC und ITIL, pocht auf EIS und RFQ bei der Auswahl. Dazu fordert er den SOP ein. Jetzt nicht aussteigen – hier geblieben! Bei der Entscheidung für einen MSP auf Basis von SLAs, eines MSS mit Mitteln wie MII oder XMI erreichen Sie neue Service-Level,

Diese Kategorien finden Sie im neuen EIM-Wörterbuch:

- Administration & Organizations
- Business & Economy
- Generation Y & Millennials
- IT & Telecommunication
- Legal & Compliance

schließen neue AFAs ab und entwickeln sich zu einem BPGMUL. LOL! Der geschulte „Akronym-Rater“ weiß sofort Bescheid. Er ist auf der Höhe des Geschehens und kontert mit Handfesten Argumenten wie: „Das kann ich doch alles auf meinem iPad (besser FKdM – Faustkeil der Moderne)



schnell nachschlagen, alles easy.“ Stimmt, wenn er kein DI (digital immigrant) ist, also ein Mitglied der GEN Y, auch Millennial genannt, ist.

Für die (zum Glück) immer noch große Mehrheit der DI haben wir uns entschieden noch mehr Akronyme ins Deutsche zu „übersetzen“. Auch diese haben ein Recht auf Information! Lesbar, umgänglich und vor allem verständlich! Damit verbinden wir die Hoffnung, Klarheit und kommunikative Kultur in das Gemeinschafts- und Unternehmensklima zurück zu bringen.

In diesem Sinne bleiben Sie uns gewogen, denn eines ist sicher: die digitale Wandel und seine verflixten Akronyme ist nicht mehr zu stoppen, also stellen wir uns dem Anspruch mit GMV – gesundem Menschenverstand.

Blieben Sie also wachsam und aufmerksam, wenn es dann wieder heißt: Informationen schaden nur denen, die keine haben!

Das Wörterbuch kann kostenlos bei The Quality Group unter www.tqg.de/eim-woerterbuch angefordert werden.



Industrie 4.0 – die digitale Herausforderung

Lieber Herr Schaar,

zunächst... Danke, dass Sie mich so ansprechen. Über 30 Jahre Erfahrung in verschiedenen Branchen der Industrie, Gesundheit, Energie und Software prägen und fordern von mir ein ständiges „über den Tellerrand“ blicken, wobei mein Fokus stets auf den Menschen und auf Prozessen liegt.

Das Thema Industrie 4.0 ist ein konsequentes Fortsetzen der begonnenen Entwicklung und damit wird die Verwirrung deutlich. Viele Unternehmen, Unternehmer und Mitarbeiter „deuteln“ um diesen Begriff. Sowohl Software- und Maschinenanbieter, als auch Dienstleister sinnieren, liefern Begriffserklärung und neue Produktbeschreibungen. Dabei haben (fast) alle das Gefühl schon dabei zu sein und verstehen dann den Hype nicht. Wir sind halt Menschen und denken nicht digital... könnte man sagen. Ich sage hier einfach: Das stimmt, jedoch kann unsere Denkweise sehr komplex sein! Ich werte das Thema Industrie 4.0 als Evolution und nicht als Revolution.

Mein Rat an Sie Herr Schaar, bleiben Sie auf dem Boden der Tatsachen und lehnen Sie sich zurück... aber nicht zu lange! Denn wenn Sie Industrie 4.0 als die digitale Herausforderung betrachten und konsequent an die wirkliche vollständige Digitalisierung denken, dann... steht jeder vor einer „interessanten Anforderung“. Meine und ich meine auch Ihre Auffassung ist, dass Unternehmen sich ihrer Kultur gewahr werden und diese leben. Gerade hier liegt eine

große Herausforderung, denn die Kultur wird sich ändern (müssen). Dies sollten Unternehmen nicht nur wissen, sondern berücksichtigen und Einflussgrößen in Strategie und operativem Handeln erkennen und kontinuierlich anpassen.

Die Herausforderung liegt darin, dass jegliche Information digital verarbeitet wird!

Am Markt gibt es bereits Beispiele, die zeigen, was eine konsequente Digitalisierung bewirken kann. Unternehmen in der x-ten Generation, was doch einige Unternehmen in Deutschland ausmacht, werden von digital agierenden Unternehmen schnell, konsequent und erfolgreich überholt. Eine Zeit lang galt es, dass nicht der Große den Kleinen übernimmt, sondern der Schnelle den Langsamen. Jetzt gilt, der Digitale schluckt den Analogen! Und das global über den kompletten Erdball verteilt.

Es gibt Unternehmer, die dies als ein schlimmes Szenario benennen! Und?

Wir können machen, was wir wollen! Es gibt zunehmend Märkte bzw. ganze Branchen, die ohne eine klare konsequente digitale Antwort den „neuen“ Wettkampfkampf kaum überleben werden.

Sie wollen Beispiele!

Denken wir einfach an Google, Amazon, Zalando oder den Blechverarbeiter um die Ecke. Oder anders... wissen Sie, woher ein Artikel kommt, wenn Sie ihn im Internet bestellen? Es werden zunehmend Dienstleister, ohne dass wir das merken, Artikel am Markt anbieten und verkaufen. Dabei werden diese Dienstleister Verträge schließen zwischen dem Hersteller und dem Kunden und daran gut verdienen. Dies wird zunehmend für die meisten Geschäfte gelten. Dass dabei standort-, personen-, zeitabhängige Preise verlangt werden, bekommt der Kunde doch kaum noch mit.



Wie wollen Sie das analog bewältigen? – Gar nicht! Sie können nur noch zuschauen!

Oder nehmen wir Google. Demnächst montieren Sie die Heizkörpersteuerung, fahren das Auto, zahlen digital, lassen sich beraten, finden Ihren Weg, suchen Artikel ... und das alles bei Google oder im Google-Shop. Beachten wir noch eine Entwicklung; Sie werden das nächste Auto nicht mehr kaufen oder leasen. Sie werden es zur Verfügung gestellt bekommen und es wird für die Datensammlung und der Marktbewertung und Entwicklung

von Strategien nutzen und sich damit „verdienen“.

Dies bedeutet für uns, dass wir uns schnell und direkt Gedanken machen müssen, wie wir unser Business digital an den Markt bringen und das vollständig und durchgängig in allen Prozessen.

Meine Auseinandersetzung mit der Prozessautomatisierung, Steuerung von Abläufen und dem flexiblen Agieren bringt mich zunehmend auf die Ausrichtung, dass wir in kleinen Services digital handeln müssen und es auch könn(t)en. Nicht lange überlegen, sondern mit einem Tool die ausgeführten Prozesse zu digitalisieren, ständig zu hinterfragen und verbessern. Der Witz daran wird sein, dass Menschen mit Know-how erkennen werden, dass sie ihre Erfahrung immer stärker einbringen können. Lassen Sie die Mitarbeiter von der ständigen Entwicklung doch partizipieren und schon haben wir den demografischen Wandel in den Unternehmen (besser) im Griff und das Prädikat „Made in Germany“ wird zum „Made in Germany 4.0“.

Sehr schön ist, dass sowohl Regierungskreise als auch Verbände und

engagierte Unternehmen und Personen vermitteln, dass intensiv Beispiele, Muster und die geforderte Sprache gesammelt werden. Jeder Mitmachende wird sich entwickeln und den Blick auf die wesentlichen Faktoren finden.

Eines ist aber sicher: Fangen Sie damit an und fordern Sie ihre Kunden und Partner dazu auf.

Ich wünsche Ihnen, Ihren Kunden und Partnern, dass Sie den digitalen Gegenwind noch nicht spüren und den Zeitpunkt nutzen. Ich hoffe aber auch, dass die digitale Welle nicht schon vorbeigezogen ist und wir vermeintlich im Windschatten agieren wollen. Das wird extrem schwierig, da die digital aufgestellten Unternehmen eine hohe Geschwindigkeit und Performanz haben.

Ich freue mich auf den weiteren Dialog und die digitale Herausforderung.

Mit verbundenen Grüßen
Ihr Jürgen Huhle

PS: Machen Sie Ihre wertschöpfenden Prozesse vollständig digital!

Für weitere Informationen kontaktieren Sie Jürgen Huhle gerne auf
Xing: https://www.xing.com/profile/Juergen_Huhle
Twitter: https://twitter.com/juergen_huhle
about.me: http://about.me/Juergen_Huhle

unternehmensjuristen 2017 kongress

Das Original des BUJ

In Kooperation mit:
BUJ
Bundesverband
der Unternehmensjuristen

unternehmensjurist

25. bis 27. Januar 2017 · Berlin · www.unternehmensjuristen-kongress.net

Top-Thema:

Ein Jahr nach dem Inkrafttreten:

- Was hat das Syndikusanwaltsgesetz gebracht?
- Welche Folgen hat die neue Zulassungspraxis für die Betroffenen?
- Wo gibt es akuten Handlungsbedarf?

Jetzt schon vormerken:
Treffpunkt Berlin
25. bis 27. Januar 2017

