**Schriftenreihe – Band 2**

# *„Cloud Services Made in Germany in der Praxis“*

**Juli 2026**

# Inhaltsverzeichnis


1. Vorwort Frank Roth, Vorstand AppSphere AG ..... 4
2. Shop x (ERP + Full Service + Zusammenarbeit) = Erfolg² ..... 5
3. eBusiness & HR-Management in der Cloud ..... 7
4. Speicherplatzoptimierung mit *virtion Object Storage* (vOBS) ..... 9
5. Deutsches Studentenwerk: Wertvolle Zusatzfunktionen für Hosted Exchange ..... 11
6. Sixt Fördertechnik nutzt IT im „Local Cloud Hosting"-Betrieb von ITSM ..... 14
7. Rechtsanwälte gehen in die Cloud ..... 17
8. bixie oder die bAV in der Cloud - ein Fallbeispiel aus der Praxis ..... 19
9. Zeiterfassung und Projektsteuerung bei Next Level Integration: Automatisierte Prozesse statt manueller Datenerfassung dank ZEP ..... 22
10. Standardisierte Anwendungsintegration hilft das Geschäft schnell und kostengünstig zu skalieren ..... 25
11. Sparkasse Bielefeld vereinfacht Arbeitsvorgänge mit idgard® ..... 29
12. Uzuner Consulting nutzt ZEP für präzise Zeiterfassung und detailliertes Projekt-Controlling ..... 31
13. Rosenberger Gruppe nutzt virtuellen Datenraum von netfiles als Plattform zum weltweiten Dokumentenaustausch ..... 34
14. Hundertmark Ingenieurleistungen: Auf Erfolgskurs in der Baubranche mit NOVA AVA ..... 37
15. Tedesio setzt von Anfang an auf Zeiterfassung mit ZEP ..... 39
16. Virtuelle Datenräume in der Immobilienbranche: CG GRUPPE setzt auf netfiles ..... 42
17. Unternehmensstrukturen im Wandel: TeleData konzipiert Corporate Cloudlösung für Doubleslash Net Business GmbH ..... 45
18. Therapiezentrum Gößweinstein: Hochwertige Architektur – geplant mit NOVA AVA ..... 47
19. Elektro Gartmann GmbH & Co. KG - Rechnungswesen- und Controlling-Software im Mittelstand & aus der Cloud ..... 49
20. Gedeon Richter nutzt IT-as-a-Service zur Optimierung von Prozessen ..... 52
21. Diamant - Rechnungswesen- und Controlling-Software bei der Intercon Holding GmbH ..... 55
22. Sichere Kommunikation und optimierte Serverstruktur für KS Partnersysteme ..... 59
23. T.D.M. verbessert Qualität im Kundenkontakt-Center ..... 62
24. Spitzenforscher am Fraunhofer IOSB kommunizieren spionagesicher via Smartphone ..... 66
25. humbee im Einsatz bei der seed2soil GmbH: Interview mit Malte Hamann, Geschäftsführer, seed2soil GmbH ..... 70
26. WESSLING Deutschland setzt auf eine STARFACE Cloud ..... 72
27. Neue IT-Infrastruktur für die Internationale Akademie Nürnberger Prinzipien ..... 74

28. PKI aus der Cloud - Landkreis Mansfeld-Südharz ..... 77
29. „So effizient waren wir noch nie.“ Warum Rechtsanwalt Tommy Kujus seinen Kanzleibetrieb auf Actaport umgestellt hat..... 79
30. Der erste Eindruck zählt: Meffert Unternehmensgruppe setzt mit yuuvis von OPTIMAL SYSTEMS zentral verwaltetes Bewerberportal mit standortindividuellen Workflows um ..... 82
31. Mit edcloud Zusammenarbeit zukunftssicher gestalten ..... 85
32. Agile IT auf AWS für Panasonic – „managed by Claranet“ ..... 89
33. Versand: Testo Industrial Services setzt auf die Cloud ..... 92
34. Das Römerkastell Saalburg trifft auf Digitalisierung ..... 94
35. NEXT Farming modernisiert Infrastruktur mit Managed Kubernetes von SysEleven ..... 97
36. Best in print, Best in service – mit VIER engage! ..... 99
37. Oldenburgische Landesbank: Kompromissloser Datenschutz dank sicherer Datenräume ..... 102
38. IT-Systemhaus Ruhrgebiet: Vom Pionier zum Gold-Partner ..... 105
39. Managed Cloud und Kubernetes-Umgebung von uvensys ..... 108
40. Wetterdaten weltweit und in Echtzeit: Geschäftsmodell mit hohen Anforderungen an (Rechner) Leistung..... 110
41. Telefonie aus der Cloud für die Wahl-Group..... 113
42. iSecNG: Bereitstellung von IT-Sicherheitsinfrastruktur auf metalstack.cloud ..... 116
43. Mit agiler Netzwerkanbindung Schritt für Schritt zum modernen IT-Umfeld..... 118
44. Reber GmbH & Co. KG – Payroll Outsourcing macht flexibel und Platz für Wichtiges ..... 121
45. Effizienz, Transparenz und Zukunftsfähigkeit: Wie Bornemann seinen Rechnungseingang mit HONESTY transformierte ..... 124
46. Flexibel konfiguriert: digitale Beschaffung bei den Erlanger Stadtwerken ..... 126
47. Von Buchhaltungschaos zu Klarheit: Die Case Study von AkkuShop und fybu ..... 129
48. Innovative Vorhersagen mit Managed IaaS von uvensys..... 131
49. Wie die Hartmann Medical GmbH effektiv mit humbee digitalisiert..... 133
50. Systemverschlüsselung durch Cyberangriff - Continum AG als Helfer in der Not..... 135
51. Posteingang in Rekordzeit automatisiert: DMB Rechtsschutz setzt auf Buildsimple..... 137

## 1. Vorwort Frank Roth, Vorstand AppSphere AG

Sehr geehrte Damen und Herren,

„ein Beispiel sagt mehr als tausend Worte …“ Getreu diesem Motto haben wir in den Mittelpunkt des zweiten Bandes der Schriftenreihe der Initiative Cloud Services Made in Germany Praxisbeispiele für den Einsatz von Cloud Computing-Lösungen gestellt.

Denn was hilft Ihnen bei der Entscheidung, ob und wie Sie Cloud Computing in Ihrem Unternehmen einsetzen, mehr als die Erfahrungen, die Kollegen in anderen Unternehmen „in der Wolke“ gemacht haben?

Die Auswahl an Praxisbespielen verdeutlicht die Vielfalt an Cloud Computing-Angeboten (Infrastructure as a Service, IaaS, Platform-as-a-Service, PaaS, Software-as-a-Service, SaaS) sowie die breite Bandbreite an Einsatzszenarien.

Vom Immobilienunternehmen, dem Forschungsteam, der gemeinnützigen Organisation und der Unternehmensberatung über den Outdoor-Shop und das „Höhle der Löwen“-Start-up bis zum öffentlichen Energieversorger und studentischen Karriere-Center – alle diese Unternehmen und Einrichtungen setzen mit ihren unterschiedlichsten Anforderungen auf Cloud Services „Made in Germany“.

Wie sie dies tun und welche Erfahrungen sie dabei gemacht haben, erfahren Sie in den folgenden Beiträgen.

Viel Spaß beim Lesen wünscht

Frank Roth
Vorstand AppSphere AG und
Initiator Initiative Cloud Services Made in Germany

## 2. Shop x (ERP + Full Service + Zusammenarbeit) = Erfolg²

**Southbag setzt für Schulranzen-Onlineshop.de auf ERP-System und Full Service von Actindo**

Wer ordentlich seine Hausaufgaben macht, hat sich das Lob für gute Ergebnisse redlich verdient: 2010 gewann Schulranzen-Onlineshop.de den Shop Usability Award als benutzerfreundlichster Online-Shop in der Kategorie „Spielwaren & Kids"; aktuell ist der Schulranzen-Fachhändler einer von elf Nominierten für die Auszeichnung „Online-Shop des Jahres", die im Oktober 2011 vergeben wird. Dass Schulranzen-Onlineshop.de zu den Klassenbesten seiner Branche gehört, liegt nicht zuletzt auch an der partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit dem ERP-Spezialisten und Full-Service-Dienstleister Actindo. Der Betreiber von Schulranzen-Onlineshop.de, die Southbag GmbH & Co. Handels KG mit Zentrale in Puchheim bei München, setzt seit 2009 das Actindo ERP-System ein. Darüber hinaus ist die Actindo GmbH aus Ismaning auch als Full Service-Dienstleister für Southbag tätig. Neben der Erstellung und Umsetzung des kompletten Shop-Konzepts verantwortet Actindo auch die kontinuierliche Wartung und Betreuung. Im Rahmen der Zusammenarbeit profitieren beide: der Software-Hersteller und Full Service-Dienstleister Actindo von einem anspruchsvollen Kunden mit immer neuen Anforderungen – was die Weiterentwicklung der eigenen Lösungen stetig vorantreibt. Und Southbag genießt den Vorteil einer Rundum-Betreuung aus einer Hand, inklusive maßgeschneiderter Funktionalitäten für Shop- und ERP-System. Hierzu gehört auch die Umsetzung des umfassenden Social Media-Auftritts bei Facebook, YouTube, Twitter und – ganz aktuell – bei Google+.

Mit über 6.000 Artikeln bietet Schulranzen-Onlineshop.de seinen Kunden ein umfangreiches Sortiment an Schulranzen, Schulrucksäcken und -taschen sowie weiteres Schulzubehör an. Vor zwei Jahren stellte man bei Southbag fest, dass das bestehende Shop-System den gestiegenen Anforderungen nicht mehr genügte. „Zum einen waren wir an unsere Grenzen gestoßen, was die wachsenden Bestellmengen betraf", berichtet Heike Senzel, Managing Director E-Commerce bei Southbag. „Zum anderen war das Shop-System als Ganzes durch die vielen individuellen Anpassungen irgendwann nicht mehr updatefähig. Außerdem wollten wir ein integriertes und umfassendes ERP-System, um sämtliche Prozesse damit abzubilden." Nachdem man sich verschiedene Anbieter, Shop- und ERP-Systeme angesehen hatte, entschied sich Southbag für Actindo, den führenden Hersteller webbasierter ERP-Systeme für E-Commerce und Multi-Channel-Versandhandel.

„Ausschlaggebend für die Entscheidung, mit Actindo zusammenzuarbeiten, war neben den umfassenden Funktionalitäten des ERP-Systems auch die Tatsache, dass Actindo als Full Service-Dienstleister den geplanten Relaunch von Schulranzen-Onlineshop komplett übernehmen konnte: vom Konzept-Entwurf über die Umsetzung bis hin zur Wartung und Betreuung", betont Heike Senzel. „Und nicht zuletzt hat uns – neben Empfehlungen durch andere E-Commerce-Händler – auch der persönliche Eindruck überzeugt. Wir wissen, dass wir ein anspruchsvoller Kunde sind, und wir wollten einen Dienstleister, der sich über neue Ideen unsererseits freut und bereit ist, Herausforderungen anzunehmen und umzusetzen. Bei Actindo hatten wir schnell das Gefühl, dass wir an der richtigen Adresse sind." Das Projekt startete dann auch direkt mit einer neuen Entwicklung durch Actindo: Southbag setzte bei der Auftragsvergabe voraus, dass eine Massenbearbeitung von Artikeln möglich sein sollte, einschließlich Meta- und Basis-Daten. Die Spezialisten von Actindo ergänzten das ERP-System innerhalb von nur einem Monat um die geforderte Funktion.

Seitdem profitieren die Southbag-Mitarbeiter von deutlichen Zeitersparnissen bei der Artikelbearbeitung. Inzwischen gehört die Massenbearbeitung bei allen Actindo ERP-Paketen zur Standardausstattung.

**Multichannel ERP-System integriert Point-of-Sale, Online-Shop und Internet-Marktplätze**

Southbag betreibt neben dem Onlineshop zwei stationäre Läden in Puchheim und Salzburg und wollte die Warenwirtschaft des deutschen Geschäfts ebenfalls in das Actindo ERP-System integrieren. Die besondere Herausforderung: die Kassensoftware am POS sollte nicht nur sämtliche Daten wie Verkäufe und Bestandsänderungen in Echtzeit an das zentrale ERP-System übergeben, sondern auch das komplexe Rabatt-System von Schulranzen-Onlineshop.de abbilden. Kunden erhalten im Megastore die gleichen Ermäßigungen, beispielsweise für Sets oder Sammelbestellungen, wie im Internet. Diese Rabatte sollte das Kassensystem automatisch beim Buchen errechnen und auch bei Retouren berücksichtigen. Basierend auf den Anforderungen von Southbag entwickelten die Spezialisten von Actindo die Kassen-Komplettlösung Actindo POS – einschließlich der speziell angepassten Hardware. Southbag profitiert inzwischen online und offline von einer integrierten, stets aktuellen und einheitlichen Warenwirtschaft.

Neben den stationären Geschäften und Schulranzen-Onlineshop.de hat Southbag in den vergangenen zwei Jahren einen weiteren Vertriebskanal erschlossen: eBay spielt für den Abverkauf inzwischen eine wichtige Rolle. Und auch hier sorgen die vollintegrierten Schnittstellen von Actindo zu den großen Internet-Marktplätzen für einen immer aktuellen Überblick zu Verkaufs- und Bestandszahlen. Da alle Daten – Bestellungen, Versandinformationen oder Zahlungen – zentral zur Verfügung stehen, kann Southbag sämtliche Versandhandelsprozesse über das Actindo ERP-System abwickeln – von der Lagerhaltung und Beschaffung über die Versandlogistik bis hin zu Retourenmanagement und Inkasso. Auch die komplette Finanzbuchhaltung, Controlling/BI-Funktionen und ein revisionssicheres digitales Dokumentenarchiv sind im Actindo ERP-System enthalten.

„Als webbasierte und vollintegrierte Komplett-Lösung ist Actindo das perfekte Mittelstands-ERP-System“, resümiert Stephan von Dall’Armi, Geschäftsführer von Southbag. „Alle Leistungen rund um unseren Shop aus einer Hand zu bekommen ist für uns natürlich wesentlich komfortabler, als für Shop-Frontend, -Backend und ERP-System jeweils unterschiedliche Ansprechpartner zu haben.“ Die Zusammenarbeit mit Actindo will Southbag daher fortsetzen – schließlich gibt es in der Online-Branche noch einige Preise zu gewinnen. „Für unseren Shop werden wir natürlich auch in Zukunft immer wieder neue Ideen haben, die Actindo dann umsetzen soll“, sagt von Dall’Armi. Beim ERP-Spezialisten und Full-Service-Dienstleister macht man die Hausaufgaben für die Schulranzen-Händler gerne – vor allem, weil auch Actindo selbst und damit all seine Kunden von den neuen Entwicklungen profitieren.

**Kontakt:**

Actindo GmbH
Carl-Zeiss-Ring 15
85737 Ismaning

T: +49 (0) 89 8906735-0
F: +49 (0) 89 8906735-12
www.actindo.de

## 3. eBusiness & HR-Management in der Cloud

Die Unterwegs AG setzt erfolgreich auf die SaaS-Lösungen des Hamburger Softwarespezialisten rexx systems. Die webbasierten Systeme aus den Bereichen CRM, ERP und HRM werden genauso wie der Onlineshop unterwegs.biz vom Anbieter im zertifizierten Rechenzentrum gehostet. So profitiert das Handelsunternehmen von hoher Flexibilität und mehr Freiräumen, um sich auf das Kerngeschäft konzentrieren zu können.

Die Unterwegs AG ist einer der größten spezialisierten Anbieter von Outdoor-Produkten in Deutschland. An inzwischen 14 Standorten wurde mit klassischen Outdoor-Läden über viele Jahre einiges KnowHow in dem Segment aufgebaut. Parallel dazu ist der Onlineshop unterwegs.biz seit Mitte 2003 die zentrale Marketing- und Verkaufsplattform des Unternehmens.

Der SaaS-Spezialist rexx systems betreut Unterwegs bereits seit vielen Jahren mit seinem breiten Portfolio an Business-Anwendungen. Kernbestandteil ist das ERP-System, über das alle Bestellungen abgewickelt werden, in dem die gesamte Warenwirtschaft abgebildet ist und in dem auch die Kassensysteme der einzelnen Stores voll integriert sind. Der zentrale Überblick ist dabei einer der ganz wesentlichen Punkte. Die Kassenverkäufe sind innerhalb weniger Minuten im System ersichtlich und die einzelnen Shops können jederzeit auf die anderen Bestände zugreifen, um z.B. die Verfügbarkeit von bestimmten Artikeln oder Größen im Lager oder an anderen Standorten abfragen zu können.

Dazu Christoph Ganß, Vorstandvorsitzender der Unterwegs AG: "Mit rexx ERP haben wir eine Software, die uns für alle Standorte aktuelle Umsätze, Bestände und Trends zeigt. Kombiniert mit perfektem Kundenmanagement – ein klarer Wettbewerbsvorteil.“

Ende letzten Jahres ist das Handelsunternehmen in ein neues Firmengebäude mit deutlich größerer Lagerfläche übersiedelt. In diesem Zuge wurde auch gemeinsam mit rexx systems eine innovative Lagerwirtschaft eingeführt. Das brandneue System bietet automatische Wegeoptimierung und basiert auf einen Hybridkonzept: chaotisches Lager mit festen Sonderplätzen für sich häufig drehende Artikel.

Das Kundenbeziehungsmanagement inklusive der Marketingaktivitäten wird ebenfalls mit Software von rexx systems unterstützt. Digitale Kundenakten, direkte Anbindung an das Bestell- & Rechnungssystem sowie flexibles Reporting bringen eine deutliche Effizienzsteigerung für Unterwegs.

Selbstverständlich ist das CRM-System auch direkt mit dem Online-Shop verbunden, um von den Vorteilen einer integrierten Lösung profitieren zu können.

Einen weiteren wichtigen Bestandteil der Leistungen von rexx systems nimmt das Human Resource Management ein. Die über 150 Mitarbeiter werden mit dem webbasierten rexx HR verwaltet. So sind zentrale Auswertungen genauso einfach möglich wie individuelle Zugriffe und Prozesse für die einzelnen Abteilungen und Niederlassungen sowie modernes Self Service für die Mitarbeiter. Neben den digitalen Personalakten spielen dabei vor allem Module für die Zeiterfassung und das Abwesenheitsmanagement eine wichtige Rolle.

rexx systems übernimmt ergänzend zur Betreuung der Systeme und dem gesamten Hosting auch Marketingaktivitäten. So ist das Hamburger Softwareunternehmen Partner für Online-Marketing, Suchmaschinenoptimierung und Mailingaktionen. Vorstandsvorsitzender Ganß zur Zusammenarbeit: "rexx sys-

tems ist für uns der optimale Partner. Exzellente, ganzheitliche Beratung und Umsetzung - von der Technik bis zum Marketing!".

Die Unterwegs AG hat sich für alle genannten Bereiche von Beginn an für eine Cloud-Lösung entschieden. Nur so ist es möglich, trotz hoher technischer Anforderungen keinen großen, internen IT-Apparat aufbauen und erhalten zu müssen. Dies gibt dem Handelsunternehmen die Freiräume, sich auf seine Kernprozesse konzentrieren zu können. Darüber hinaus ist es in der sehr schnelllebigen Branche wichtig, stets von der hohen Flexibilität und Skalierbarkeit der Systeme profitieren zu können, ohne auf besten Service verzichten zu müssen.

Web:
www.unterwegs.biz

**Kontakt:**
rexx systems GmbH
Süderstrasse 75-79
20097 Hamburg

T: +49 (0)40 / 89 00 80 – 0
F: +49 (0)40 / 89 00 80 – 120

www.rexx-systems.com

## 4. Speicherplatzoptimierung mit *virtion Object Storage* (vOBS)

Geschäftsbereich: Automotive Web Applications

virtion Lösung: vOBS (und virtion Image Scaling Module)

**Ausgangslage:**

Unser Kunde aus dem Bereich "Automotive" bietet seinen Kunden Lösungen für die Onlineverwaltung und -vermarktung von Fahrzeugen an.

Jede Lösung wird an die benötigten individuellen CI-Vorgaben angepasst und ausgeliefert. Gleiches Bildmaterial muss zum Beispiel mit den jeweiligen CI-Richtlinien des Herstellers oder Händlers präsentiert werden. Dabei entstehen große Mengen an redundantem Bildmaterial, die zu einem sehr hohen Speicherbedarf führen. Eine schnelle Auslieferung und effiziente Suche über den Datenbestand wird dadurch erschwert.

**Herausforderung:**

Folgende Anforderungen und Herausforderungen mussten bei der Umsetzung der Lösung berücksichtigt werden:

- Die Auslieferung von Bildern für die verschiedenen Webanwendungen sollte beschleunigt werden.
- Die verwendete Speicherkapazität sollte optimiert werden.
- Die vorhandenen Bilddateien lagen an unterschiedlichen Quellen vor.
- Das Tagesgeschäft musste ohne Beeinträchtigung weiterlaufen können.

**Idee und Lösung:**

Die virtion GmbH entwickelte in Zusammenarbeit mit dem Kunden die optimale Infrastruktur unter Einsatz von vOBS, dem *virtion Object Storage*. Die redundante und verteilte Datenablage konnte dadurch abgelöst werden. Der bisherige konventionelle Ansatz der Datenhaltung kreierte sowohl bei der Erzeugung als auch bei der Speicherung der Daten einen massiven Overhead. Dadurch bedingt wurden immense Speicherressourcen benötigt. Die Importzeiten der Daten hätten einem wachsenden Datenvolumen nicht mehr standgehalten. Durch die Umstrukturierung konnte die Speicherplatznutzung optimiert werden.

Zudem wurde eine zentrale Bilderauslieferung für alle angeschlossenen verteilten Websites umgesetzt. Jedes Bildobjekt ist jetzt nur einmal im Speicher abgelegt und wird automatisiert vor der Auslieferung unter Berücksichtigung der jeweiligen CI-Anforderungen zusammengestellt.

Anhand eines gemeinsam abgestimmten Migrationsplans erfolgte die Migration aller vorhandenen Bilddateien in die vOBS-Infrastruktur. Der Plan wurde zuverlässig eingehalten, ein Fortlaufen des Tagesgeschäfts war dadurch sichergestellt.

**Nutzen:**

Der Geschäftsführer unseres Kunden ist begeistert und stellt fest: „Gemeinsam mit der virtion GmbH haben wir eine optimale Storage-Lösung für uns entwickelt, die wir flexibel an unser Tagesgeschäft anpassen können. Wir sind schneller geworden und konnten Kosten reduzieren. Durch den Einsatz des vOBS konnte aufgrund der Erkennung von Redundanzen die Anzahl unserer Dateien auf 70% der ursprünglichen Anzahl reduziert werden. Damit einher ging eine Optimierung des Speicherplatzes um ca. 40%. Durch die zentrale Bildauslieferung sind wir perfekt für Erweiterungen für unsere Kunden aufgestellt. Unsere Daten sind bei der virtion in sicheren Händen. Mit der virtion haben wir einen zuverlässigen Partner gefunden, der mit seinem Rundum-Service immer für uns da ist.“

Gerne erarbeiten wir auch Ihre optimale Lösung. Wir freuen uns auf Ihre Herausforderungen.

**Kontakt:**

virtion GmbH
Bleichstr. 77a
33607 Bielefeld

Tel.: +49 (0) 521 – 448158-0
Fax: +49 (0) 521 – 448158-99

E-Mail: info@virtion.de
Internet: www.virtion.de

## 5. Deutsches Studentenwerk: Wertvolle Zusatzfunktionen für Hosted Exchange

*„Hosted Exchange von QualityHosting läuft seit Monaten problemlos. Entscheidend sind allerdings die zusätzlichen Funktionen und der Service."*

Frank Schultze, Administrator des Deutschen Studentenwerks

**Kundenprofil**

Das Deutsche Studentenwerk ist der freiwillige Zusammenschluss der 58 Studentenwerke in Deutschland. Diese unterstützen die Studierenden in wirtschaftlichen, sozialen, gesundheitlichen und kulturellen Belangen. Ziel ist, die Chancengleichheit zu fördern.

**Ausgangslage**

Als der E-Mail-Server getauscht werden musste, entschied sich das Studentenwerk für eine Cloud-Lösung. Die Services mussten zuverlässig sein und der Anbieter guten Support bieten. Zudem mussten sich E-Mails an mehrere hundert Personen gleichzeitig versenden lassen.

**Lösung**

Mit Hosted Exchange von QualityHosting lassen sich E-Mails gleichzeitig an 999 Empfänger verschicken. Der Hoster bietet außerdem 20 GB Speicher pro Postfach und einen 24/7-Support-Service.

**Eingesetzte Software und Services**

Microsoft Exchange Server

**Verbesserungen**

Hosted Exchange ist ausfallsicher und als Cloud-Lösung von überall aus über Internet abrufbar – auf Smartphone, Tablet, Notebook oder PC. Das Studentenwerk muss die Lösung nicht selbst verwalten, kann aber im Kundencenter von QualityHosting selbst Einstellungen vornehmen.

Von einem IT-Provider wird mindestens erwartet, dass er die technische Seite seines Geschäfts beherrscht. Den Bedarf der Kunden jedoch genau zu analysieren und daraufhin Services herauszuarbeiten, führt weit darüber hinaus. Denn oft sind es nützliche Zusatzfunktionen, die den Ausschlag bei der Wahl eines Providers geben. So auch beim Deutschen Studentenwerk.

**Tägliches Handwerk mit Mails**

„Wir schreiben täglich viele E-Mails an die 58 bundesweiten Studentenwerke, denen wir beispielsweise Schulungen anbieten – von Bafög über Hochschulgastronomie bis zum studentischen Wohnen", berich-

tet Frank Schultze, Administrator beim Deutschen Studentenwerk. „Zudem produzieren wir ein Journal für Mitglieder und Studenten. Dabei werden viele Bilder per E-Mail verschickt."

Als E-Mail-Lösung hatte das Deutsche Studentenwerk bis Anfang 2012 Microsoft Exchange Server 2003 im Einsatz. Es war Zeit, den Server zu tauschen, zudem wurden die Postfächer zu klein. „Wir hatten uns schnell für eine Cloud-Lösung entschieden und bereits Microsoft Exchange bei einem Provider gebucht", berichtet Schultze. „Aber dann stellte sich heraus, dass eine E-Mail nur an maximal 100 Empfänger gehen konnte. Dabei versenden wir als Verband oft Pressemitteilungen an über 1000 Empfänger."

Daher machte sich Schultze erneut auf die Suche und wählte schließlich Hosted Exchange von QualityHosting. „Es waren die vielen zusätzlichen Funktionen und der Service, die den Ausschlag gegeben haben", erläutert Schultze. „Bei QualityHosting kann eine E-Mail an 999 Empfänger gehen. Damit müssen wir selten eine E-Mail zweimal verschicken. Zudem sind die Postfächer mit 20 GB entsprechend groß."

**Cloud-Lösung befreit von Standardarbeiten**

„Dass wir überhaupt eine Cloud-Lösung nutzen, lag nahe, denn wir müssen dann keinen Server vorhalten, und uns weder um Updates noch um die Administration von Firewall und Antiviren-Lösung kümmern", erklärt Schultze. „Und unsere Internet-Leitung mit 8 Mbit/s reicht gut aus." Zudem sind einige Mitarbeiter des Studentenwerks oft unterwegs. Mit der Cloud-Lösung von QualityHosting können sie von jedem Smartphone, Tablet, Notebook oder PC aus auf ihre E-Mails, Kalender und Kontakte zugreifen.

Die Migration verlief reibungslos: „Wir haben eine Festplatte mit den PST-Dateien von Outlook an QualityHosting geschickt, die diese in unsere Cloud-Lösung importiert haben." Anschließend passte Schultze die Konfiguration von Office Outlook 2013 an den Rechnern an – fertig. „Da gab es keinen Stress, die Mitarbeiter konnten ihr Postfach über Outlook Web Access abrufen, bis ihr Rechner an die Reihe kam."

**Seit Monaten ohne Störung**

Seit April 2012 bezieht das Deutsche Studentenwerk nun Hosted Exchange über QualityHosting. Die Lösung aus der Cloud arbeitet stabiler als die lokale Lösung und entlastet die IT deutlich. „Früher hat der Zugriff auf E-Mails hin und wieder nicht funktioniert, oder wir mussten die Firewall neu starten oder irgendetwas neu konfigurieren, weil etwas nicht funktionierte", schildert Schultze. „Jetzt haben wir keine Probleme mehr, Hosted Exchange von QualityHosting läuft problemlos durch.

Die Cloud hilft sogar im Notfall: „Ein Update unserer Virenlösung hatte kurz vor Weihnachten fast unsere IT-Infrastruktur stillgelegt", erzählt Schultze. „In der Zwischenzeit konnten die Kollegen wenigstens noch ihre E-Mails über Outlook Web Access abrufen."

Gibt es einmal ein Problem, bietet QualityHosting 24/7-Support. „Das läuft sehr schnell: Entweder ich habe jemanden am Telefon, der gleich kompetent Auskunft geben kann", berichtet Schultze. „Oder ich bekomme zügig einen Rückruf."

Der Zugriff auf E-Mail-Konten ist nun von überall her möglich. Die Synchronisation der Endgeräte erfolgt mittels ActiveSync. „Wir haben einige iPhones und iPads im Einsatz, dort funktioniert der Zugriff einwandfrei via Outlook Web App im Browser."

**Kundencenter verschafft Überblick**

Um neue Nutzer anzulegen, geht Schultze in das Kundencenter von QualityHosting. Die Weblösung lässt sich im Browser aufrufen und stellt die zentrale Steuerung der E-Mail-Lösung dar. Hier lassen sich beispielsweise Mails zurückholen, die schon vor längerem gelöscht wurden, denn QualityHosting verlängert die übliche Speicherfrist von 14 auf 45 Tage. „Das kommt selten vor, aber die Kollegen sind sehr dankbar, wenn man einen ganzen Ordner mit E-Mails wieder zurückholen kann."

Verlässt ein Mitarbeiter den Verband, dirigiert Schultze im Kundencenter das Postfach auf Kollegen um: „Das ist rechtlich kein Problem, da unsere EDV-Richtlinien eine private Nutzung ausschließen."

„Unser Kundencenter kommt bei den Kunden so gut an, weil wir es stetig weiter entwickeln und dabei ihre Wünsche einfließen lassen", erläutert Eike-Gretha Breuer von QualityHosting. „Das Kundencenter funktioniert einwandfrei und ist dabei sehr eingängig zu bedienen", so Schultze. „Es waren keine Schulungen oder Webinare notwendig."

**Über die QualityHosting AG:**

QualityHosting ist Deutschlands Marktführer für die Cloud-Solution Hosted Exchange und bietet ein erweitertes Cloud-Portfolio inklusive SharePoint, Lync, Bundle-Angebot QualityOffice sowie leistungsfähige CloudServer für Unternehmen jeder Größe. Der Branchenpionier ist seit seiner Gründung 1998 auf Microsoft-basierte Technologien für geschäftskritische IT-Anwendungen spezialisiert – Hosted in Germany. Kunden aus ganz Europa bauen auf die qualitativen Alleinstellungsmerkmale der QualityHosting AG. Darunter das Deutsche Studentenwerk, Vossloh und die Roche Deutschland Holding GmbH. Zusätzlich profitieren hunderte Reseller von dem attraktiven White Label-Programm, dem einzigartigen Hosted Exchange-Portfolio und dem individuell anpassbaren Kundencenter. Geführt wird das Unternehmen mit Sitz in Gelnhausen von seinen Gründern Christian Heit, Vorstandsvorsitzender, und Markus Oestreicher, Vorstand Technik.

**Kontakt:**

QualityHosting AG
Uferweg 40-42
63571 Gelnhausen

T: +49 (0) 60 51 9 16 44 10
F: +49 (0) 60 51 9 16 44 10
E-Mail: support@qualityhosting.de
www.qualityhosting.de
www.twitter.com/qhag
www.youtube.com/user/QualityHostingAG

## 6. Sixt Fördertechnik nutzt IT im „Local Cloud Hosting"-Betrieb von ITSM

Die Firma Sixt Fördertechnik mit Sitz in Bergheim ist ein führendes Handels- und Dienstleistungsunternehmen im Bereich Flurförderzeuge und Höhenzugangstechnik, darunter versteht man Fahrzeuge und Geräte wie Hubwagen, Gabelstapler oder Hubarbeitsbühnen, in Nordrhein-Westfalen.

Gemeinsam mit seinem Partnerunternehmen Appenfelder Fördertechnik in Wiehl beschäftigt das Unternehmen knapp 180 Mitarbeiter und deckt damit die Bereiche Vertrieb, Vermietung, Service und Schulung für Flurförderzeuge ab. Für den Aufbau und Betrieb der eigenen IT-Infrastruktur setzt das Unternehmen auf das „Local Cloud Hosting"-Konzept der Firma ITSM GmbH aus Langenfeld.

**Die IT-Landschaft bei Sixt Fördertechnik: Office, Warenwirtschaft, Dokumentenarchiv und GPS-System**

Als Betriebsleiter ist Volker Wawrzyniak für alle Betriebsabläufe bei Sixt Fördertechnik zuständig, überwacht die Schnittstellen zwischen Organisation und EDV und verantwortet die unternehmensweite IT. „Unsere IT-Umgebung besteht zum einen aus einer klassischen Microsoft Office/Microsoft Exchange-Umgebung, als Warenwirtschaftssystem setzen wir Microsoft Dynamics NAV ein. Darüber hinaus sind wir gerade dabei, Microsoft Dynamics CRM als CRM-System einzuführen, da wir mit den im Warenwirtschaftssystem enthaltenen CRM-Funktionen so langsam an unsere Grenzen stoßen," erläutert der IT-Verantwortliche. „Darüber hinaus setzen wir ScanView zur Digitalisierung unserer Dokumente wie Lieferscheine, Mietverträge oder Rechnungen ein, um im Nachhinein einen schnelleren Zugriff auf die Dokumente zu ermöglichen." Zusätzlich zu den genannten Büro- und Organisationslösungen ist bei Sixt Fördertechnik ein GPS-System im Einsatz, das für die Arbeitszeiterfassung des Außendienstes sowie die Disposition und Routenplanung bzw. Routenoptimierung der Service-Mitarbeiter genutzt wird. „Außerdem werden derzeit unsere Gabelstapler mit dem System ausgerüstet. Dies dient zum einen der Ortung, aber auch der Fernwartung, denn ähnlich wie ein Auto benötigt auch ein Gabelstapler regelmäßig seine Pflege und Wartung", erklärt Wawrzyniak.

**Fokussierung auf Kernkompetenzen führt zur Auslagerung der IT**

Bereits vor sechs Jahren fiel bei Sixt Fördertechnik die Entscheidung, die Firmen-IT an einen Rechenzentrumsbetreiber auszulagern. Volker Wawrzyniak erinnert sich: „Uns war von Anfang an bewusst, dass der Aufbau und Betrieb einer IT-Infrastruktur nicht zu unseren Kernkompetenzen gehört und dass wir dabei lieber auf jemanden vertrauen, der sich damit auskennt." Die Tatsache, dass alle Unternehmensstandorte bereits über eine Standleitung miteinander verbunden waren, erleichterte die Entscheidung, diese dann gleich an ein externes Rechenzentrum anzubinden. Für den Betrieb und Support der Infrastruktur wurde bereits damals die Firma ITSM, ein 1998 gegründetes IT-Systemhaus mit Sitz in Langenfeld, zwischen Köln und Düsseldorf, beauftragt. Als dann im Jahr 2013 die Vereinbarung mit dem Rechenzentrumsbetreiber auslief, entschied sich Volker Wawrzyniak, die komplette IT, also Hardware- und Softwarekomponenten plus Betreuung in die Hände von ITSM zu geben und zukünftig das Local Cloud Hosting-Angebot des Unternehmens zu nutzen.

ITSM Local Cloud Hosting ist ein Betriebsmodell, das weder eine Private noch eine Public Cloud ist. Die hier zum Einsatz kommende Technik lässt sich am besten unter dem Begriff der Virtual Private Cloud zusammenfassen. Hierbei wird eine Private Cloud auf einer Public Cloud-Infrastruktur abgebildet. Der Anwender profitiert von der Sicherheit und Intimität einer Private Cloud, genießt jedoch die Flexibilität und Pay-per-Use-Vorteile einer Public Cloud.

Zum Einsatz kommen dabei moderne Virtualisierungstechniken auf Grundlage von Microsoft Hyper-V, einer Hypervisor-basierten Virtualisierungstechnologie von Microsoft.

Darüber hinaus sind im Angebot alle derzeit gängigen IT-Security-Maßnahmen wie Firewall-Anbindung, Backup/Recovery, Anti-Viren-Software und Spamfilter enthalten. Die Überwachung der Systeme erfolgt rund um die Uhr an 365 Tagen, Leistungsfähigkeit und Verfügbarkeit werden über Service Level Agreements geregelt. Auch der Endanwender-Support erfolgt direkt über ITSM. „Die ITSM-Telefonnummer klebt auf allen Bildschirmen unserer Mitarbeiter, so dass diese bei Fragen oder Problemen mit der IT sofort mit den Experten von ITSM Kontakt aufnehmen können“, bestätigt Volker Wawrzyniak.

Der Umzug der IT-Systeme von Sixt Fördertechnik vom bisherigen Rechenzentrum zu ITSM benötigte dank intensiver Planung und guter Vorbereitung gerade einmal ein verlängertes Wochenende, obwohl die Virtualisierungsplattform von VMware auf Hyper-V umgestellt wurde. Darüber hinaus stieg das Unternehmen bei den Endgeräten auf Thin Clients um. „Ich muss gestehen, dass ich zu Beginn etwas skeptisch war, ob wir diesen Schritt tatsächlich wagen sollten“, gibt Volker Wawrzyniak offen zu. „Mittlerweile hat sich der Umstieg allerdings als absolut richtig erweisen. Zum einen sind wir, was die Endgeräte betrifft, nun komplett unabhängig. Selbst ein iPad lässt sich über die entsprechende App in die Terminal Server-Umgebung einbinden.“ Darüber hinaus konnte Sixt Fördertechnik so deutliche Kosteneinsparungen realisieren. „Wenn man bedenkt, dass ein klassischer PC im Schnitt 200 Watt verbraucht, ein Thin Client aber gerade einmal 50 bis 60 Watt, so lassen sich allein schon bei den Stromkosten Ersparnisse realisieren“, rechnet Wawrzyniak vor. „Dazu kommt, dass mit den Thin Clients keinerlei Wartungskosten verbunden sind. Fällt ein Gerät aus, wird es einfach durch ein anderes ersetzt.“ Und so laufen auch die derzeit noch genutzten PCs bei Sixt Fördertechnik nur noch als „dumme Terminals“, und diese werden im Rahmen von Ersatzinvestitionen durch Thin Clients ersetzt werden.

Und auch an die Zukunft denkt Volker Wawrzyniak bereits. Neben der zu Beginn erwähnten bereits laufenden Einführung von Microsoft Dynamics CRM steht das Thema Mobile Computing ganz oben auf der Agenda des IT-Verantwortlichen. Er erklärt: „Wir werden den Bereich Mobile Computing weiter ausbauen und unseren Außendienst-Technikern auch mobilen Zugriff auf Unternehmensinformationen und -Dokumente ermöglichen. Mit der neuen Endgeräte-unabhängigen IT-Umgebung wird dieser Schritt deutlich einfacher und kostengünstiger möglich sein.“

Das abschließende Fazit von Volker Wawrzyniak zum neuen, auf dem ITSM-Local Cloud Hosting-Konzept basierenden IT-System fällt wie folgt aus: „Dank ITSM können wir uns weiter auf unsere Kernkompetenzen fokussieren und den IT-Betrieb denen überlassen, die sich damit auskennen. Die ITSM-Lösung bietet genau die Skalierbarkeit und Flexibilität, die wir als mittelständisches Unternehmen benötigen. Darüber hinaus haben wir mit ITSM einen kompetenten Partner für den weiteren Ausbau unseres Systems sowie einen immer schnell erreichbaren Ansprechpartner für unsere Endanwender gefunden.“

**Kontakt:**

ITSM – Gesellschaft für Informationstechnologie
und Services Meiß mbH
Albert-Einstein-Str. 17
40764 Langenfeld

Telefon: +49 (0) 21 73 – 1 06 48-0
Telefax: +49 (0) 21 73 – 1 06 48-48

Internet: www.itsm.de

# 7. Rechtsanwälte gehen in die Cloud

**Das Projekt „IT-Outsourcing“ bei Friedrich Graf von Westphalen & Partner**

- **Umfassendes IT-Projekt:** Migration aus bisherigem Rechenzentrum mit möglichst geringer Ausfallzeit, Neuaufbau einer optimierten IT-Infrastruktur, Zugriff auf die Services in der Private Cloud im Rechenzentrum der badenIT.
- **Extrem kurze Projektlaufzeit:** 20 Wochen zwischen erstem Kontakt und Projektende.

**Der Kunde**

Friedrich Graf von Westphalen & Partner (FGvW) gehört zu den führenden Anwaltskanzleien in Deutschland, deren Schwerpunkt auf Wirtschaftsrecht liegt. An den Standorten Freiburg und Köln betreuen rund 150 Mitarbeiter Mandanten in aller Welt. Mitte 2010 beschließt FGvW, sich von einer größeren Sozietät abzutrennen und eigene Wege zu gehen. Dabei ist das Ziel, schlankere und agilere Strukturen zu schaffen und so noch besser auf die Bedürfnisse der Mandanten eingehen zu können.

Auch bei der IT will FGvW flexibler werden. Die Verantwortlichen entscheiden sich deshalb dafür, die IT in ein externes Rechenzentrum am Standort Freiburg auszulagern.

**Die Herausforderungen**

FGvW steht unter enormem Zeitdruck: Innerhalb einer extrem kurzen Projektlaufzeit von drei Monaten müssen die Daten aus dem bisherigen Rechenzentrum in Hamburg migriert und eine neue, eigenständige IT-Infrastruktur aufgebaut werden. Für die Benutzer soll sich in der Anwendung nichts ändern. Zudem ist das Ziel, die Systeme zu konsolidieren und an zeitgemäßen Anforderungen auszurichten. Die Arbeiten müssen im Hintergrund laufen, um den Tagesablauf der Mitarbeiter möglichst wenig zu stören. Darüber hinaus gilt es, die besonderen Datenschutzbestimmungen für die sensiblen Daten der Sozietät zu berücksichtigen.

**Die Lösung**

Mit badenIT und FreiNet findet FGvW die passenden Dienstleister. Die IT-Services, die badenIT in ihrem hochmodernen Rechenzentrum zur Verfügung stellt, können den Anforderungen entsprechend angepasst werden – bei maximaler Kosten- und Leistungstransparenz. Dabei übernimmt FGvW den First-Level-Support selbst, für den Second-Level-Support stehen die Spezialisten der badenIT und FreiNet zur Verfügung. Neben der Vernetzung der Standorte und der Anbindung an das badenIT-Rechenzentrum übernimmt der Freiburger Provider FreiNet die Netzwerksicherheit.

**Die Projektumsetzung**

Die Spezialisten der badenIT nehmen zusammen mit den IT-Verantwortlichen von FGvW und einem externen Berater von Hubert Associates die Anforderungen an die neue IT-Infrastruktur unter die Lupe und entscheiden sich für eine „sanfte“ Migration: Zuerst werden die aktuellsten Betriebssysteme und Backend-Versionen eingespielt. Anschließend wird die Windows Infrastruktur aus der alten Umgebung über eine „Vertrauensstellung“ mit der neuen Umgebung bekannt gemacht. Während der Übergangs-

phase können sich die Benutzer in der neuen Umgebung anmelden und weiter Anwendungen aus der alten IT-Landschaft nutzen. Mittels einer speziellen Migrationssoftware werden alle Computer und Benutzer in die neue Microsoft ADS-Domäne übernommen. Zug um Zug werden einzelne Applikationen und Daten migriert, die Überwachung und Datensicherung wird in Betrieb genommen.

Die IT-technische Trennung der beiden Sozietäten erfolgt gemäß Zeitplan am 22.12.2010. FGvW ist seitdem IT-technisch autark und nutzt die bewährten Prozesse und Infrastruktur der badenIT und FreiNet. Durch die Migration und den Umzug ins badenIT-Rechenzentrum werden die Mitarbeiterin ihrem Arbeitsalltag nicht gestört. Dass nun im Hintergrund eine völlig neue IT-Infrastruktur läuft, merken die Mitarbeiter von FGvW lediglich an der besseren Performance der Rechner. Die offene und konsequente Kommunikation zwischen dem Kunden, den Partnern und Lieferanten ermöglicht einen für alle Beteiligten erfolgreichen Projektabschluss.

Dr. Barbara Mayer, Geschäftsführende Partnerin Friedrich Graf von Westphalen & Partner:

„Wir hatten gehörig Respekt vor der Umstellung unserer IT. Schließlich sind wir im hohen Maße von der IT abhängig. Aber letztlich spürten wir von dem Wechsel nichts. Plötzlich waren alle Daten migriert und wir griffen auf das Rechenzentrum der badenIT zu. Wir sind sehr zufrieden und haben ein gutes Gefühl, weil wir uns auf die badenIT verlassen können."

Stephan Eck; Office-Manager und IT-Verantwortlicher bei Friedrich Graf von Westphalen & Partner:

„Wir haben uns aus einer Reihe von Anbietern für badenIT und FreiNet entschieden, weil wir vom ersten Moment an Vertrauen in deren Kompetenz und Verlässlichkeit hatten. Diese Entscheidung haben wir bis heute nicht bereut und würden sie jederzeit wieder so treffen."

**Kontakt:**

badenIT GmbH
Tullastraße 70
79108 Freiburg
Fon : 0761 279-79979
Fax:: 0761 279-24473
www.badenIT.de

## 8. bixie oder die bAV in der Cloud - ein Fallbeispiel aus der Praxis

Unternehmen und insbesondere Personalabteilungen stehen vor großen Herausforderungen. Wichtige Schlagworte sind digitale Transformation, Big Data und Datenschutz sowie ganz grundsätzlich neue Arbeits- und Organisationsformen. Neue Generationen drängen auf den Arbeitsmarkt, die im Ruf stehen Ihren Wert genau zu kennen und stärkere Zusatzleistungen über das Gehalt hinaus von den Unternehmen einzufordern.

bixie
Alles, was bAV braucht.

Insofern gilt es, neue Konzepte zu entwickeln und existierende Benefits wie die betriebliche Altersversorgung (bAV) attraktiver für Arbeitnehmer und Unternehmen zu machen. Für den Arbeitgeber ist die bAV administrativ zeit- und kostenintensiv. Sie bindet in den Personalabteilungen Ressourcen. Primäres Ziel ist deshalb, die Reduktion von Administrationskosten und das Freisetzen von Personalressourcen. Cloud-Lösungen wie bixie stellen hier das ideale Vehikel dar. Cloud-basierte Technologien und Services sind ein wichtiger Zukunftsmarkt. Initiativen und Impulse wie Cloud Services – Made in Germany oder die neue .cloud Domain unterstreichen die Relevanz.

Ein Fall aus der Praxis

Wie eine bAV-Cloud-Lösung in der Praxis aussehen kann und welche Vorteile diese für Unternehmen und Versorgungsberechtigte bietet, zeigen wir am realen und anonymisierten Fallbeispiel:

Die Eckdaten:

Ein großes mittelständisches Unternehmen mit ca. 10.000 Beschäftigten verfügt über eine komplexe arbeitgeber- und arbeitnehmer-finanzierte bAV basierend auf verschiedenen Durchführungswegen mit insgesamt ca. 11.500 Zusagen (Aktive, Rentner, Ausgeschiedene).

PCaK

Status Quo

- **Hoher Verwaltungsaufwand, hohe Fehleranfälligkeit**
  Die bAV wurde mehr oder minder manuell gemanagt. Aufgrund der vielen verschiedenen Einzelfälle, Varianten und Verzweigungen war das bAV-System sehr komplex, unübersichtlich, verwaltungsintensiv und damit anfällig für Fehler. Es war kein Einzelfall, dass Bestandsdaten zur jährlichen Berechnung der bilanziellen Verpflichtungen falsch an die Versicherungsmathematiker gemeldet wurden oder Mitarbeiter beispielsweise fehlerhafte Bescheinigungen erhielten.

- **Fehlende personelle Ausstattung, Know-How**
  Die gesamte Verantwortung lag bei wenigen Personalsachbearbeitern, die über die Jahre mit diesen Versorgungswerken „gewachsen" waren. Sie kannten alle Details, verfügten nach vielen bAV- Jahren über ein enormes Fachwissen und waren Ansprechpartner für Geschäftsleitung, Betriebsrat, Mitarbeiter sowie externe Dienstleister wie versicherungsmathematische Gutachter und Versicherungsmakler. Die Arbeitsbelastung der Sachbearbeiter durch die bAV war hoch. Hierunter litt die „reguläre" Personalarbeit.

- **Schlechte Kommunikation**
  Mangelhaft war auch die Kommunikation der bAV im Unternehmen. Mitarbeiter erhielten Auskünfte seitens der Personalabteilung. Möglichkeiten, sich online z.B. über ein bAV-Mitarbeiterportal einzuloggen und Daten oder Dokumente online abzufragen, bestand nicht. In der Konsequenz wurde die bAV seitens der Mitarbeiter wenig wahrgenommen.

Insgesamt war die Verwaltung der bAV in der bisherigen Form ineffizient sowie zu hochpreisig und wurde von den Mitarbeitern kaum wahrgenommen.

bixie - bAV in der Cloud

Angestrebt wurde ein kostengünstiges Administrationssystem mit hohem Automatisierungsgrad, niedrigen Kosten und leicht zu handhabenden Kommunikationsmöglichkeiten zwischen Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen, HR, Finance sowie bestehenden externen Dienstleistern.

- Einheitliches Informationssystem in allen Unternehmensstandorten.
- Ständiger Zugriff auf alle Daten und Dokumente der bAV seitens HR sowie Anbindung an die hauseigene Lohn- und Gehaltsabrechnung.
- Permanente Möglichkeit des Abrufs aller bilanzrelevanten Daten für Geschäftsleitung und Finance (DBO's, Assets) auf „Knopfdruck".
- Mitarbeiterzugang zur Einsicht individueller Werte und Dokumente sowie Informationsmöglichkeiten zur bAV.
- Möglichkeit von Schnittstellen zum Personalabrechnungssystem (Stammdatenabgleich) und Einbindung bestehender externer Dienstleister.
- Abrechnung der monatlich zu zahlenden Betriebsrenten.
- Schnittstellen zu externen Vertragspartnern wie z.B. Versicherungsgesellschaften.

Unternehmensintern wären diese Ziele nur mit permanent hohen Kosten für personelle Ausstattung und hohen Investitionen in IT-Strukturen erreichbar gewesen. Die gesetzten Ziele wurden mit der web- basierten Verwaltungsplattform bixie https://bixie.de/ erreicht

**Digitale Abbildung des Versorgungswerkes in „bixie“**

In der Cloud wurde das gesamte Versorgungswerk mit allen relevanten Mitarbeiterdaten digital abgebildet. In digitalen Aktenschränken wurden alle Dokumente, die bisher in Papierform in den Archiven des Unternehmens lagerten, abgelegt.

Eine rollenbasierte Rechteverwaltung steuert die Sichtbarkeit der Daten für Mitarbeiter aus HR, Finance, Geschäftsleitung sowie für externe Dienstleister (Versicherungsmakler, Gutachter).

**Laufende Verwaltung und Betreuung**

Heute ermöglicht bixie dem Unternehmen einen klaren Überblick über alle Versorgungsverpflichtungen wie auch alle damit zusammenhängenden Werte, Rückstellungen, Daten und Prozesse. Dokumente sind leicht und schnell auffindbar oder zuzuordnen. Personalsachbearbeiter wurden fast vollständig entlastet, so dass sie sich wieder um ihre eigentlichen Kernaufgaben kümmern können. Der Aufbau einer zusätzlichen, kostspieligen IT-Struktur war nicht erforderlich.

Durch den immer aktuellen, korrekten Datenbestand beschleunigte sich die Erstellung der versicherungsmathematischen Gutachten nicht nur für Pensionen, sondern auch für Sterbe- und Übergangsgelder und Jubiläen. Gleichzeitig wurden diese günstiger. Zuletzt entschied man sich, den Wirtschaftsprüfern zur Prüfung der versicherungsmathematischen Werte einen Zugang zu bixie zuzuteilen. Hierdurch konnten die Prüfungskosten gesenkt werden.

**Kontakt:**

p.c.a.k. pension & compensation consultants GmbH
Am Hang 11
85617 Aßling

Tel.: +49.89.38 15 17-100

https://www.pcak.de
https://bixie.cloud

## 9. Zeiterfassung und Projektsteuerung bei Next Level Integration: Automatisierte Prozesse statt manueller Datenerfassung dank ZEP

Die Firma Next Level Integration (NLI) mit Hauptsitz in Köln ist ein Software-Hersteller und Lösungsanbieter für die Versorgungsindustrie. Schwerpunkte des Lösungsportfolios sind Anwendungen im regulatorischen Umfeld, Integrationslösungen, Portale sowie Komplettlösungen, die auf der von NLI selbst entwickelten energiewirtschaftlichen Fast Lane Technologieplattform basieren. Mit mehr als 60 Mitarbeitern betreut das Unternehmen derzeit mehr als 250 Kunden in Deutschland und Europa. Dabei werden täglich Energieversorgungsprozesse abgewickelt, die mehr als 25 Millionen Endkunden in Deutschland betreffen. Bei der Zeiterfassung, Projektsteuerung und Abrechnung der Projektleistungen setzt Next Level Integration bereits seit 2011 auf die gleichnamige Lösung der ZEP GmbH.

**Kontinuierliches Firmenwachstum: Manuelle Zeiterfassung stößt an ihre Grenzen**

„Ab fünf Mitarbeitern bedeutet eine Zeiterfassung mit Microsoft Excel einen unverhältnismäßig hohen Aufwand, darüber hinaus ist der Überblick über die geleisteten Projektarbeiten sehr zeitaufwändig“, erklärt Dr. Stefan Klose, Geschäftsführer von NLI. Der Software-Experte weiß aus eigener Erfahrung, wovon er spricht. Bereits im Jahr 2011 – zwei Jahre nach der Gründung – war das Team von NLI auf fast 20 Mitarbeiter angewachsen. Das kontinuierlich wachsende Projektvolumen, das aus Software-Implementierungsprojekten und auf die Implementierung folgenden Support-Projekten besteht, zeigte der Zeiterfassung über Excel ihre Grenzen auf.

Im Rahmen einer umfassenden Evaluierung am Markt verfügbarer Lösungen, in der mehr als fünfzehn Softwarelösungen – darunter auch entsprechende Angebote von Marktgrößen wie SAP und Microsoft – auf ihren Einsatz bei NLI überprüft wurden, entschied sich das Unternehmen letztendlich für die Lösung ZEP der ZEP GmbH, auf die man über eine Internet-Recherche gestoßen war.

ZEP steht für **Z**eit**E**rfassung für **P**rojekte. Die webbasierte Lösung ist bereits seit dem Jahr 2000 auf dem Markt und bietet projektorientierten Unternehmen eine Komplettlösung für die Bereiche Zeiterfassung und -nachweis, Reisekosten, Projektmanagement und -Controlling sowie Faktura.

Dieser umfassende Funktionsumfang war letztendlich auch einer der Hauptgründe für die Entscheidung von NLI für den Einsatz von ZEP. Dr. Klose erklärt: „Im Rahmen unseres Evaluierungsprozesses stellte sich heraus, dass der Funktionsumfang von ZEP unsere Anforderungen am besten abdeckte.“ Im Rahmen der Implementierung von ZEP wurde dann auch nicht nur die bisherige manuelle Zeiterfassung über MS-Excel abgelöst, sondern auch der bisher manuell durchgeführte Prozess der Rechnungserstellung. Darüber hinaus erfolgen Reisekostenabrechnung und Urlaubsverwaltung über das System. Auch das Ticket-System für Support-Anfragen wurde auf die entsprechende Funktion in ZEP umgestellt. Trotz der damit verbundenen Implementierungs- und Umstellungsarbeiten beziffert Dr. Klose den kompletten Einführungsaufwand mit weniger als fünf Manntagen.

**Benutzerfreundliches Arbeiten selbst bei komplexen Projekten**

Ein weiteres Entscheidungskriterium für den Einsatz von ZEP bei NLI war die Benutzerfreundlichkeit. „Die Bedienbarkeit der Lösung ist wirklich super, die Benutzeroberfläche äußerst intuitiv. Alle Projektinformationen werden in einer für den Anwender optimalen Art und Weise dargestellt, dies gilt selbst für die Darstellung komplexer Sichtweisen auf die laufenden Projekte," bestätigt Dr. Klose.

Eng mit der Benutzerfreundlichkeit und Bedienbarkeit verbunden ist die Akzeptanz beim Anwender. Und diese ist wiederum eine zentrale Voraussetzung für den effizienten und damit erfolgreichen Einsatz einer Softwarelösung im Unternehmen. Dr. Klose erläutert: „Als Linienverantwortlicher und Berater hatte ich in der Vergangenheit Einblick in zahlreiche Unternehmen. Zeiterfassung stößt bei Mitarbeitern in der Regel auf wenig Gegenliebe. Bei ZEP ist dies grundsätzlich anders. Das System wurde sofort akzeptiert, denn alle Mitarbeiter haben von Anfang an die Vorteile erkannt, die die Lösung für ihre tägliche Arbeit bietet. Gerade die Möglichkeit eines integrierten Arbeitens über die unterschiedlichen Einsatzbereiche Zeiterfassung, Reisekosten, Urlaub, Ticketbearbeitung und Faktura kommt beim Team gut an." Darüber hinaus ist die Integration in andere Lösungen über entsprechende Schnittstellen möglich. Dr. Klose: „Wir haben ZEP im Bereich Ticketsystem mit unserem Entwicklungsplanungssystem JIRA gekoppelt." Darüber hinaus bildet NLI die Bonusregelung für seine Mitarbeiter über ZEP ab. Auch das Projekt-Controlling erfolgt über die Lösung.

**Cloud Computing: Flexibilität UND Datenschutz/Datensicherheit**

Eine Frage, mit der man sich bei NLI ebenfalls sehr intensiv beschäftigte, war die Wahl der Betriebsform von ZEP: On-Premise oder in der ZEP-Cloud. „Generell hätten wir ZEP auch in-house auf unserer eigenen IT-Infrastruktur betreiben können, diese Option wird von ZEP ja ebenfalls angeboten", erklärt Dr. Klose. „Letztendlich entschieden wir uns aber aus Gründen der Flexibilität und des Preis-/Leistungsverhältnisses für die Cloud-Variante." Das im Zusammenhang mit Cloud Computing immer wieder diskutierte Thema Datenschutz und Datensicherheit war auch für NLI ein wichtiger Aspekt, der geklärt werden musste. Dr. Klose bestätigt: „Datenschutz und Datensicherheit spielen bei unseren Projekten eine zentrale Rolle. Aus diesem Grund haben wir Verträge und Betriebsmodell im Vorfeld einer intensiven Überprüfung unterzogen. Letztendlich konnte aber ohne Einschränkungen ‚grünes Licht' für den Cloud-Betrieb gegeben werden."

Bisher hat NLI diese Entscheidung nicht bereut. ZEP zeichnet sich durch eine sehr gute Performance, Geschwindigkeit und Verfügbarkeit aus. Die Mitarbeiter sind in der Lage, orts- und zeitunabhängig – im Büro, vor Ort beim Kunden oder unterwegs – auf das System und die dort verwalteten Projekte zuzugreifen und die entsprechenden Daten zu erfassen. Seit der Einführung des Systems im Jahr 2011 ist die Zahl der Anwender von anfänglich unter 20 auf mittlerweile mehr als 60 gewachsen. Dank der Skalierbarkeit des Systems konnte dieses Wachstum problemlos in der Anwendung abgebildet werden.

Und so ist es kein Wunder, wenn Dr. Klose als Fazit für die bisherige Nutzung zu Protokoll gibt: „ZEP ist neben unseren Fachanwendungen und Office 365 für unsere Mitarbeiter das wichtigste System."

**Kontakt:**

ZEP GmbH
Stuttgarter Str. 41
71254 Ditzingen

Telefon: +49 (0) 71 56 – 4 36 23-0
Telefax: +49 (0) 71 56 – 4 36 23-11

www.zep.de
support@zep.de

## 10. Standardisierte Anwendungsintegration hilft das Geschäft schnell und kostengünstig zu skalieren

Die Anbindung von diversen Anwendungen, Systemen und Datenbanken – sowohl in der Cloud als auch On-Premise – ist oftmals eine kostspielige Sache. Und wenn es dabei noch um die Unternehmen geht, die die Integration als Teil ihres täglichen Geschäfts liefern müssen, drängt es sich die Frage auf, ob eine gesunde Skalierung so eines Geschäftsmodells überhaupt möglich ist.

Infinite Codeworks ist ein in UK ansässiges Unternehmen, das ein breites Spektrum an Integrations- und Technologie-Lösungen hauptsächlich für kleine und mittelgroße eCommerce und Online-Geschäfte anbietet. Das Unternehmen wurde 2010 gegründet und genießt mittlerweile einen beträchtlichen Ruf für die Entwicklung von ausgefeilten Systemintegrationen und maßgeschneiderten Softwarelösungen.

Insbesondere zeichnet sich Infinite Codeworks durch seinen geschäftsorientierten Lösungsansatz aus.

Über die Zeit wurde der Anbieter jedoch zunehmend mit dem Problem konfrontiert, dass es immer mehr Zeit und Ressourcen kostete, die Integrationslösungen zu liefern. Der Grund dafür lag darin, dass sie bisher alle Integrationen ausschließlich als Point-zu-Point durchführen konnten, und das angesichts dessen, dass mindestens 50% aller Projekte in der ein oder anderen Weise etwas mit der Integration zu tun hatten.

So musste Infinite Codeworks jede weitere Integration immer wieder von vorne programmieren, auch wenn es dabei um das gleiche Integrationsszenario wie bei den anderen Kunden ging. Aufgrund dessen wurde auch der Support mit der Zeit zunehmend schwieriger.

elastic.io spricht mit dem CEO und Gründer von Infinite Codeworks Ben Burch über die Lösung des Problems, welche Rolle dabei die elastic.io Integrationsplattform gespielt hat und warum er sein Geschäft nun ohne Weiteres schnell und kostengünstig skalieren kann.

**Welchen Lösungsansatz haben Sie erarbeitet?**

Wir haben festgestellt, dass die meisten unserer Kunden die Integration von den gleichen Geschäftsprozessen benötigen, zum Beispiel für Produktaktualisierungen. Jedes Szenario ist allerdings ein bisschen anders.

Deshalb haben wir uns überlegt, dass wir eine Reihe von Integrationsvorlagen, oder anders gesagt Konnektoren, für die meistverbreiteten Systeme machen könnten. Solche Vorlagen sollten die allgemeine Geschäftslogik standardmäßig abbilden. So könnten wir viel schneller auf die speziellen Anforderungen der Kunden eingehen, indem wir die bereits vorgefertigten Vorlagen schließlich projektspezifisch entsprechend anpassen würden.

Wir haben also beschlossen, dass wir eine zentrale Integrationsschicht benötigten. Unsere Vorstellung davon war, dass wir Daten jeder Art von einem System an die Integrationsschicht senden, diese dort bei Bedarf transformieren, und in einem anderen System wiederbekommen würden. Tatsächlich wa-

ren wir gerade dabei mit der Eigenentwicklung anzufangen als wir auf die elastic.io Integrationsplattform gestoßen sind.

**Haben Sie bestimmte Anforderungen an so eine Integrationsschicht definiert?**

Uns war es vor allem wichtig, dass die zu integrierenden Systeme nicht direkt miteinander, sondern über die Integrationsschicht verknüpft wären. Wir wollten schließlich jede Integrationsvorlage, sobald wir sie erstellt haben, mehrfach verwenden können, und deshalb durften die Konnektoren nicht an das jeweilige Zielsystem festgebunden werden.

Von der technischen Seite her sollte die Integrationsschicht es ermöglichen, Daten auf unterschiedlichen Wegen zu sammeln: zum Beispiel durch das Polling, oder über eine API bzw. einen Webhook. Vor allem war der API-Ansatz für uns wichtig, denn wir haben uns immer für die API-basierte Integration eingesetzt.

**Warum haben Sie sich für die elastic.io Integrationsplattform entschieden?**

Sie spiegelte unsere eigenen Vorstellungen von der Lösung haargenau wider. Sie hatte die gleichen Komponenten, die wir uns wünschten, und sie stellte die gleiche Methodologie und Herangehensweise dar. All das, woran wir bei der Entwicklung des Entwurfs für unsere Integrationsschicht gedacht haben – API-basierter Ansatz, Webhooks, Unterstützung von unterschiedlichen Message-Exchange-Patterns, Wiederverwendbarkeit der Integrationselementen –, war bereits da, fertig und einsatzbereit. Wir hatten keinen Grund mehr, unsere eigenen Ressourcen von dem Kerngeschäft abziehen zu müssen.

Nachdem Sie sich für die elastic.io Integrationsplattform entschieden haben, um die Integrationsvorlagen zu erstellen, wie waren Ihre ersten Schritte?

Nachdem ich gesehen habe, wie die elastic.io Plattform funktioniert und dass sie mit unserer eigenen Vorstellung von der Lösung übereinstimmt, blieb nur die Frage, ob die Plattform auch tatsächlich das tut was sie verspricht.

Sobald diese Frage ebenfalls geklärt wurde, starteten wir mit der Migration unseres vorhandenen Codes auf die elastic.io Integrationsplattform. Natürlich können wir unseren Code nicht komplett übernehmen, weil es davor pures PHP war, und jetzt schreiben wir in Node.js. Aber es gibt große Blöcke der Geschäftslogik und der Geschäftsprozesse, die wir mühelos übertragen und wiederverwenden können.

**Was war das entscheidende Argument gegen die Eigenentwicklung einer Integrationsschicht?**

Bei unserem Geschäft geht es primär darum, unseren Kunden eine richtige Lösung zu liefern. Das ist unser wichtigster Fokus. Auch wenn unser technisches Know-How wahrscheinlich ausreichen würde, so eine Messaging- und Integrationsplattform zu entwickeln, würde es uns von unserem Kerngeschäft massiv ablenken.

Indem wir uns für die elastic.io Plattform entschieden haben, können wir unseren Fokus weiterhin auf unsere Kunden legen. Ich vergleiche es gerne mit der Nutzung von Cloud-Servers versus Erstellung und Konfiguration der eigenen Hardware: Natürlich kann man es machen, aber soll man es?

**Was für eine unmittelbare Auswirkung hat die elastic.io Plattform auf den Integrationsanteil in Ihren Projekten?**

1. Enger Fokus auf das Kerngeschäft

Die Tatsache, dass wir die elastic.io Plattform für unsere Zwecke im Einsatz haben, bedeutet, dass wir weiterhin sehr stark kundenorientiert sein können. Das heißt, wir können unsere Zeit und Ressourcen komplett darauf fokussieren, Mehrwert für die Kunden zu schaffen, anstatt uns mit der Entwicklung und Wartung von einem Integrationsdienst zu beschäftigen. Dafür benutzen wir elastic.io als ein zentrales Integrationselement und setzen all unsere Kenntnisse über die entsprechenden Geschäftsprozesse und Geschäftslogik in die Konnektoren um, so dass wir alle möglichen Integrationsszenarien bedienen können.

2. Schnellere Projektimplementierung

Sobald wir einen Konnektor erstellen, ist er sofort für alle unseren Kunden verfügbar. Momentan arbeiten wir, zum Beispiel, an der Integration von ChannelAdvisor und Shopware. Dazu gibt es noch die geplante Anbindung von Magento an Sage 200 und Otto als ein separates Projekt. Wenn dieses abgeschlossen ist, können wir jedem Kunden eine beliebige Integrationskombination zwischen all diesen fünf Anwendungen anbieten. Das bedeutet, dass wir unsere eigenen Integrationskosten gering halten und eine schnellere Installationszeit gewährleisten können – beides entscheidend für unsere Arbeitsweise.

3. Adressieren eines neuen Kundensegments

Wir können jetzt unsere maßgeschneiderten Integrationen zu einem Preis von den “serienmäßig” produzierten Lösungen anbieten. Das heißt, dass wir nun auch den SMB-Sektor erfolgreich ansprechen können, der häufig über ein bescheidenes Budget für die Systemintegration verfügt.

4. Verkürzung der Produkteinführungszeit (Time-to-Market)

Mit der elastic.io Plattform können wir neue Konnektoren ungefähr zehnmal schneller als vorher entwickeln. Der einzige wirkliche Zeitaufwand besteht zurzeit darin, die Unterschiede in der Logik der Drittanwendungen, mit denen wir integrieren müssen, zu verstehen: Wie die Daten und die Informationen repräsentiert werden, und wie diese in andere Formate am besten transformiert werden müssen. Diese Daten durch die elastic.io Plattform passieren zu lassen ist einfach.

**Was sind Ihre Zukunftspläne?**

Wir sind gerade dabei, Partnerschaften mit den großen Softwareanbietern einzugehen und Konnektoren zu ihren Anwendungen zu erstellen. So, haben wir bereits Konnektoren zu Magento 1 und Magento 2, Sage 200, Shopware, ChannelAdvisor, Opencart und BrightPearl. An den Konnektoren zu Otto,

Shopify, Sage50 und Xero wird gerade gearbeitet. Wir sind wirklich stolz auf unseren neuen beratungsorientierten Ansatz für die Integration.

**Kontakt:**

elastic.io GmbH
Quantiusstrasse 21
53115 Bonn

Tel.: +49 228 53 444 222
Email: info@elastic.io

Internet: www.elastic.io

## 11. Sparkasse Bielefeld vereinfacht Arbeitsvorgänge mit idgard®

**Kundenprofil**

Die Sparkasse Bielefeld ist das größte Kreditinstitut in Bielefeld und ein starker Partner für rund 190.000 Privat- und Geschäftskunden. Damit ist das öffentlich-rechtliche Institut nicht nur der wichtigste Finanzdienstleister vor Ort, sondern zählt auch zu den relevantesten Wirtschaftsfaktoren in der Region.

**Ausgangslage**

Bei der Betreuung von Kunden spielt die IT-Unterstützung der Geschäftsprozesse eine große Rolle. Sicherheit und Datenschutz müssen hier besondere Bedeutung haben – sie sind für die Sparkasse Bielefeld nicht nur im Umgang mit Kundendaten essenzielle Faktoren, sondern auch für die Bereiche, die außerhalb bankfachlicher Anwendungen und Prozesse liegen.

Auf der Suche nach einer geeigneten Cloud-Lösung mussten diese Faktoren selbstverständlich berücksichtigt werden: „Wir benötigten eine technische Lösung, die – unter Einhaltung unserer Sicherheitsstandards - einen unkomplizierten und benutzerfreundlichen Datenaustausch mit Dienstleistern wie zum Beispiel Handwerkern, Fotografen, Projektbüros, usw. ermöglicht“, sagt Christian Frömmer, IT-Sicherheitsbeauftragter der Sparkasse Bielefeld.

**Die Lösung**

idgard® ist ein deutscher Cloud Service, der den Datenaustausch in der digitalen Kommunikation und Zusammenarbeit mit Partnern und Kunden auf höchstem Niveau absichert und gleichzeitig vereinfacht. Damit lassen sich beispielsweise virtuelle Datenräume für Projekte anlegen oder vorhandene FTP- und Filesharing Dienste ablösen. Entsprechende Add-Ins erlauben außerdem eine nahtlose Einbindung in Office-Produkte wie Outlook.

**Was unterscheidet idgard® von anderen Lösungen?**

Der Cloud-Dienst idgard® basiert auf der international patentierten Sealed Cloud Technologie, die der Münchner Cloud-Security-Spezialist uniscon entwickelt hat, der seit 2017 Teil der TÜV SÜD AG ist. Ähnlich wie bei der häufig eingesetzten Clientbasierten Ende-zu-Ende-Verschlüsselung sind die Daten hier bei Transport und Speicherung durch eine SSL-Verbindung gesichert. Darüber hinaus sind die Systeme durch elektronische und elektromechanische Maßnahmen zusätzlich vor Zugriffen geschützt (Versiegelung). Das ermöglicht die Verarbeitung der Daten in der Cloud, ohne dass die Sicherheit zu beeinträchtigt wird. Dadurch kann idgard® zusätzliche Funktionen wie beispielsweise dynamische Wasserzeichen und Terminabstimmung realisieren. Außerdem automatisiert die Sealed-Cloud-Technologie das Schlüsselmanagement und entlastet so Admins und Anwender.

**Geeignet für Finanzdienstleister und Geheimnisträger**

Aufgrund der oben beschriebenen Sicherheitsmaßnahmen ist idgard® in der höchsten Schutzklasse für Cloud-Dienste (TCDP Schutzklasse III) zertifiziert. Damit ist der Dienst auch für Geheimnisträger nach §203 StGB – beispielsweise Anwälte, Ärzte, Notare und Amtsträger – geeignet.

**Konkrete Anwendungsbeispiele**

Dass die Sparkasse Bielefeld sich für idgard® entschieden hat, liegt vor allem daran, dass damit verschiedenste Anforderungen bequem abdeckt werden können, zum Beispiel:

1. Bauabteilung: Bei Filialumbauten müssen alle Beteiligten (Projektbüros, Handwerker, Planer usw.) den gleichen Informationsstand haben. Das betrifft auch sensible Daten, wie z. B. Grundrisspläne von Filialen und Alarmpläne. Der Datenaustausch muss daher über einen verschlüsselten und sicheren Kanal abgewickelt werden.

2. Immobilien: Für die Erstellung von Exposés arbeitet die Sparkasse mit externen Fotografen. Aufgrund der Anzahl und der qualitativ hochwertigen Fotos erreichen die zu übermittelnden Datenmengen eine Speichergröße, die das Versenden per E-Mail unmöglich macht.

3. IT-Dienstleistungen: Für Fehleranalysen kann es erforderlich sein, umfangreiche Protokolle, Prozessabbilder oder Logdateien zu verschicken. Zum einen können diese Dateien sensible Informationen enthalten, zum anderen können diese Dateien bis zu 100MB groß sein. Auch aus diesen Gründen scheidet die Übermittlung per E-Mail aus.

**Über uniscon/idgard®**

Die uniscon GmbH entwickelt technische Lösungen zur effizienten und sicheren Zusammenarbeit im Internet. Ihr Service idgard® basiert auf der weltweit patentierten Sealed Cloud Technologie. Mit dieser werden die Daten in der Cloud so geschützt, dass selbst der Betreiber des Dienstes keinen Zugriff auf die Daten seiner Kunden hat. Als einziger Dienst schützt idgard® nicht nur die Inhalte, sondern auch die Metadaten. Diese bleiben ausschließlich unter der Kontrolle der Nutzer.

**Kontakt:**

idgard GmbH
Landsberger Straße 396
81241 München
Telefon: +49 (0)89-444 435 130
Internet: www.idgard.com

## 12. Uzuner Consulting nutzt ZEP für präzise Zeiterfassung und detailliertes Projekt-Controlling

Mit Standorten in Bremen, Bonn und Istanbul bezeichnet sich die Uzuner Gruppe selbst als „Kompetenzmanufaktur“ für Prozesse, Projektmanagement und Technologie für die IT-, Management- und Businessherausforderungen ihrer Kunden. Als zentraler Bestandteil der Unternehmensgruppe bietet die Firma Uzuner Consulting seit ihrer Gründung im Jahr 2013 ihren Kunden ein ganzheitliches Beratungsangebot, das im Manufakturverfahren auf die Bedürfnisse der Kunden angepasst wird. Zu den Kunden des Unternehmens gehören namhafte Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen wie Gesundheitswesen, Industrie, Logistik, Finanzdienstleistung, Handel und öffentlicher Bereich. Zur präzisen Erfassung der Projektzeiten und für ein detailliertes Projekt-Controlling der vielfältigen Projekte setzt Uzuner Consulting auf die gleichnamige webbasierte Lösung der ZEP GmbH..

**Zeiterfassung und Projekt-Controlling: Manuelle Prozesse werden immer ungenauer und ineffizienter**

„Wie bei jedem neu gegründeten Unternehmen erfolgten Zeiterfassung und Fakturierung der erfassten Projektzeiten auch bei Uzuner Consulting in der Anfangsphase manuell mit Hilfe der gängigen Office-Anwendungen Excel und Word“, erinnert sich Andrea Renk, Senior Consultant bei Uzuner Consulting, an die Anfänge des Unternehmens im Jahre 2013. Das rasche Wachstum und der damit verbundene stetige Ausbau des Mitarbeiterstamms sorgte allerdings schon bald dafür, dass dieser manuelle Aufwand auf ein Maß anstieg, das man bei Uzuner Consulting nicht mehr länger zu tragen gewillt war. Auch die Genauigkeit beim Erfassen und Abrechnen der Projektzeiten wurde immer mehr zu einer kleinen Herausforderung.

Bereits im Jahre 2014 wurde deshalb die Entscheidung getroffen, sich nach einem speziellen Tool für Zeiterfassung und Projekt-Controlling umzusehen. „Die Zielsetzung bei der Suche nach der neuen Softwarelösung lautete ganz klar: höhere Effizienz und höhere Genauigkeit“, erläutert Andrea Renk die Ausgangssituation.

Über ein Partnerunternehmen und entsprechender Internet-Recherche stießen die Verantwortlichen von Uzuner Consulting dann auf die Lösung ZEP – Zeiterfassung für Projekte - der Firma ZEP IT-Solutions. Zur Entscheidungsfindung hatte das Unternehmen eine Reihe unterschiedlicher Lösungsangebote getestet, sich dann aber rasch für ZEP entschieden. Andrea Renk erklärt: „Die Lösung passte einfach perfekt in unser Anforderungsprofil und so fiel uns die Entscheidung leicht – selbst wenn es sich bei ZEP nicht um die preisgünstigste Option der von uns getesteten Lösungen handelte.“

ZEP steht für **Z**eit**E**rfassung für **P**rojekte. Die webbasierte Lösung ist bereits seit dem Jahr 2000 auf dem Markt und bietet projektorientierten Unternehmen eine Komplettlösung für die Bereiche Zeiterfassung und -nachweis, Reisekosten, Projektmanagement und -Controlling sowie Faktura.

Seit August 2014 ist ZEP nun auch bei Uzuner Consulting im Einsatz. Neben der reinen Zeiterfassung nutzt das Unternehmen das Modul Urlaubs- und Fehlzeitenverwaltung sowie das Modul Rechnungsstellung.

**Geschlossener Workflow von der Zeiterfassung bis zur Rechnungsstellung**

Der Einsatz des Faktura-Moduls von ZEP ist ebenfalls Ergebnis der eingangs beschriebenen Zielsetzung von Uzuner Consulting, ursprünglich manuelle Prozesse zu automatisieren und damit effizienter und genauer zu gestalten.

Andrea Renk bestätigt: „Dank ZEP verfügen wir nun über einen geschlossenen Workflow von der Zeiterfassung bis zur Rechnungsstellung, ohne dass ein manueller Eingriff erfolgen muss. Die Daten werden einfach automatisch aus der Zeiterfassung in das Faktura-Modul übernommen." Darüber hinaus steigt damit die Präzision bei der Rechnungsstellung. „In der ‚Vor'-ZEP Zeit ist es immer wieder einmal vorgekommen, dass Projektzeiten nicht oder nur verspätet abgerechnet wurden", gesteht Andrea Renk ein. „Mit ZEP gehört dies der Vergangenheit an".

Mittlerweile nutzen mehr als 50 Mitarbeiter von Uzuner Consulting ZEP in der täglichen Praxis. Der Einsatz im Cloud Computing-Modell ermöglicht einen orts- und zeitunabhängigen Zugriff auf die Lösung. Für den mobilen Einsatz stehen Apps für Android- und iOS-basierte Endgeräte zur Verfügung. „Für ein projektorientiertes Consulting-Unternehmen wie uns gilt der lapidare Wahlspruch: ‚Am besten ist es, wenn das Büro leer ist'", erläutert Andrea Renk mit einem Schmunzeln. „Denn dann sind unsere Berater vor Ort beim Kunden. Die Möglichkeit, die entsprechenden Zeiten dann auch von unterwegs oder am Abend zu Hause erfassen zu können, sind ein praktischer Vorteil der Lösung."

Darüber hinaus war Cloud Computing als Betriebsmodell – die Option eines Inhouse-Betriebs von ZEP besteht ebenfalls – zu Beginn eine Notwendigkeit. Andrea Renk blickt zurück: „Ursprünglich lag der Grund für den Bezug von ZEP aus der Cloud schlicht und einfach darin, dass wir über überhaupt keine eigene IT-Infrastruktur verfügten. Selbst unsere Microsoft Office Lösung bezogen wir aus der Cloud." Mittlerweile hat sich dies zumindest in Bezug auf die Office-Lösung geändert. „Mit dem Aufbau einer eigenen IT-Infrastruktur haben wir auch Office wieder ins Unternehmen ‚zurückgeholt'. Bei ZEP sieht sie diesen Wechsel des Betriebsmodells in nächster Zeit dagegen nicht: „ZEP als webbasierte Lösung hat einen großen Charme und es besteht kein Grund, daran etwas zu ändern."

**Geschäftsleitung nutzt umfassende Auswertungsfunktionen**

Neben der reinen Zeiterfassung und -abrechnung spielen die von ZEP angebotenen Auswertungsfunktionen zum Projekt-Controlling für Uzuner Consulting eine zentrale Bedeutung. Die Geschäftsleitung schaut regelmäßig in das System, um sich einen Überblick über den Verlauf der einzelnen Projekte zu verschaffen. Dabei spielt beispielsweise die Frage eine Rolle, wie sich der Anteil fakturierbarer und nicht fakturierbarer Stunden beim jeweiligen Projekt verhält.

Die Mitarbeiter bei Uzuner Consulting wiederum schätzen die intuitive Benutzeroberfläche, neue Mitarbeiter finden sich schnell in der Lösung zurecht. „Wir haben für unsere neuen Mitarbeiter eine kurze Einführung verfasst, wie die Zeiterfassung in ZEP bei Uzuner Consulting erfolgen soll. Diese Einführung genügt in der Regel als Einweisung", erklärt Andrea Renk.

Fazit von Frau Renk zum Einsatz von ZEP: „ZEP liefert eine umfassende Funktionsvielfalt und zahlreiche Module, die sehr gut ineinander integriert sind. Die Lösung ermöglicht eine einfache und bequeme, aber präzise Erfassung und Abrechnung von Projektzeiten und vielfältige Möglichkeiten zum Projekt-

Controlling.“ Gute Noten stellt Andrea Renk auch dem ZEP-Support aus: „Der Support für ZEP ist kompetent, bei Fragen wird schnell und umfassend geholfen. Verbesserungsvorschläge und Änderungsvorschläge werden aufgegriffen und in neue Updates/Versionen integriert.“ So hat es beispielsweise der Wunsch von der Uzuner Consulting nach einer bestimmten Auswertungsmöglichkeit in ZEP in die neue ZEP Version 5.5 geschafft, die im März 2017 vorgestellt wurde – und kommt damit nicht nur Uzuner Consulting, sondern allen ZEP-Kunden zu Gute.

**Kontakt:**
ZEP GmbH
Stuttgarter Str. 4
71254 Ditzingen

Telefon: +49 (0) 71 56 – 4 36 23-0
Telefax: +49 (0) 71 56 – 4 36 23-11

www.zep.de
support@zep.de

## 13. Rosenberger Gruppe nutzt virtuellen Datenraum von netfiles als Plattform zum weltweiten Dokumentenaustausch

Die Firma Rosenberger ist ein weltweit führender Hersteller von Verbindungslösungen in der Hochfrequenz- und Fiber-Optik-Technologie. Zu den Kunden des Unternehmens mit Firmenzentrale im bayrischen Fridolfing zählen namhafte Unternehmen aus Mobil- und Telekommunikation, Datentechnik, Medizinelektronik, Industrielle Messtechnik, Automobil-Elektronik und Elektromobilität. Der Bereich "Präzisionsfertigung" von Rosenberger genießt als Zulieferer von Einzelteilen für technisch anspruchsvolle Geräte und Anlagen weltweit hohes Ansehen. Rosenberger beschäftigt weltweit 8 500 Mitarbeiter am Hauptsitz in Deutschland, den Fertigungs- und Montage-Standorten sowie den Vertriebsniederlassungen in Europa, Asien sowie Nord- und Südamerika. Für den Austausch von Dokumenten zwischen den einzelnen Standorten der Firmengruppe sowie mit Kunden und Geschäftspartnern auf der ganzen Welt setzt Rosenberger die virtuelle Datenraumlösung netfiles des gleichnamigen Anbieters ein.

**Dokumentenaustausch in einem internationalen Unternehmen: Datensicherheit und große Dateien als Herausforderung**

Für ein international tätiges Unternehmen wie Rosenberger spielt der reibungslose Austausch von Dokumenten eine zentrale Rolle im täglichen Business. Allerdings gehört es auch zum Alltag eines international tätigen Unternehmens, dass es im Laufe der Zeit aufgrund der unterschiedlichen Anforderungen zu diversen „Insellösungen“ kommt.

„Die Mitarbeiter der Firmenzentrale hier in Fridolfing können über ein lokales Netzwerk auf Dokumente und Unterlagen zugreifen. Alle anderen Standorte und Tochterunternehmen benötigen dafür eine entsprechende Softwarelösung“, beschreibt Edwin Andrasch die Situation bis zum Jahr 2016. Herr Andrasch gehört zum IT Business Application Service Team und ist gemeinsam mit seinen Kollegen verantwortlich für die Bereitstellung von Software-Anwendungen, wie z.B. dem ERP-System. In der Regel nutzten die meisten Rosenberger Mitarbeiter in der Vergangenheit die klassische E-Mail für die Übertragung von Dokumenten und Unterlagen, stießen dabei aber immer häufiger an ihre Grenzen. Edwin Andrasch erläutert: „Gerade die Übertragung großer Dokumente wie zum Beispiel CAD-Zeichnungen ist aufgrund der bestehenden Volumenbeschränkungen beim Versand von E-Mail-Anhängen – sei es bei uns oder beim Kunden – immer eine Herausforderung und sorgte immer häufiger für Schwierigkeiten beim Dokumentenaustausch.“ Darüber hinaus handelt es sich bei einigen der Dokumente um vertrauliche Unterlagen, so dass das Thema Datenschutz und Datensicherheit in den Fokus rückte. „Ziel war es, ein Tool zu finden, dass eine sichere Übertragung selbst großer Dokumente ermöglicht und ein Maximum an Flexibilität – Stichwort Mobilität – beim Zugriff auf die Dokumente ermöglicht.“ Natürlich gab es auch die Anforderung, die unterschiedlichen im Unternehmen eingesetzten Insellösungen zu einer einzigen übergreifenden Plattform zu konsolidieren. Aufgrund einer Empfehlung erfuhr Edwin Andrasch dann im Jahr 2016 von der Firma netfiles und deren gleichnamige Datenraum Lösung.

**Einsatz des virtuellen Datenraums von netfiles**

Die im Cloud-Computing Modell angebotene Lösung bietet einen virtuellen Datenraum für den standortübergreifenden Datenaustausch und die sichere Bereitstellung hochvertraulicher Dokumente, beispielsweise Geschäftszahlen, technische Zeichnungen, Vertragsunterlagen, etc. Die Lösung funktioniert über jeden konventionellen Internet-Browser, ohne dass eine Software installiert werden muss. Sowohl der Up- und Download als auch die Ablage von Dateien in netfiles erfolgt verschlüsselt. Detaillierte Zugriffsrechte regeln, welche Benutzergruppen welche Dokumente sehen, herunterladen und bearbeiten dürfen. Die netfiles Server stehen in zwei unterschiedlichen Hochsicherheitsrechenzentren mit umfassenden Sicherheitssystemen in Deutschland. Die IT-Sicherheitsverfahren wurden vom TÜV Süd nach ISO/IEC 27001 zertifiziert. Als in Deutschland ansässiger Anbieter unterliegt das Unternehmen den strengen Auflagen der EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO).

Nach einer umfassenden Testphase entschied sich Rosenberger netfiles für die gesamte Firmengruppe einzusetzen. Die lokale Datenablage in der Firmenzentrale besteht zwar weiter, jedoch nutzen alle anderen Standorte und Tochterfirmen netfiles für den Dokumentenaustausch. Darüber hinaus wird die Lösung auch für den Austausch von Dokumenten mit externen Kunden eingesetzt. Rosenberger nutzt bei Bedarf die Managed File Transfer-Funktion von netfiles. Mit dieser Funktion können Dateien ohne Aufwand auch sicher an Externe außerhalb des Datenraums versendet werden. „Der Empfänger erhält einfach eine E-Mail mit einem entsprechenden Link, über den er auf das Dokument zugreifen kann, ohne dass er sich in den Datenraum einloggen muss. Der Versender wiederum kann kontrollieren, dass auch tatsächlich nur der Empfänger auf das Dokument zugreifen kann, dem er diesen Zugriff ermöglichen möchte“, beschreibt Edwin Andrasch.

Er erklärt weiter: „netfiles entspricht mit seinem Lösungsumfang genau den von uns festgelegten Anforderungen.“ Darüber hinaus ist die Lösung sehr benutzerfreundlich. Die Anwender – Rosenberger Mitarbeiter oder externe Kunden/Geschäftspartner – müssen nichts installieren, sondern greifen einfach über den Webbrowser auf ihre Dokumente und Unterlagen zu. Der Dokumentenzugriff ist in einem Internetcafe in Indien genauso möglich wie unterwegs über Smartphone, Tablet, iPad-App oder im Büro über den PC.“

**Entscheidung für Cloud-Computing Modell**

Die Tatsache, dass netfiles ausschließlich im Cloud-Computing Modell angeboten wird, war für Rosenberger ein wichtiges Entscheidungskriterium: Edwin Andrasch erklärt: „Selbstverständlich wären wir in der Lage gewesen eine solche Lösung auch, wie man so schön sagt, mit Bordmitteln unternehmensintern zu betreiben. Allerdings war das von netfiles angebotene Gesamtpaket – inklusive Cloud-Computing Betriebsmodell – so attraktiv, dass wir uns entschieden dieses Angebot anzunehmen.“ Die mit dem Cloud-Betrieb verbundenen Fragen in Bezug auf den Datenschutz und das Einhalten daten-schutzrechtlicher Vorgaben wurden im Vorfeld von den Datenschutzexperten in der Rosenberger Rechtsabteilung geprüft. Letztendlich gab es auch von dieser Seite „grünes Licht“ und so stand einem Einsatz von netfiles nichts mehr im Weg.

**Kunden stehen im Mittelpunkt der Weiterentwicklung von netfiles**

Die bisherigen Erfahrungen mit netfiles im täglichen Einsatz bei Rosenberger bestätigen, dass die Entscheidung richtig war. „netfiles erfüllt tagtäglich alle unsere Erwartungen und Anforderungen an ein leistungsfähiges und flexibles Tool zum sicheren Austausch selbst großer Dateien und Dokumente“, bestätigt Edwin Andrasch. Ein besonderes Lob stellt der IT-Experte dem Support von netfiles aus: „Alle Fragen und Anpassungswünsche wurden und werden umfassend und sehr schnell beantwortet und uns steht stets ein kompetenter Ansprechpartner auf netfiles-Seite zur Verfügung.“

Mehr noch: netfiles beteiligt alle seine Kunden aktiv an der Weiterentwicklung der Lösung. Deshalb ist es auch kein reines „Lippenbekenntnis“, wenn netfiles-Geschäftsführer Thomas Krempl bei der Vorstellung der neuesten netfiles-Version erklärt: „Bei der Weiterentwicklung von netfiles steht der Anwender bzw. Interessent mit seinen Anforderungen aus der Praxis im Mittelpunkt. Nicht wir am grünen Tisch entscheiden über neue Funktionen und deren Umsetzung oder Verbesserungen, sondern der Kunde.“ Edwin Andrasch: „Diese Aussage kann ich aus unserer eigenen Erfahrung mit netfiles voll und ganz bestätigen!“

**Kontakt:**

netfiles GmbH
Marktler Strasse 2b
84489 Burghausen

Tel. +49 8677 88199-10
Fax +49 8677 88199-19
E-Mail: vertrieb@netfiles.de
Internet: www.netfiles.de

## 14. Hundertmark Ingenieurleistungen: Auf Erfolgskurs in der Baubranche mit NOVA AVA

Die Baubranche boomt und die Auftragslage in Bauunternehmen, Architektur- und Ingenieurbüros ist bestens. Von dieser Entwicklung profitieren auch Dienstleister, wie der freiberufliche Bauingenieur Tim Hundertmark. Mit seinem Unternehmen Hundertmark Ingenieurleistungen hat er sich auf Ausschreibung, Bauleitung und Abrechnung komplexer Infrastrukturprojekte sowie Hoch- und Tiefbauvorhaben spezialisiert.

Im Bereich der Ausschreibungen und Abrechnungen wird von Dienstleistern ein hohes Maß an Professionalität und Sorgfalt erwartet. Um diese Erwartung zu erfüllen setzt Tim Hundertmark auf seine umfassenden Kenntnisse von Bauprozessen und seine langjährige Erfahrung. „Aber natürlich ist auch eine leistungsfähige Software unerlässlich, mit der man gut und komfortabel Leistungsverzeichnisse erstellen, die Ausschreibung und Vergabe koordinieren, die Abrechnung durchführen und Projekte organisieren kann," erklärt Hundertmark. Er hat sich für NOVA AVA entschieden. Ausschlaggebend war dabei für ihn, dass die Software ein cloudbasiertes System ist, mit dem er von jedem Ort aus und mit jedem erdenklichen Endgerät an seinen Projekten arbeiten kann. Zudem war er von der klaren Struktur des Programms überzeugt, denn diese macht die Nutzung einfach aber effizient und sorgt so für eine schnelle Einführung in die Software.

**Ausschreibung und Vergabe – so kann es gehen**

Über die Komponente „Ausschreibung" bestimmt Tim Hundertmark die Art der Vergabe, legt den Submissionstermin fest und lädt aus seinem Adressbuch die Teilnehmer für die Ausschreibung ein. Freigegebene Dateien und Dokumente kann er sich von den Bietern bestätigen lassen. Der Clou dabei ist: Die Bieter erhalten eine E-Mail mit Link zu dem Leistungsverzeichnis und können das Angebot direkt auf der Plattform ausfüllen, passwortgeschützt und ohne jede Zusatzsoftware. Oder sie können ihre Angebote per GAEB und ÖNORM-Schnittstelle importieren. Zur Sicherheit erhalten die Bieter dabei noch Unterstützung durch den integrierten Angebotsprüfer und können eigene Dokumente uploaden und Vorschläge unterbreiten. Und wenn es etwas zu besprechen gibt, kann die Kommunikation revisionssicher im Frage-Antwort-Dialog abgebildet werden.

Für die Abrechnung nutzt Tim Hundertmark die Leistungsverzeichnisse seiner Projekte. Neben dem Hauptauftrag, der aus der Vergabe oder auch durch den direkten Datenimport per GAEB86 vorliegt, bearbeitet er zusätzlich die Nachträge. Die Nachweise für die erbrachten und abzurechnenden Leistungen, erfasst er entweder frei oder nach Formeln (REB23.003). Hierfür steht bei Bedarf eine normierte Schnittstelle zur Verfügung, die DA11 für Import- und Export der Aufmaßdaten. Die Aufmaße nutzt Tim Hundertmark zudem für das momentgenaue Kostenmanagement im Rahmen des Soll-Ist-Vergleiches. Im Rechnungsmanagement nutzt er dann die Rechnungstypen Vorauszahlung, Abschlagsrechnung, Teilschlussrechnung und Schlussrechnung. Automatisch werden dabei Vertragskonditionen wie vereinbarte Sicherheiten, Rabatte, Skonti und frei definierbare Abzüge bei der Rechnungserstellung berücksichtigt. Spezielle Freigabemechanismen unterstützen ihn bei der Rechnungsprüfung- und Zahlungsfreigabe.

Auf die Frage, was das wichtigste für seine Arbeit ist, muss der Spezialist Tim Hundertmark nicht lange überlegen. „Da bei Ausschreibungen und Abrechnungen immer viele Gewerke beteiligt sind, ist ein reibungsloses, interaktives Arbeiten wesentlich. Und dafür braucht es vielseitige und genormte Datenschnittstellen." Denn nur so, erklärt Hundertmark weiter, könne der digitale Austausch von Dokumenten, Angeboten und Aufträgen sicher laufen – egal welche Programme die jeweiligen Projektbeteiligten nutzen. Bei NOVA AVA besteht zudem die Möglichkeit, dass alle direkt in der Cloud arbeiten, damit entfällt natürlich der Datenaustausch über eine Schnittstelle komplett. Und das spart Zeit, die gerade in der Boombranche Bau an allen Ecken und Enden fehlt.

**Kontakt:**

NOVA Building IT
In der Mordach 1a
64367 Mühltal

Tel: +49 (0)6151 – 2 769 591
E-Mail: info@avanova.de

www.avanova.de

## 15. Tedesio setzt von Anfang an auf Zeiterfassung mit ZEP

Die Tedesio GmbH ist seit ihrer Gründung im Herbst 2016 als IT-Dienstleister in den Bereichen Unified Communications, IP-Telefonie und IT-Security tätig. Der Fokus des Unternehmens liegt dabei auf dem reinen Projektgeschäft ohne eigenen Produktverkauf. Darüber hinaus erstellt Tedesio IT-Gutachten. Mittlerweile arbeiten fast 20 Mitarbeiter für das Unternehmen mit Sitz im niedersächsischen Buchholz in der Nordheide. Bei der Zeiterfassung der Projektzeiten sowie der Urlaubs- und Fehlzeiten nutzt Tedesio die gleichnamige Lösung der ZEP GmbH.

**Zeiterfassung bei Tedesio: Start auf der „grünen Wiese“**

Bereits bei der Gründung von Tedesio wurde ein Anforderungsprofil mit Kriterienkatalog für eine Softwarelösung für die Zeiterfassung formuliert. „Als Gründer eines reinen Projektunternehmens war mir von Anfang an klar, wie wichtig ein leistungsfähiges, benutzerfreundliches und flexibles Tool für den Erfolg meines neuen Unternehmens sein würde“, erinnert sich Holger May, Gründer und Geschäftsführer der Tedesio GmbH an die ursprüngliche Ausgangslage. „Unsere bisherigen Erfahrungen mit derartigen Lösungen stammen alle aus Großunternehmen und waren für das neue Unternehmen nicht anwendbar, wir begannen quasi auf der ‚grünen Wiese’“, bestätigt Hartmut Höche, Berater und Projektleiter, der ebenfalls von Anfang an in die Suche nach einer entsprechenden Softwareanwendung eingebunden war. Über eine Internetrecherche stießen die beiden IT-Experten dann auf die Softwarelösung ZEP der ZEP GmbH aus Ditzingen.

ZEP steht für ZeitErfassung für Projekte. Die webbasierte Lösung ist bereits seit dem Jahr 2000 auf dem Markt und bietet projektorientierten Unternehmen eine Komplettlösung für die Bereiche Zeiterfassung und -nachweis, Reisekosten, Projektmanagement und -Controlling sowie Faktura.

Nach einer entsprechenden Demophase entschied sich Tedesio dann Ende 2016, ZEP für alle Projektmitarbeiter im Unternehmen einzuführen. Holger May erinnert sich: „Wir haben uns mehrere am Markt verfügbare Angebote angesehen, stellten dann aber fest, dass ZEP unser ursprünglich definiertes Anforderungsprofil einfach am besten erfüllte. Hartmut Höche ergänzt: „Bereits in der Demophase beeindruckte uns die gute Betreuung durch den ZEP Support, der uns beim Testen der Software mit Rat und Tat zur Seite stand.“

**Zeiterfassung in der Cloud**

Als Betriebsmodell entschied sich Tedesio für das Cloud Computing-Modell. ZEP kann sowohl als Cloud Service, als auch als On-Premise-Lösung genutzt werden. Holger May erklärt: „Wir haben im Vorfeld sehr wohl beide Betriebsmodelle durchdacht. Am Ende entschieden wir uns für den Cloud Service, da wir so ohne zusätzlichen Installations- und Implementierungsaufwand sowie zusätzliche Investitionen sofort ein fertiges Produkt nutzen konnten, das sämtliche Kriterien erfüllte. Individuelle Anpassungen waren dabei dennoch möglich.“ „Und was Datenschutz und Datenintegrität betrifft, konnten wir uns davon überzeugen, dass dieser auch im Cloud Computing-Betrieb bei ZEP vollumfänglich gewährleistet

ist“, erläutert Hartmut Höche. Und so war der Einsatz von ZEP letztendlich auch ein Aspekt für eine erfolgreiche Zertifizierung der Tedesio GmbH nach ISO 9001/27001.

**Mobile Computing: Mobilität und Benutzerfreundlichkeit sind ein Muss**

Für die Eingabe ihrer Projektzeiten nutzen die Tedesio-Mitarbeiter neben der webbasierten Benutzeroberfläche von ZEP auch die mobile Apps der Lösung, die für Android und iOS zur Verfügung stehen. Hartmut Höche: „Als typischer Dienstleister sind unsere Mitarbeiter natürlich die meiste Zeit vor Ort beim Kunden tätig. Aus diesem Grund muss ein möglichst einfaches Reporting gewährleistet sein. Über die mobilen Apps von ZEP können unsere Mitarbeiter ihre Belege einfach mit ihrem mobilen Endgerät (Handy oder Tablet/iPad) abfotografieren und so erfassen.“ Die intuitive Benutzeroberfläche ist sehr benutzerfreundlich, dies zeigt sich insbesondere bei der Einweisung neuer Mitarbeiter. Da Tedesio seit seiner Gründung kontinuierlich wächst, stehen diese Einweisungen regelmäßig auf der Tagesordnung. „Ein leistungsfähiges Tool zur Zeiterfassung erhöht den ‚Wohlfühlfaktor für unsere Mitarbeiter‘ und ist damit ein wichtiger Aspekt bei der Bewertung des Arbeitgebers“, ist Holger May überzeugt. „Auf der anderen Seite profitiert das Unternehmen von der hohen Präzision bei der Erfassung“.

**Dokumentengenerator erleichtert internes und externes Reporting**

Ein ZEP-Zusatzmodul, das bei Tedesio ebenfalls zum Einsatz kommt, ist der Dokumentengenerator. Dieses Modul ermöglicht das Erstellen nahezu aller Abrechnungen und Auswertungen in den Formaten MS-Word, Open-Office, Star-Office sowie PDF. Die in ZEP erfassten Daten und Zeiten werden dabei automatisch übernommen. „Wir verwenden den ZEP Dokumentengenerator zum einen für das externe Monats-Reporting an Kunden. Wir sind so in der Lage, die geleisteten Projektzeiten nachzuweisen und dem Kunden zur Freigabe vorzulegen“, erklärt Holger May den Einsatz des Zusatzmoduls bei Tedesio. „Darüber hinaus nutzen wir das Modul zur internen Auswertung der erfassten Belege (Reisekosten, etc.) und zur Stundenabrechnung pro Quartal und Mitarbeiter für den Quartalsabschluss.“

**„Nehmt uns das bloß nicht mehr weg!“ – Mitarbeiterakzeptanz ist Schlüsselerfolgsfaktor für Einsatz einer Software**

„Aus Managementsicht steht und fällt der Einsatz eines Tools mit der Akzeptanz der Mitarbeiter. Für den Bereich Zeiterfassung bedeutet dies, dass die Mitarbeiter ein entsprechendes Tool als spürbare Arbeitserleichterung und nicht als Kontrollinstrument wahrnehmen müssen. Mit dem Einsatz von ZEP ist uns dies gelungen“, zieht Holger May ein positives Fazit aus der bisherigen Nutzung von ZEP. Hartmut Höche ergänzt: „Aus Mitarbeitersicht besticht ZEP durch eine hohe Benutzerfreundlichkeit und Flexibilität im täglichen Einsatz. Alle Arbeiten sind schnell und mit wenigen Mausklicks erledigt. Sind Änderungen oder Korrekturen notwendig, können diese schnell durchgeführt werden und sind sofort im System verfügbar.“ Am besten zusammenfassen lässt sich die Zufriedenheit mit ZEP vielleicht mit einem Zitat eines Tedesio-Mitarbeiters: „Nehmt uns das bloß nicht mehr weg!“

**Kontakt:**

ZEP GmbH
Stuttgarter Str. 4
71254 Ditzingen

Telefon: +49 (0) 71 56 – 4 36 23-0

www.zep.de
support@zep.de

## 16. Virtuelle Datenräume in der Immobilienbranche: CG GRUPPE setzt auf netfiles

Die CG Gruppe AG mit Hauptsitz in Berlin ist ein deutscher Projektentwickler mit eigener Baukompetenz. Das bundesweit agierende Unternehmen gestaltet seit über 20 Jahren die Entwicklung, bauliche Umsetzung und Vermarktung von Wohn- und Gewerbeimmobilien. Kerngeschäft ist der Mietwohnungsbau für institutionelle Investoren. In diesem Segment ist die CG Gruppe AG in Deutschland marktführend. Neben Berlin bestehen Standorte in Dresden, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig Stuttgart und München. 400 Mitarbeiter sorgen bei Akquisition, Projektierung und Bauausführung für die konstant hohe Qualität und Zukunftsfähigkeit der Immobilienprodukte. Zur Bereitstellung von Unterlagen und Dokumenten für die einzelnen Immobilienprojekte nutzt die CG CRUPPE die virtuelle Datenraumlösung der Firma netfiles.

**Orts- und zeitunabhängige Zusammenarbeit in firmenübergreifenden Teams**

Als dezentrales Unternehmen mit Niederlassungen in allen deutschen Metropolen steht die CG GRUPPE nicht nur vor der Herausforderung, den Mitarbeitern in den einzelnen Standorten Zugriff auf die für die jeweiligen Immobilienprojekte wichtigen Dokumente und Unterlagen (Angebote, Verträge, technische Bauunterlagen, u.v.m.) zu ermöglichen. Auch zahlreiche externe Projektpartner (Investoren, Finanzierungspartner, Architekten und Planer etc.) benötigen möglichst einfachen und raschen Zugriff auf Projektunterlagen, wenn es darum geht, ein Immobilienprojekt wie zum Beispiel das LKG Carré in Leipzig oder das Quartier am Veltmanplatz in Aachen erfolgreich umzusetzen.

In der Vergangenheit stand dafür bei der CG GRUPPE eine Intranet-Lösung zur Verfügung, die funktionell schnell an ihre Grenzen stieß Aus diesem Grund erhielt Elke Höffken im Jahr 2015 den Auftrag, sich nach einer Datenraumlösung umzusehen, die die Defizite der bestehenden Lösung beseitigte. Die gelernte Bankkauffrau mit Spezialgebiet Immobilienfinanzierung ist seit drei Jahren für die CG GRUPPE in den Bereichen Verkauf an Investoren und Finanzierung tätig. Sie erinnert sich: „Für den Auswahlprozess hatten wir einen konkreten Katalog an Auswahlkriterien ausgearbeitet. Die Lösung sollte ein Maximum an Verfügbarkeit und Datensicherheit bieten. Darüber hinaus war es uns wichtig, dass alle in Deutschland geltenden Vorgaben an den Datenschutz erfüllt werden. Aus diesem Grund sollte der Anbieter ein deutsches Unternehmen sein, das ebenfalls deutschem Recht unterliegt. Außerdem waren uns ein lokaler Ansprechpartner und Support wichtig. Letztendlich sollte die Lösung über eine so intuitive Benutzeroberfläche verfügen, dass es auch Nutzern ohne großes IT- und Softwareknowhow möglich ist, sich schnell in der Lösung zurechtzufinden.“

Über eine Internet-Recherche stieß Frau Höffken dann auf die cloudbasierte Softwarelösung netfiles. Die im Cloud-Computing Modell angebotene Lösung bietet einen virtuellen Datenraum für den standortübergreifenden Datenaustausch und die sichere Bereitstellung hochvertraulicher Dokumente, beispielsweise Geschäftszahlen, technische Zeichnungen, Vertragsunterlagen, etc. Die Lösung funktioniert über jeden konventionellen Internet-Browser, ohne dass eine Software installiert werden muss. Sowohl der Up- und Download als auch die Ablage von Dateien in netfiles erfolgt verschlüsselt. Detaillierte Zugriffsrechte regeln, welche Benutzergruppen welche Dokumente sehen, herunterladen und bearbeiten dürfen. Die netfiles Server stehen in zwei unterschiedlichen Hochsicherheitsrechenzentren

mit umfassenden Sicherheitssystemen in Deutschland. Die IT-Sicherheitsverfahren wurden vom TÜV Süd nach ISO/IEC 27001 zertifiziert. Als in Deutschland ansässiger Anbieter unterliegt das Unternehmen den strengen Auflagen der EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO).

**Vielfältiger Einsatz des virtuellen Datenraums von netfiles bei der CG GRUPPE**

„Alle von uns aufgestellten Kriterien für den Einsatz der virtuellen Datenraumlösung wurden von netfiles vollumfänglich erfüllt", erläutert Frau Höffken die Entscheidung. „Bereits in der Testphase waren wir von der persönlichen Betreuung durch netfiles mit einem zentralen Ansprechpartner, der sich um alle unsere Belange kümmerte, sehr angetan."

Im November 2015 wurde der erste netfiles Datenraum für die CG GRUPPE eingerichtet, im Folgejahr wurde der Einsatz dann um einige Datenräume für sehr große Projekte erweitert. Seit Herbst 2016 ist netfiles nun konzernweit in der CG GRUPPE im Einsatz. „Gerade die Erweiterungsphase im Jahr 2016 war für uns sehr wichtig, um Erfahrungen beim Einsatz von netfiles zu machen," erinnert sich Elke Höffken.

Derzeit wird der virtuelle Datenraum von netfiles in vier Bereichen der CG Gruppe eingesetzt. Im Vertrieb nutzen Mitarbeiter des Unternehmens den Datenraum gemeinsam mit Investoren und deren Partnern (Planer, Gutachter, Rechtsanwälte, Architekten, etc.). Dabei geht es insbesondere um den Austausch von technischen (Baupläne), juristischen (Verträge) und kaufmännischen (Kalkulationen und Angebote) Unterlagen.

Im Bereich Finanzierung wird der netfiles Datenraum zum Austausch von Unterlagen mit den in die Immobilienprojekte involvierten Finanzierungspartnern eingesetzt. „In diesem Bereich spielen insbesondere die Themen Vertraulichkeit und Vergabe von unterschiedlichen Rollen eine Bedeutung, denn jeder Projektbeteiligte soll und darf natürlich nur Zugriff auf die Daten und Dokumente haben, für deren Zugriff er auch berechtigt ist", erläutert Frau Höffken die speziellen Anforderungen in diesem Einsatzszenario.

Darüber hinaus setzt die CG GRUPPE nefiles auch als Planungsserver ein. Dies, so Frau Höffken, macht vor allem bei kleinen Projekten Sinn, bei denen der Einsatz einer professionellen Planungssoftware zu aufwändig wäre.

Und auch die Marketingabteilung hat netfiles mittlerweile im Einsatz, um Dokumente und Unterlagen mit externen Dienstleistern wie Textern und Grafikern auszutauschen.

**Datenschutz und Cloud Computing: Eine Sache des Vertrauens**

Wie bereits erwähnt spielt das Thema Datenschutz bei der CG GRUPPE eine zentrale Rolle. Frau Höffken bestätigt: „Wir haben täglich mit sensiblen Daten und Dokumenten zu tun, bei denen sichergestellt werden muss, dass sie nur in die richtigen Hände gelangen." Aus diesem Grund wurden die Anforderungen an die firmeninternen Compliance-Vorgaben und die datenschutzrechtlichen Vorschriften genauestens überprüft. Denn netfiles wird als Cloud Service angeboten, der Betrieb der Lösung und die Ablage der damit bearbeiteten Dokumente findet im Rechenzentrum des Service-Providers statt. Elke

Höffken: „Uns war sehr wohl bewusst, dass wir mit dem Einsatz von netfiles sensible Daten einem Dritten anvertrauen. Trotz aller Überprüfungen im Vorfeld spielt letztendlich das Vertrauen in den Service-Provider eine zentrale Rolle – und dieses Vertrauen wurde bisher nicht enttäuscht."

**netfiles bei der CG GRUPPE: Ziele wurden erreicht**

Derzeit sind bei der CG GRUPPE 50 virtuelle Datenräume mit bis zu 50 Teilnehmern im Einsatz. 20 weitere Datenräume befinden sich im Archiv. Rückblickend auf den bisherigen Einsatz der virtuellen Datenraumlösung bei der CG GRUPPE zieht Elke Höffken ein zufriedenes Fazit: „Alle Kriterien unseres ursprünglichen Anforderungskatalogs wurden und werden von netfiles erfüllt."

Mit dem Einsatz der Enterprise Lösung von netfiles ist die CG GRUPPE sogar in der Lage, die Datenräume im eigenen Corporate Design zu gestalten. Frau Höffken erklärt: „Ich muss gestehen, dass das Thema ‚Branding' in unserem ursprünglichen Kriterienkatalog gar nicht enthalten war. Mittlerweile schätzen wir diese Möglichkeit allerdings sehr, denn sie ermöglicht uns einen professionellen Außenauftritt."

Eine weitere Funktion von netfiles, die von der CG GRUPPE sehr intensiv genutzt wird, ist die Q & A-Funktion. Ein direkt im Datenraum integrierter Frage- und Antwortprozess ermöglicht allgemeine oder einem Ordner bzw. Dokument zugeordnete Fragen und deren Beantwortung durch festgelegte Spezialisten. Detaillierte Zugriffsrechte regeln dabei die Sichtbarkeit der Fragen und Antworten. „Die Q & A-Funktion ist wirklich sehr nützlich und wird deshalb auch sehr häufig genutzt. Da fangen die Leitungen in das netfiles Rechenzentrum schon manchmal „zu Glühen" an," bestätigt Frau Höffken.

Derzeit ist Frau Höffken noch als „netfiles Super User" bei der CG GRUPPE tätig, der sich auch um das Einrichten neuer Datenräume kümmert und Kollegen bei der Einweisung hilft. Ziel ist allerdings eine „Selbstverwaltung" der einzelnen Datenräume durch die entsprechenden Filialen bzw. Teams.

Die wichtigsten Vorteile aus dem Einsatz von netfiles bei der CG GRUPPE fasst Elke Höffken wie folgt zusammen: „netfiles ermöglicht uns und unseren externen Geschäftspartnern einen rollenbasierten orts- und zeitunabhängigen Zugriff auf Dokumente und Informationen und erleichtert die Arbeit durch eine intuitive Benutzung. Eine eigene Lösung wäre intern in derselben Zeit überhaupt nicht umsetzbar gewesen. Aus diesem Grund unterstützte auch unsere IT-Abteilung von Anfang an den Einsatz von netfiles. Darüber hinaus profitieren wir vom professionellen Support und wissen, dass wir jederzeit einen Ansprechpartner vor Ort haben, der sich um uns kümmert."

**Kontakt:**

netfiles GmbH
Marktler Strasse 2b
84489 Burghausen

Tel. +49 8677 88199-10
E-Mail: vertrieb@netfiles.de
Internet: www.netfiles.de

## 17. Unternehmensstrukturen im Wandel: TeleData konzipiert Corporate Cloudlösung für Doubleslash Net Business GmbH

Als Telekommunikationsanbieter entwickelt die TeleData seit 1997 Lösungen für Geschäfts- und Privatkunden in der Region Bodensee-Oberschwaben-Hegau. Neben dem flächendeckenden Ausbau eines regionalen Hochgeschwindigkeitsdatennetzes auf Glasfaserbasis, setzt die TeleData seit 2015 einen weiteren Fokus auf Ihr Rechenzentrum und den damit verbundenem Leistungsportfolio.

Als Geschäftskunde profitieren Sie somit nicht nur vom Breitbandausbau, sondern auch von den professionellen Rechenzentrums- und Cloudlösungen der TeleData und dem damit voll abgerundetem Angebotsspektrum, welches Unternehmen heut zu Tage für einen „Sorglos-Betrieb“ benötigen.

**Mit der Digitalisierung von Prozessen im Unternehmen konkurrenzfähig bleiben**

Servicegetriebene Geschäftsmodelle sind auf dem Vormarsch, Produktzyklen werden immer kürzer und Produkte sollen immer intelligenter werden. Alle diese Herausforderungen führen immer wieder zu einer Antwort: Digitalisierung.

Das Beratungs- und Softwarehaus doubleSlash Net-Business GmbH mit Hauptsitz in Friedrichshafen beschäftigt rund 120 Mitarbeiter und arbeitet mit internationalen Kunden wie BMW, Deutsche Post und ZF Friedrichshafen.

Durch die Fokussierung auf wesentliche Kernaufgaben im Unternehmen sowie die Anforderungen der im Mai in Kraft tretenden Datenschutzgrundverordnung und der internen Zertifizierung nach ISO 27001 war doubleSlash auf der Suche nach einem geeigneten Partner, um die bereits gekaufte IT-Infrastruktur sowie weitere Rechenzentrumsressourcen „on-Demand“ in einem sicheren Rechenzentrum extern betreiben zu können.

doubleSlash steht seit 1999 für innovative Softwarelösungen und Best Practices zur Digitalisierung von Geschäftsprozessen in Vertrieb, Marketing und Service. Mit einfach nutzbaren, smarten Technologien vernetzt doubleSlash Menschen und Maschinen und ermöglicht so neue Geschäftsmodelle.

**Gegenseitiges Vertrauen als Basis des Erfolgs**

TeleData konnte sich im Anbieterwettbewerb durchsetzen und zusätzlich garantieren, dass die Daten in der Region und im hauseigenen Rechenzentrum gesichert werden. In diesem Zusammenhang wurde die IT-Serverlandschaft des Unternehmens zu TeleData integriert. „Es konnte vollumfänglich auf die Wünsche der doubleSlash Net-Business GmbH eingegangen und eine individuelle, auf das Unternehmen zugeschnittene Corporate Cloudlösung gefunden werden“, so Norbert Eckert, Key Account Manager Datacenter. „Durch das sehr spezielle Themenfeld in dem sich die doubleSlash bewegt, wäre eine Cloudlösung *von der Stange* unmöglich gewesen.“

Durch die Übernahme der Betreuung der IT-Infrastruktur konnten die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der internen IT von doubleSlash entlastet werden. „Für uns ist das Thema Skalierbarkeit und Effi-

zienz besonders wichtig. Unsere Experten arbeiten mit den gleichen Methoden und Werkzeugen wie die Entwickler bei Spotify und Google. Mit der TeleData haben wir einen Partner gefunden, der uns eine passende Lösung anbieten konnte. So können wir uns voll auf die Entwicklung innovativer Softwarelösungen konzentrieren", sagt Andreas Strobel, Geschäftsführer von doubleSlash.

**Kontakt:**

TeleData GmbH
Kornblumenstraße 7
88046 Friedrichshafen
www.teledata.de/cloud
vertrieb@teledata.de

## 18. Therapiezentrum Gößweinstein: Hochwertige Architektur – geplant mit NOVA AVA

Das Therapiezentrum Gößweinstein ist ein Ort, an dem sich alles um Gesundheit und Wohlbefinden dreht. Entsprechend bestand die Aufgabe für grimm_architekten BDA darin, ein Gebäude zu entwerfen, das alle Bedürfnisse eines modernen Therapiezentrums erfüllt – und sich gut an diesem exponierten Standort einfügt. Auch das Thema Klimaschutz sollte in die Planung einfließen. Ein Bauvorhaben wie gemacht für die Architekten aus Nürnberg, deren Credo es ist, hochwertige Lebensräume zu schaffen – im Sinne der Architektur, der Nachhaltigkeit und der räumlichen Qualität. „Dabei ist es unser Ziel, jedes Bauwerk optimal auf die Bedürfnisse des Bauherrn und die örtlichen Gegebenheiten abzustimmen“, präzisiert Michael Grimm von grimm_architekten BDA.

Um bei diesem Bauvorhaben immer die Kosten im Blick zu haben, entschied sich grimm_architekten BDA für die Bausoftware NOVA AVA der NOVA Building IT GmbH. Das Programm für Ausschreibung, Vergabe und Abrechnung mit Controlling-Features ist die erste rein webbasierte Bausoftware. Das brachte für das Bauprojekt Gößweinstein einige Vorteile mit sich, wie z.B. das ortsunabhängige Arbeiten oder die vereinfachte Zusammenarbeit. „Besonders wichtig war uns die klar strukturierte Benutzeroberfläche“, erklärt Michael Grimm. „Sie lässt eine schnelle, intuitive Bedienung zu, ohne lange Einarbeitungszeiten.“ Als weiteren Pluspunkt zählten die Architekten die komfortable Handhabung. Weil man mit NOVA AVA direkt in der Cloud arbeitet, ist kein Runterladen keine Installation, keine Softwareadministration, kein Kümmern um Updates oder um die Datensicherung nötig. Das spart Zeit. Außerdem hebt Michael Grimm hervor: „Wir schätzen auch den hervorragenden Support, der bei jedem Anliegen sofort reagiert und uns zur Seite steht.“

Entstanden ist ein sowohl funktionales als auch ästhetisch überzeugendes Gebäude, das auf geringsten Energieverbrauch und Nachhaltigkeit konzipiert wurde.

Die Unterteilung der Fassade in Ober- und Untergeschoss findet sich in der gesamten baukonstruktiven Konzeption wieder. Nach der Erstellung des massiven Erdgeschosses, wurden die vorgefertigten Holzrahmenelemente des Obergeschosses montiert und mit Lamellen verkleidet. So heben sich die Geschosse auch optisch voneinander ab – mit dem gewünschten Effekt, dass das Gesamtvolumen geringer erscheint. Das sorgt zusammen mit der natürlichen Materialwahl dafür, dass sich das Gebäude gut in die bestehende Struktur der Umgebung einfügt und das Ortsbild bereichert.

Auf einer Gesamtfläche von 500 qm befinden sich nun 14 Therapieräume, ein medizinischer Raum für Trainingstherapie und ein 78 qm großer Gymnastikraum. Das Spiel mit Enge und Weite erzeugt ein Raumgefühl mit viel Energie. Durch diese Dynamik und die fließende Form des Grundrisses werden die einzelnen Nutzungseinheiten harmonisch miteinander verbunden. Das verleiht dem Raum ein hohes Maß an Wohlbefinden und Behaglichkeit. Im Sinne der gelungenen Synthese von Gebäude und Umfeld, wurde auf die Blickbezüge zur Basilika, zur Burg und zu einem nahegelegenen Denkmal geachtet.

Die gesamte Inneneinrichtung und Ausstattung stammt ebenfalls von grimm_architekten BDA – ganzheitlich entworfen und schlüssig bis ins kleinste Detail. So finden sich z.B. die Farben der Fassade auch im Innern des Gebäudes und in der Corporate Identity des Therapiezentrums wieder. Bei der Farbwahl

herrschen Zurückhaltung, Eleganz und Ruhe vor, viele Farben ergeben sich durch die natürlichen Oberflächen der Materialien. Mit der hohen technischen Ausstattung und dem innovativen Design ist aus jedem Behandlungsraum ein individueller Wohlfühlort geworden, in dem es leichtfällt, sich zu entspannen.

***Ein paar Zahlen:***

- *es wurden insgesamt 370 t Beton verbaut*
- *es wurden 112 cbm Ziegelsteine vermauert*
- *es wurden 57 cbm Holz verbraucht*
- *die Lamellen der Fassade ergeben aneinandergelegt eine Strecke von 4,8 km*
- *die verlegten Elektroleitungen haben eine Gesamtlänge von insgesamt 6,5 km*
- *es wurden insgesamt 400 m Lüftungsleitungen eingebaut*

www.grimmarchitekten.de

www.therapiezentrum-goessweinstein.de

**Kontakt:**

NOVA Building IT
In der Mordach 1a
64367 Mühltal

Tel: +49 (0)6151 – 2 769 591
E-Mail: info@avanova.de

www.avanova.de

## 19. Elektro Gartmann GmbH & Co. KG - Rechnungswesen- und Controlling-Software im Mittelstand & aus der Cloud

Elektro Gartmann ist seit 85 Jahren aktiv und hat sich vom Handwerksbetrieb zum Elektrosystempartner entwickelt: Das Leistungsspektrum umfasst Beratung, Planung und Installation von Automatisierungs-, Kommunikations-, Installations- und Sicherheitstechnik sowie Beleuchtungskonzepte und regenerative Energien. Zum Einsatz kommt die Technik sowohl im privaten Wohnungsbau als auch im Industrie- und Gewerbebau sowie in der Automation und im Sondermaschinenbau. Das Inhabergeführte Familienunternehmen kennzeichnen stetige Innovationen sowie die Verbindung von Tradition und Fortschritt.

*„Diamant im Shared Hosting ist für uns eine gute Sache. Man muss sich nicht mehr um Updates kümmern und alles läuft."*

- Andrea Stenvers, Leiter Rechnungswesen, Elektro Gartmann GmbH & Co. KG

**Elektro Gartmann macht nicht nur das Licht an - Prozesse digitalisieren und optimieren**

Die bisherige Finanz- und Rechnungswesen Software war veraltet und wurde nicht mehr gewartet bzw. aktualisiert. So kam man zu Diamant Software – was eine ähnliche Philosophie als innovatives Familienunternehmen verfolgt. 2010 ging die neue Software an den Start. Jetzt erfuhr die Lösung ein deutliches Update im Sachen Digitalisierung: Seit neuestem nutzt Elektro Gartmann Diamant in der Cloud. Neu ist auch das digitale Rechnungseingangsmanagement – für einen sicheren, schnellen und weitgehend papierlosen Rechnungsdurchlauf.

**Diamant sicher aus der Cloud**

Elektro Gartmann hat seine IT neu aufgestellt. Statt eines externen Dienstleisters ist jetzt ein eigner Fachmann am Firmensitz in Osnabrück aktiv. Um diese Ressourcen auf das eigentliche Kerngeschäft zu fokussieren, entstand die Idee, die Software für Finanz- und Rechnungswesen in die Cloud zu verlagern.

Mit fast 15-jähriger Rechenzentrums-Erfahrung bietet Diamant Software - zusätzlich zur klassischen In-house-Lösung - auch modernes Cloud-Hosting als Service an. Dabei übernimmt der Anbieter den gesamten Softwarebetrieb - inklusive Administration und IT-Support. Die Mitarbeiter rufen die Lösung komfortabel über ihren Webbrowser ab – ohne lokale Installation auf ihren Rechnern: Also eine sehr flexible Lösung – ob im Büro oder Home Office, ein gesicherter Zugriff auf die Diamant ist jederzeit

möglich. Diamant Software fungiert als zentraler Ansprechpartner und kümmert sich um sämtliche Details, wie modernste, leistungsfähige Hardware im Rechenzentrum, Updates, Wartung und Backups.

Der Kunde profitiert von einem flexiblen Bezahlmodell, bei dem die Dienste beliebig skalierbar sind. Sie werden über ein hochsicheres deutsches Rechenzentrum bezogen, zertifiziert nach ISO 27001. Die

Daten liegen in getrennten SQL-Datenbanken pro Mandant/Kunde: die Privatsphäre ist also definitiv gesichert.

**Nutzer von Nachweispflicht entbunden - GoBD- oder DSGVO-Richtlinien erfüllt**

Der Elektrosystempartner muss sich beispielsweise keine Sorgen machen, bezüglich der neuen GoBD- oder DSGVO-Richtlinien: Denn Diamant Software ist für die notwendige Prozess- und Rechtskonformität verantwortlich. Gleiches gilt für Verfahrensanweisungen, die jeder Betrieb zu Updates bereithalten muss. Auch gegenüber dem Finanzamt (z.B. bei Betriebsprüfungen) gilt es lückenlos nachzuweisen, mit welcher Version man arbeitet. „Solange wir im Hosting sind, sind wir hier aus der Verantwortung. Das macht es natürlich alles einfacher bzw. man ist einfach sicherer aufgestellt“, so Andrea Stenvers, die die Lohn- und Finanzbuchhaltung verantwortet.

**Updates ausgelagert – Performance von Beginn an gegeben**

Den Hauptvorteil sieht die Prokuristin in der Auslagerung der Updates: „Dass man sich darum nicht mehr kümmern muss und alles läuft ist schon gut“, freut sie sich. Das war von Anfang an der Fall: „Das lief gleich gut. Das kann ich nur so sagen.“ Wenn es mal ein Problem gab, konnte mit Hotline und Support immer eine zeitnahe Lösung gefunden werden. Ein weiterer großer Vorteil: Eine kostspielige IT-Infrastruktur oder gar ein Rechenzentrum benötigt Elektro Gartmann nach wie vor nicht.

**Papierloses Büro: Digitales Rechnungseingangsmanagement & revisionssichere Cloudablage**

Im Nachgang zum Shared Hosting hat Elektro Gartmann das integrierte Rechnungseingangsmanagement der Lösung eingeführt: in Verbindung mit der revisionssicheren Ablage in der Cloud ein weiterer wichtiger Schritt im Rahmen der Digitalisierung von Prozessen und Tools. Sowohl E-Rechnungen, als auch die noch verbleibenden Papierrechnungen lassen sich damit vollkommen digitalisiert durch das Unternehmen schleusen. Ein automatisierter Workflow sorgt dafür, dass die Belege stets die relevanten Empfänger erreichen und ordnungsgemäß abgezeichnet werden können. Verschollene Rechnungen und überfüllte Aktenordner gehören auf diese Weise der Vergangenheit an. Da die Daten digital vorliegen, behält die Buchhaltung während des gesamten Vorgangs die Kontrolle über die Liquidität sowie sämtliche, sich im Umlauf befindlichen Rechnungsdaten.

**Hohe Zeitersparnis und rechtskonforme Archivierung**

Im Anschluss können die Belege mit Hilfe der revisionssicheren Ablage aus der Cloud komfortabel und rechtskonform archiviert werden. Andrea Stenvers ist sehr zufrieden mit der neuen Lösung, denn: „Wir brauchen deutlich weniger Platz, weil wir die ganzen Papierrechnungen nicht mehr haben.“ Einfacher Zugriff: „Jeder, der die entsprechende Berechtigung besitzt, kann von seinem Rechner aus direkt auf Belege zugreifen. Dadurch entfällt unheimlich viel Zeit, etwas zu suchen.“ Dazu bietet die Lösung sozusagen automatisch ein hohes Maß an Sicherheit. Beispielsweise kann keine Rechnung in den Zahlungslauf gelangen, bevor sie nicht von den festgelegten zwei oder drei Prüfern freigegeben wurde: „Diese

Sicherheit, die dahinter steckt ist ganz viel wert.“ Die Dokumente sind revisionssicher gemäß GoBD Richtlinien archiviert: „So ist man einfach sicherer aufgestellt.“ Fazit: „Es ist viel einfacher und übersichtlicher geworden. Es entfallen viele Wege, viel Zeit fürs Heraussuchen – Skonto geht nicht mehr verloren. Mittlerweile ist das eine sehr große Zeitersparnis.“ „Unterm Strich“ hat man bei Elektro Gartmann jetzt einfach mehr Zeit für die wichtigen Dinge.

**Kosten- und Leistungsrechnung zur Projektüberwachung unerlässlich**

Die integrierte Diamant Kosten- und Leistungsrechnung ist bei Elektro Gartmann ein zentrales Element zur Projektsteuerung und -überwachung: Jedes Projekt ist als eigener Kostenträger angelegt (mit entsprechender Nummer). Diesen Kostenträgern lassen sich die Rechnungen entsprechend zuordnen. Dazu lassen sich die Kostenstellen entsprechend hinterlegen, man kann Materialien, Löhne etc. darauf aufteilen und den Abruf selbst mitgestalten. „Ich kann alle Kostenträger wöchentlich oder auch täglich im Blick zu behalten und habe immer eine aktuelle Zahl, wie es im Projekt aussieht,“ freut sich Andrea Stenvers. So kann sie nicht nur den Erfolg eines Projektes jederzeit im Detail einschätzen, sondern auch bei Bedarf rechtzeitig gegensteuern: „Das ist eine tolle Sache. Da arbeiten wir jeden Tag sehr intensiv mit.“

**Integration mit Lohnsoftware**

Ergänzend hinterlegt Elektro Gartmann kalkulierte und verbrauchte Arbeitsstunden in Excel. Hier arbeite man daran, den Prozess noch weiter zu vereinfachen und die Integration zwischen der Lohnsoftware und Diamant weiter zu automatisieren. Auch über eine mobile vor Ort Erfassung der Zeiten – über Web Services direkt verknüpft mit der Kostenrechnung - denke man nach.

Das abschließende Fazit von Andrea Stenvers: „Diamant Software heißt für mich: Eine einfache Handhabung, die Sicherheit, das alles funktioniert und das ich immer jemanden im Hintergrund habe, den ich anrufen kann, wenn ich wirklich mal eine Frage habe.“

**Kontakt:**

Diamant Software GmbH
Stadtring 2
33647 Bielefeld

Tel.: 0521 - 94 26 00
E-Mail: info@diamant-software.de
Web: www.diamant-software.de

## 20. Gedeon Richter nutzt IT-as-a-Service zur Optimierung von Prozessen

**Die Herausforderung:**

- Verfügbarkeit und Sicherheit von Anwendungen und Diensten
- Zuverlässigkeit von Backup- und Restore-Prozessen
- Engpässe bei IT-Kapazitäten und IT-Personal

**Die Lösung:**

- Wechsel von IT-Eigenbetrieb auf Hosting im hochsicheren Rechenzentrum in Deutschland
- Managed Services für Backup, Archiv, Exchange, File-Sharing, Viren-/Spam-Filter, Mobile Device Management
- Vernetzung der Standorte
- Betriebsunterstützung durch Concat AG

**Die Vorteile:**

- Mehr Zeit für IT-Business-Alignment und die Entwicklung neuer Projekte
- Effizienzsteigerung bei Diensten und Applikationen
- Flexibles Customizing und Unabhängigkeit von Hardware
- Erhöhung der IT-Sicherheit, vertraglich mit SLAs abgesichert

**Die Ausgangssituation**

Der Wunsch nach höherer Sicherheit, Entkopplung von Hardwareabhängigkeit und mehr IT-Expertise im eigenen Haus veranlasste die Geschäftsführung von Gedeon Richter Deutschland dazu, 2015 die gesamte IT auf den Prüfstand zu stellen. Hierfür zog das Unternehmen einen lokal ansässigen Anbieter zu Rate, der dabei half, die vorhandene Infrastruktur sowie die Abläufe zu durchleuchten.

Da der Einkauf zentralisierter IT-Services im Headquarter in Ungarn die Flexibilität am deutschen Markt eingeschränkt hätte, begannen Gabriele Natschke, Leitung Kunden- und MedInfo-Service & IT-Support, und die Geschäftsleitung den Markt zu sondieren, um ein geeignetes Systemhaus und einen erfahrenen IT-Mitarbeiter zu finden. Seit März 2016 verstärkt Kurt Erdweg als IT-Manager die Serviceabteilung und zeichnet für die IT-Belange des Unternehmens verantwortlich.

**Die Anforderung**

Kommunikation auf Augenhöhe, starke und zukunftsorientierte Lösungskompetenz und Flexibilität gepaart mit Schnelligkeit waren die wichtigsten Kriterien bei der Auswahl. Nach Prüfung von sechs Anbietern entschied sich Gedeon Richter für die Concat AG.

Diese führte zunächst eine Business-Impact-Analyse nach BSI-Vorgaben durch, um zu identifizieren, welche Prozesse von Gedeon Richter besonders geschäftskritisch sind und zuverlässig zur Verfügung stehen müssen. Von den daraus abgeleiteten Lösungskonzepten für die IT fand die Version Hosting kombiniert mit einem SLA-Vertrag die Zustimmung der Geschäftsleitung in Abstimmung mit dem Headquarter in Ungarn, da sie am wirtschaftlichsten war.

**Die Lösung**

Nach dem Prinzip IT-as-a-Service bezieht Gedeon Richter seit 2016 IT-Leistungen von der Concat AG und bezahlt dafür eine Monatspauschale. Dazu gehören einerseits Infrastrukturressourcen (Server, Storage, virtuelle Maschinen) und andererseits gemanagte Services für Exchange, Backup/Archiv, Viren- und Spam-Filter, File-Sharing sowie Mobile Device Management. Die dafür nötige IT-Infrastruktur ist redundant ausgelegt und befindet sich im Hochverfügbarkeitsrechenzentrum DARZ in Darmstadt. Für den zuverlässigen Betrieb der Leistungen nach ITIL ist die Support-Organisation der Concat in Wendelsheim zuständig.

Seit der Auslagerung der IT hat Kurt Erdweg den Kopf frei, um die Geschäftsleitung zu beraten und neue Projekte in Angriff zu nehmen. „Corporate Planning ist zum Beispiel ein Projekt, das viel Arbeit an Prozessen mit dem Controlling und anderen Abteilungen erforderte“, erklärt er. Auch um die Belange der Endbenutzer und Fachabteilungen kann er sich nun besser kümmern: „Mit Mobile Device Management haben wir nun ein Tool, das Prozesse für den Außendienst optimiert und automatisiert. Die firmeneigenen und fremden Apps lassen sich nun so verteilen, dass Mitarbeiter sie sofort auf ihrem Smartphone nutzen können.“

**Die Vorteile**

Der Umstieg von Eigenbetrieb auf Hosting in einem deutschen Rechenzentrum hat im Unternehmen zu einer spürbaren Entspannung geführt. Die Serviceabteilung, zu der die IT gehört, nahm dieses Projekt zum Anlass, um sich selbst neu zu organisieren und die Bereitstellung von IT-Diensten zu standardisieren. Der Bezug von Infrastruktur und Software als Serviceleistung (Iaas, SaaS) wirkt sich positiv in der täglichen Arbeit jedes einzelnen Mitarbeiters aus: in beschleunigten Antwortzeiten, höherer Verfügbarkeit und schnelleren Reaktionszeiten im Supportfall. „Für mich ist es viel einfacher, schnell mal einen neuen User anzulegen oder die Berechtigung auf ein Mail-Konto zu ändern, und zwar über alle Standorte hinweg“, erklärt Kurt Erdweg.

**Share2Net für File-Sharing macht unsichere Drittlösungen überflüssig**

Die Anwender nahmen die Cloud-Services durchweg positiv auf: Dank Backup2Net haben sie beispielsweise die Sicherheit, dass ihre Daten jederzeit rekonstruierbar sind, falls sie versehentlich etwas löschen. Erfreulich für die IT: Der Einsatz von Share2Net für das File-Sharing machte unsichere Drittlösungen überflüssig. Mehr als 100 Mitarbeiter, darunter die Patentabteilung sowie Innen- und Außendienst, nutzen Share2Net für die Bereitstellung großer Datenmengen intern und für externe Partner, was das Mailvolumen deutlich reduziert hat. Und die verschlüsselte Datenübertragung schützt das Unternehmen vor Viren und anderen Schadprogrammen.

Seit März 2017 ist die Erbringung von Service- und Supportleistungen durch einen umfangreichen Rahmenvertrag abgesichert. Dies betrifft den Remote-Betrieb der Server und Datenbanksysteme, die Anbindung an das Rechenzentrum, das Management von Updates, Patches, Calls etc. bis hin zu Reporting und Dokumentation.

Das Resümee von Kurt Erdweg fällt durchweg positiv aus: „Ich fahre jetzt jeden Tag mit einem guten Gefühl in die Firma. Da ich mit der Infrastruktur nichts mehr zu tun habe, kann ich mich voll und ganz auf den User Support und neue Projekte konzentrieren."

*„Seit der Neuorganisation unserer IT-Struktur durch unseren Partner Concat AG und die Professionalisierung unserer internen IT durch einen IT-Manager kann ich wieder besser schlafen."*

Gabriele Natschke, Leitung Kunden- und MedInfo-Service & IT-Support:

**Der Kunde Gedeon Richter Deutschland**

Gedeon Richter gehört weltweit zu den erfolgreichsten Pharmaunternehmen im Bereich Frauengesundheit mit 115 Jahren internationaler Erfahrung in Forschung und Entwicklung. In Deutschland ist Gedeon Richter mit über 100 Mitarbeitern an drei Standorten (Köln, Langen, Eschborn) aktiv. 2011 erfolgte die Übernahme des Kontrazeptiva-Bereichs der Grünenthal GmbH durch den Geschäftsbereich Gynäkologie in Köln. Seither wurde das Produktportfolio erweitert um die innovative Substanz Ulipristalacetat zur Behandlung von Uterusmyomen sowie ein Präparat zur Hormonersatztherapie. Zusammen mit den Forschungen im Bereich der Reproduktionsmedizin nimmt sich das Unternehmen so den Bedürfnissen der Frauen vom Teenageralter bis in die Menopause an.

**Kontakt:**

Concat AG IT Solutions
Berliner Ring 127-129
64625 Bensheim

Telefon: (06251) 7026-0
Telefax: (06251) 7026-444

cloud@concat.de
www.concat.de

## 21. Diamant - Rechnungswesen- und Controlling-Software bei der Intercon Holding GmbH

Viel zu tun bei der Intercon Holding GmbH: Von Kaltenkirchen aus verwaltet die Unternehmensgruppe zentral alle buchhalterischen Abläufe – ein Pensum, das in den letzten Jahren stark angestiegen ist. Aktuell zählen Unternehmen, Internet-Start-Ups und Beteiligungen aus diversen Branchen zur Holding – u.a. eine Vermögensverwaltungsgesellschaft, eine Immobilien GmbH, eine HR-Firma mit Arbeitnehmerüberlassung und unterschiedlichste Unternehmen: Vom Baumarkt über Flugzeugbau und Medizintechnik bis hin zu Online-Anbietern für Handyhüllen und Tierfutter.

*„Mit dem Leistungsumfang der Diamant® Cloudlösung sparen wir insgesamt 50 Prozent der Kosten, die wir hätten, wenn wir das mit einer anderen Lösung versuchten."*

Michael Timm, IT-Leiter und Projektmanager, Intercon Holding GmbH

**Great Ideas we make fly**

Wenn Banken keine Kredite geben, kommt Intercon ins Spiel und führt Neubewertungen durch – beispielsweise bei Start-Ups oder insolvenzgefährdeten Unternehmen. Die Holding unterstützt durch gezielte Investments und Knowhow. „Wir sind quasi wie eine Bank, die vielversprechende Unternehmen betreut, finanziert und weiterentwickelt. Dazu versuchen wir, unser eigenes Portfolio durch gezielte Zukäufe zu erweitern – wie die Übernahme einer HR-Firma. So können wir Mitarbeiter rekrutieren und eine langfristige strategische Planung für unsere Partner entwickeln", präzisiert Michael Timm, IT-Leiter und Projektmanager.

**Intensiv in Cloud – IT-Infrastruktur gespart**

In der zentralen Verwaltung der Holding seien daher vor allem funktionierende Prozesse im Rechnungswesen und Controlling relevant. „Dort haben wir mit Diamant® eine leistungsfähige Kernanwendung, die 24/7 x 365 Tage im Einsatz ist", bestätigt Michael Timm. „Durch die Nutzung der Cloud sparen wir uns eine eigene kostspielige IT-Infrastruktur oder gar ein eigenes Rechenzentrum und gewinnen gleichzeitig Flexibilität und interne IT-Ressourcen zur Unterstützung unseres Kerngeschäftes."

**Auf der sicheren Seite**

Mit über 15-jähriger Rechenzentrums-Erfahrung bietet Diamant Software auch modernes Cloud-Hosting als Service an – und übernimmt den gesamten Softwarebetrieb, inklusive Administration und IT-Support. Die Intercon-Mitarbeiter rufen die Lösung komfortabel über ihren Webbrowser ab – ohne lokale Installation. Diamant Software ist zentraler Ansprechpartner und kümmert sich um leistungsfähige Hardware im Rechenzentrum, Updates, Wartung und Backups.

**Flexibel - beliebig skalierbar – rechtskonform**

„Wir profitieren von einem flexiblen Bezahlmodell, bei dem die Dienste beliebig skalierbar sind und über ein hochsicheres deutsches Rechenzentrum zertifiziert nach ISO 27001 bezogen werden“, äußert sich Michael Timm zufrieden. „So haben wir mehr Zeit für die wichtigen Dinge und müssen uns keine Sorgen machen bezüglich neuer GoBD- oder DSGVO-Richtlinien. Da wir die Lösung aus einer Hand beziehen, ist Diamant Software für die Prozess- und Rechtskonformität verantwortlich. Und da das bei uns letztlich nicht nur für eine Firma gilt, sondern für 15 Unternehmen, lohnt sich das wirklich!“

**Vorteil Pilotkunde**

Aufgrund der guten, langjährigen Kundenbeziehung zu Diamant Software agiert Intercon inzwischen als Pilotkunde für neue Versionen. „Wir haben dadurch den Vorteil, dass unsere aktuelle Version um ein bis anderthalb Versionen fortgeschrittener ist, als die Software im Standardsupport - und erhalten zudem die Chance, unsere Anforderungen an eine moderne Software einbringen zu können.“

Sorgen, dass es während des Pilotprojekts noch nicht optimal läuft, bestätigten sich nicht. „Wir haben bei der Umsetzung nur positive Erfahrungen gemacht. Wir hatten einen klaren Plan, wo die Reise hingehen soll, und es gab nichts, was im Vorfeld nicht mit den Fachleuten von Diamant Software besprochen wurde. In dem gesamten Prozess waren wir von Anfang an auf Augenhöhe eingebunden.“

Die Zusammenarbeit umfasste u.a. mehrere Vor-Ort-Termine. Mit dem Intercon-Pilotteam wurden sogar Eye-Tracking-Tests vorgenommen, um Masken möglichst intuitiv an den Bedürfnissen der Anwender auszurichten.

**Ganzheitliches und rechtssicheres Konzernmanagement**

Mit 15 Mandanten profitiert Intercon insbesondere von der integrierten Konzernbuchhaltung. „Das Konzernmanagement sowie der Konzernabschluss haben uns jahrelang graue Haare bereitet, da wir letztlich alles in Excel zusammenführen mussten. Mit der einen Firma klappte das mehr, mit der anderen weniger“, erinnert sich Michael Timm. „Das war der Punkt, an dem wir gesagt haben, so funktioniert das nicht. Wir benötigten ein Werkzeug, das diesen Vorgang komplett und exakt durchführen kann – mit dem man sofort erkennt, welche Auswirkungen Änderungen auf das gesamte Konzernmanagement haben.“

**15 Mandanten schnell und einfach konsolidieren**

Mit der Cloudlösung vermag Intercon nun 15 Mandanten komfortabel in einem Konzernmandanten zu konsolidieren. Erhebliche Vereinfachungen ergeben sich durch die Synchronisation zentraler Stammdaten. „Wenn wir jetzt Änderungen im Konzernmanagement herbeiführen, merken wir die Auswirkungen sofort. Dadurch haben wir deutlich weniger Aufwand in der Nachbearbeitung und es werden quasi keine Fehler mehr gemacht.“

**Per Tastendruck Geschäftsbereiche miteinander vergleichen**

Die Strukturen in der Software bieten das perfekte Gerüst für einen schnellen Jahresabschluss. Umsatz, Kosten und Rentabilität der einzelnen Mandanten lassen sich direkt vergleichen und der Beitrag zum Gesamterfolg des Unternehmens genau bestimmen. „Manche Unternehmen grämen sich zum Jahresabschluss. Wir nicht, weil wir alle aktuellen Daten monatlich haben“, erklärt Michael Timm. „Am Monatsende erhalten wir per Tastendruck die gleichen Zahlen, wie andere am Jahresabschluss, nur eben auf Monatsbasis. Am Jahresende reicht dann ebenfalls ein Tastendruck und dann heißt es nicht Monatsabschluss, sondern Jahresabschluss. So können wir im Bedarfsfall immer rechtzeitig gegensteuern.“

**Wirtschaftsprüfung komfortabel abwickeln**

Veränderungen in den Firmenstrukturen oder weiteres Wachstum sind nun auch für Dritte leicht nachvollziehbar. Auch der für Intercon zuständige Finanzbeamte war von den neuen Möglichkeiten angetan: „Früher mussten wir dem Wirtschaftsprüfer wochenlang Papier vorlegen. Das ist nun vorbei. Mit dem integrierten digitalen Prüferarbeitsplatz hat er alle relevanten Informationen vor sich. Er kann diese via dezentralem Zugriff von der Finanzbehörde aus prüfen. Das geht für alle Beteiligten wesentlich schneller. Einer der Beamten meinte sogar, er käme nächstes Jahr überhaupt nicht mehr zu Prüfung vor Ort, da er auch alles von seinem Arbeitsplatz im Finanzamt komfortabel prüfen kann.“

**Papierloses Büro dank Rechnungseingangsmanagement und revisionssicherer Ablage**

Auch die von Intercon pilotierte revisionssichere Ablage aus der Cloud war ein wichtiger Schritt nach vorn. Zuvor nutzte die Holding bereits das integrierte Rechnungseingangsmanagement. E-Rechnungen wie Papierrechnungen lassen sich damit vollkommen digitalisiert durch das Unternehmen schleusen. Ein automatisierter Workflow sorgt dafür, dass die Belege stets die richtigen Empfänger erreichen und ordnungsgemäß abgezeichnet werden können. Verschollene Rechnungen und überfüllte Ordner gehören der Vergangenheit an. Da die Daten „in real time“ digital vorliegen, behält die Buchhaltung jederzeit die Kontrolle über Liquidität und im Umlauf befindliche Rechnungsdaten. „Die erweiterten digitalen Funktionen und die darauf basierenden Zeiteinsparungen von bis zu 65 Prozent bringen uns einen großen Schritt nach vorne und führen zu einem schnellen Return on Invest“ konstatiert Michael Timm. „Intern bewegen wir kaum noch Papier und aufgrund der erhöhten Transparenz sind wir mit relativ wenigen Mitarbeitern in der Lage, 15 Mandanten zu handhaben – auch bei Urlaubsvertretung oder im Krankheitsfall.“

**Revisionssicher in der Cloud archivieren**

Anschließend lassen sich die Belege mithilfe der revisionssicheren Ablage in der Cloud komfortabel und rechtskonform archivieren. Bei Intercon übernimmt die revisionssichere Ablage längst alle Eigenschaften eines regulären Dokumentenmanagementsystems. „Welche Lösung hat schon ein eigenes Ablagesystem und eigene Archivierungsfunktionen?“ fragt Michael Timm zufrieden. „Jeder von uns verwaltete Vorgang endet letztlich in einer Rechnung, von daher ist die revisionssichere Ablage in Di-

amant® für uns das ideale Archivierungswerkzeug, bei dem wir sämtliche Informationen des Rechnungswesens rechtskonform hinterlegen und bis auf Belegebene hinunter scrollen können."

**Hohe Kosteneffizienz dank Cloudlösung**

Auch die nächsten Pläne stehen schon fest. Gerade sei man dabei, mit Hilfe des Diamant® Business Connectors (DBC) die Integration zu den diversen Vorsystemen zu optimieren und zu vereinheitlichen - um z.B. unternehmensrelevante Informationen konsistent aus den ERP-Lösungen zu gewinnen. Auch will die Holding das E-Payment einiger Unternehmen in das Diamant® Rechnungswesen+ Controlling einbinden. Entsprechende Schnittstellen zu allen großen E-Payment-Bezahldiensten (z.B. PayPal oder Klarna) bietet Diamant schon im Standard. „Wir haben bereits eine Marktanalyse durchgeführt – Mit dem Leistungsumfang der Diamant® Cloudlösung sparen wir insgesamt 50 Prozent der Kosten die wir hätten, wenn wir das mit einer anderen Lösung versuchten", so Michael Timm zufrieden.

**Kontakt:**

Diamant Software GmbH
Stadtring 2
33647 Bielefeld

Tel.: 0521 - 94 26 00
E-Mail: info@diamant-software.de
Web: www.diamant-software.de

## 22. Sichere Kommunikation und optimierte Serverstruktur für KS Partnersysteme

**Der Kunde**

Der Grundstein des Unternehmens wurde 1990 mit der KS Autoglas Zentrum GmbH gelegt, aus der 2008 die KS Partnersystem GmbH hervorging. Diese hat sich schnell zu einem der größten deutschen Autoglasnetzwerke mit rund 600 Partnerbetrieben entwickelt. Dabei handelt es sich meist um unabhängige Kfz-Meisterbetriebe, die sich als Autoglas-Spezialist im Wettbewerb gegen andere Werkstätten hervorheben.

Getreu dem Motto „Klare Sicht – klare Sache!“ steht die KS Partnersystem GmbH für höchste Qualität. Scheiben und Zubehör ausschließlich in OEM-Qualität, ISO-Zertifizierung im Autoglasbereich sowie eine ständige Weiterentwicklung des Systems werden auch in den kommenden Jahren Garanten des Erfolgs bleiben.

**Das Ziel**

Schon heute werden innerhalb des Unternehmens Jahr für Jahr mehr als eine Million E-Mails verschickt, die Tendenz geht aufgrund der weiterhin steigenden Zahl von Partnern deutlich nach oben. Das rasante Wachstum war jedoch nicht die einzige Herausforderung, die bei der Planung der IT-Infrastruktur berücksichtigt werden musste. Darüber hinaus verlangen die Lieferanten des Unternehmens eine Verschlüsselung der E-Mails per Transport Layer Security (TLS). Die gesetzlich vorgeschriebene rechtssichere Archivierung von E-Mails sowie umfangreiche Sicherheitsfunktionen mussten ebenfalls integriert werden.

Neben den Herausforderungen im Bereich E-Mail-Kommunikation ging es in diesem Projekt auch um die Bereitstellung von flexiblen Serverkapazitäten in einem Hostingmodell. Diese sind in erster Linie für interne Anwendungen wichtig und sollten jederzeit verfügbar sowie leicht skalierbar sein, um das weitere Wachstum der Partnerbetriebe nicht einzuschränken.

**Die Lösung**

Die Verantwortlichen der KS Partnersystem GmbH haben sich vor allem aus zwei Gründen für eine Zusammenarbeit mit Skyfillers entschieden. Zum einen verfügt der IT-Dienstleister über umfangreiche Referenzen und steht für ebenso flexibles wie hochwertiges Hosting. Zum anderen bietet Skyfillers skalierbare Lösungen, die perfekt zum schnellen Wachstum – und zu den anspruchsvollen Zukunftsplänen – im Hause KS passen.

Die Einrichtung zusätzlicher Hosted Exchange-Konten ist beispielsweise innerhalb von wenigen Minuten möglich. Genau wie von allen bestehenden Konten lassen sich auch über ein neues Konto verschlüsselte E-Mails an Kunden oder Lieferanten verschicken. Zugleich werden alle verschickten und empfangenen E-Mails automatisch und rechtssicher archiviert. Die E-Mail-Archivierung erfolgt direkt auf der Serverebene, für die einzelnen Mitarbeiter fällt also kein zusätzlicher Aufwand an.

Sicherheit ist ein weiterer wichtiger Aspekt für die E-Mail-Kommunikation innerhalb des gesamten Unternehmens. Immer wieder sorgen Trojaner, Phishing-Mails oder andere gefährliche E-Mail-Inhalte für Schlagzeilen. Darin geht es oft um große Konzerne, klassische Mittelständler sind jedoch ebenfalls sehr häufig betroffen. Die Mitarbeiter von KS können sich jedoch auf umfassenden Schutz verlassen, da über die normalen Spam- und Virenfilter hinaus auch noch Advanced Threat Protection (ATP) eingesetzt wird. Mit Hilfe von ATP lassen sich oft sogar individualisierte Bedrohungen erkennen und abwehren, die im schlimmsten Fall zu hohen finanziellen Schäden führen können.

**Optimale Servernutzung**

Bei der technischen Infrastruktur haben die Experten von Skyfillers für einen optimalen Aufbau der nötigen Server gesorgt. Ein ERP-System von KS wird im Rechenzentrum von Skyfillers betrieben und täglich von Partnern mit Standorten in ganz Deutschland genutzt. Damit die einzelnen Partner keine Einschränkungen erleben, wird das sogenannte Storage Tiering für eine optimale Nutzung des Speichers eingesetzt. Dabei werden Daten auf unterschiedlich schnellen Speichern abgelegt, um so eine optimale Kombination aus wirtschaftlichem Betrieb und anwenderfreundlicher Bedienung zu gewährleisten.

Umfangreiche Sicherheit für alle gespeicherten Daten wird darüber hinaus durch ein umfassendes Backup-Konzept gewährleistet. Damit lassen sich selbst im Extremfall alle Informationen innerhalb von wenigen Minuten wiederherstellen, sodass die Kontinuität des Tagesgeschäfts (*Business Continuity*) nicht in Gefahr ist. Durch den Betrieb in mehreren Rechenzentren ist es sogar möglich, den kompletten Betrieb in einem anderen Rechenzentrum hochzufahren und mit den dortigen Servern zu arbeiten, als wenn gar nichts passiert wäre.

**Das Fazit**

„Wir waren auf der Suche nach einem Hosting-Anbieter, der unser starkes Wachstum begleiten kann. Darüber hinaus war das Thema Sicherheit beim E-Mail-Versand ein Grund, Skyfillers als IT-Partner zu wählen. Nachdem wir uns persönlich von der umfangreichen Expertise und der persönlichen Beratung und Betreuung überzeugt hatten, war für uns die Ergänzung des klassischen Hosting-Produkts mit E-Mail-Verschlüsselung und -Archivierung nur logisch."

**Über Skyfillers**

Seit mehr als 15 Jahren setzen die Experten von Skyfillers auf innovative IT-Lösungen, mit denen Kunden von den zahlreichen Vorteilen der Cloud profitieren. Dabei gehen die Mitarbeiter des IT-Dienstleisters mit Büros in Flensburg und München auf die individuellen Anforderungen der Kunden ein und erläutern dann, wie sich die Herausforderungen im Einzelfall meistern lassen.

**Kontakt:**

Skyfillers GmbH
Schiffbrücke 66
24939 Flensburg
Tel.: +49 461 40 48 10 00
Mail: info@skyfillers.com

Internet: www.skyfillers.com

## 23. T.D.M. verbessert Qualität im Kundenkontakt-Center

Die Sprachanalyse von VIER hilft T.D.M. dabei, die Mitarbeiterloyalität zu erhöhen und nachhaltig die Kundenzufriedenheit zu steigern. Dies gelingt durch mehr Transparenz sowie nachweisbare Texttreue bei gleichzeitig verbesserter Wirtschaftlichkeit.

Die T.D.M. Telefon-Direkt-Marketing GmbH mit Sitz in Sarstedt bei Hannover ist ein Contact-Center-Dienstleister. Insgesamt werden 400 Mitarbeiter beschäftigt, davon über 300 im Kundenkontakt-Center. Hier werden Anrufe, E-Mails und Chats für Auftraggeber aus unterschiedlichen Branchen bearbeitet. Der Kundenservice basiert auf drei Säulen: Coaching, Produktion und Auftragsmanagement.

Qualität spielt bei dem mittelständischen Unternehmen eine essenzielle Rolle. Die Qualitätsmessung und -sicherung erfolgt über quantitative und qualitative Methoden. So werden beispielsweise Servicelevel, Lost Calls und durchschnittliche Gesprächszeit erhoben, zudem erfolgt ein persönliches Coaching auf Basis von Gesprächsmitschnitten sowie eine automatisierte Gesprächsanalyse mithilfe von VIER.

**Qualität im Kundenkontakt-Center**

Herbert Ferdinand, Abteilungsleiter der Produktion, ist für den reibungslosen Ablauf und zufriedene Auftraggeber im Kundenkontakt-Center der T.D.M. verantwortlich. Er stellt sicher, dass das richtige Personal zur Verfügung steht und dem Kunden entsprechende Qualität im Kundenkontakt liefert. Für ihn lag die Herausforderung immer darin, dass das gesprochene Wort flüchtig ist und viel Raum für Interpretation lässt. Deshalb spricht er sich klar für die Aufzeichnung und Analyse von Telefonaten aus. Denn so bleibt einerseits die Umsetzung des Unternehmensmottos „Qualität im Dialog" jederzeit gegenüber den Auftraggebern transparent und andererseits erleichtert dieses Vorgehen das Coaching der Mitarbeiter.

**Transparenz gegenüber dem Auftraggeber erhöhen**

Qualität im Dialog spielt bei T.D.M. eine große Rolle. VIER macht es einfach nachzuvollziehen, dass für den Auftraggeber wichtige Begriffe oder Inhalte im Gespräch erwähnt werden und das Image des Unternehmens im persönlichen Kontakt dem Kunden vermittelt wird. Die entsprechenden Stellen im Gesprächsmitschnitt sind mit der Volltextsuche von VIER schnell auffindbar: „Es ist so einfach wie googlen", hebt Herbert Ferdinand hervor. Und falls es einmal zu Unklarheiten kommen sollte, ob ein Kunde dem Kaufvertrag am Telefon wirklich zugestimmt hat, ist dies dank VIER einfach nachvollziehbar.

Was bei Sollwörtern funktioniert, geht genauso mit den Tabuwörtern den Tabuwörtern. VIER gewährleistet so, dass sich Formulierungen mit positivem und negativem Potenzial gezielt zusammenstellen lassen. Auf dieser Basis lässt sich die Kundenansprache kontinuierlich anpassen und verbessern. Die grafische Darstellung der Worst- und Best-Cases macht zudem auf einen Blick greifbar, wo tatsächlich Schulungsbedarf besteht. So rücken an die Stelle zufälliger Erkenntnisse von einst – abhängig davon,

was ein Coach oder Trainer beim Silent Monitoring oder Side-by-Side-Coaching gerade mitbekam – fundierte und anwenderfreundlich aufbereitete Daten.

Mit VIER erhält der Auftraggeber zudem volle Transparenz, denn er selbst kann über die Weboberfläche die Qualitätsparameter einsehen. Und T.D.M. kann die Texttreue klar nachweisen: „Wir können so viel effizienter und treffsicherer arbeiten, da wir die hervorragende Qualität unserer Arbeit belegen können. Dadurch kann ich gegenüber dem Auftraggeber viel sicherer auftreten – ich genieße das", erklärt Herbert Ferdinand.

Im täglichen Kundenkontakt ist es nicht immer möglich zu verhindern, dass ein Gespräch eskaliert, wenn ein Kunde mit einem Produkt oder einer Dienstleistung sehr unzufrieden ist. Doch dank VIER ist es jetzt möglich, für den Auftraggeber volle Transparenz herzustellen und ihm zu zeigen, wie oft, wann und sogar warum ein Konflikt eskaliert ist. Zudem kann der Teamleiter die Mitarbeiter coachen, sodass sie lernen, besser mit stressigen Situationen umzugehen und Fehler künftig zu vermeiden. Dies trägt dazu bei, die kommunikativen Fähigkeiten der Mitarbeiter nachhaltig zu verbessern und damit zu einem der wichtigsten Ziele von T.D.M.

**Kommunikative Fähigkeiten der Mitarbeiter fördern**

Oft ist den Agenten nicht bewusst, dass sie bestimmte Formulierungen, die der Auftraggeber ablehnt, also die oben angesprochenen Tabuwörter, verwenden. „Jeder unserer Auftraggeber hat andere Vorstellungen, wie sein Unternehmen am Telefon klingen soll. Mit VIER können wir ganz einfach selbst konfigurieren, welche Formulierungen und Inhalte wir überprüfen und schulen wollen", so Herbert Ferdinand.

Wenn die Mitarbeiter auf Basis der entsprechenden Aufzeichnungen gecoacht werden, erübrigt sich manche Diskussion. Zudem kristallisiert sich zum Beispiel klar heraus, ob die Verwendung von Phrasen oder Füllwörtern wie „ganz ehrlich" oder „genau" eine Ausnahme darstellt oder ob sich doch eine Angewohnheit des jeweiligen Mitarbeiters dahinter verbirgt. Durch das Hören der eigenen Gespräche stellt sich sehr schnell ein Lerneffekt ein. Und wenn ein Mitarbeiter seine Kompetenzen steigert, gibt ihm dies ein gutes Gefühl, was wiederum in einer verbindlichen und aufgeräumten Sprache mündet. Da wirklich alle Gespräche in die Bewertung einfließen, sind die Bewertungen zudem insgesamt fairer geworden. All das hat dazu geführt, dass sich die Mitarbeiter bei T.D.M mittlerweile auf ihre Bewertungen freuen.

**Mehr Zeit zum Coachen**

Für die Teamleiter und Coaches hat sich die Arbeit ebenfalls vereinfacht. Die Vorbereitungszeit von Trainings konnte um bis zu 75 % gesenkt werden. Ein Coach benötigt nun etwa 15 Minuten zur Vorbereitung eines 30- bis 60-minütigen Mitarbeitergesprächs – vorher brauchte er dafür im Schnitt eine Stunde. Eine Entlastung besteht beispielsweise darin, dass der Coach gezielt Gespräche heraussuchen kann, in denen Weichmacher, Füllwörter oder Tabuphrasen zu häufig vorkommen. Dadurch bleibt ihm deutlich mehr Zeit für die Schulung und die gezielte Vorbereitung der Mitarbeiter auf ihre anspruchsvolle Tätigkeit.

Außerdem kann der Coach dank der Mitschnitte feststellen, wie freundlich die Mitarbeiter am Telefon tatsächlich sind - worauf T.D.M. besonderen Wert legt. Die Analyse ergab, dass sich die Mitarbeiter von T.D.M. im Kundenkontakt sehr zuvorkommend und höflich verhalten. Das begeistert nicht nur die Coaches und das Management, sondern natürlich auch die Auftraggeber. Die Mitarbeiterfreundlichkeit ist ein Gütekriterium des Unternehmens, das regelmäßig überprüft wird.

**Wirtschaftlichkeit steigern**

T.D.M. kann mit VIER auch aufzeigen, welche Bestandteile der Kommunikation zu besseren bzw. schnelleren Abschlüssen führen. So werden Verbesserungspotenziale erkannt und ineffektive Gespräche reduziert. Insgesamt konnte die Gesprächszeit dadurch durchschnittlich um 5 % gekürzt werden. Somit hilft VIER auch bei der Erfüllung der harten Faktoren und der Kostenoptimierung.

**In Zukunft**

Bei T.D.M. setzt man auf VIER, denn die Lösung hat bislang sehr positive Ergebnisse geliefert. Als Contactcenter-Dienstleister ist es für T.D.M. sehr wichtig, den Mitarbeiter in den Fokus zu stellen. Den steigenden Ansprüchen der Endkunden konnte T.D.M. mithilfe der Software VIER durch konstante Qualitätssteigerung begegnen. Herbert Ferdinand und die Coaches sind zudem begeistert von der Unterstützung aus dem Hause VIER – sie wissen, dass ihre Anliegen schnell und partnerschaftlich bearbeitet und umgesetzt werden. „VIER hat uns erhebliche Vorteile gebracht. Zudem entwickelt sich die Technologie mit uns weiter, und das Team von VIER hat uns bisher optimal unterstützt. Die Nutzung bei uns wird sowohl qualitativ als auch quantitativ weiter ausgebaut, denn ich vertraue voll und ganz der VIER-Lösung", fasst Herbert Ferdinand die Zukunft der Sprachanalyse bei T.D.M. zusammen.

**Auf einen Blick**

- ❏ 75% Zeitersparnis bei der Coaching-Vorbereitung
- ❏ Sicherung der Wording-Vorgaben und Texttreue
- ❏ Objektive und faire Mitarbeiterbewertung
- ❏ Einfache Überprüfung von Gütekriterien
- ❏ Reduktion der Gesprächszeiten um 5 %

**VIER - understanding the voice of your customer**

„Den steigenden Ansprüchen der Endkunden konnte T.D.M. mithilfe von VIER durch konstante Qualitätssteigerung begegnen. Diesen Vorteil möchten wir nicht mehr missen. Zudem entwickelt sich die Technologie mit uns weiter, und das Team von VIER hat uns bisher optimal unterstützt. Die Nutzung bei uns wird sowohl qualitativ als auch quantitativ weiter ausgebaut, denn ich vertraue voll und ganz der VIER-Lösung", fasst Herbert Ferdinand zusammen.

**Kontakt:**

VIER GmbH
Hamburger Allee 23
30161 Hannover
E-Mail: info@vier.ai
Internet: www.vier.ai

## 24. Spitzenforscher am Fraunhofer IOSB kommunizieren spionagesicher via Smartphone

Das Fraunhofer-Institut für Optronik, Systemtechnik und Bildauswertung IOSB erforscht und entwickelt multisensorielle Systeme, die den Menschen bei der Wahrnehmung seiner Umwelt und der Interaktion mit ihr unterstützen. Das beginnt bei der Erzeugung und automatisierten Auswertung von Luft- und Satellitenbildern und reicht bis zur intelligenten Steuerung und automatisierten Qualitätskontrolle industrieller Produktionsprozesse.

Das Kompetenzspektrum schließt KI und Autonome Systeme, Mensch-Maschine-Interaktion sowie IT-Sicherheit & Privacy mit ein. (© Fraunhofer IOSB Annual Report 2017/2018)

Die 72 Fraunhofer-Institute der Fraunhofer-Gesellschaft stehen für deutsche Spitzenforschung, die Begehrlichkeiten weckt. Aus diesem Grund haben sichere Kommunikation und der verschlüsselte Zugriff auf sensible Dokumente hohe Priorität. Das Fraunhofer-Institut für Optronik, Systemtechnik und Bildauswertung IOSB führt daher die verschlüsselte Container-Lösung SecurePIM von Materna Virtual Solution ein mit der langfristigen Perspektive, auch die mobile Bearbeitung Browser-basierter Geschäftsprozesse zu ermöglichen.

**Die Herausforderung**

Die Fraunhofer-Institute in Deutschland verfolgen ganz unterschiedliche mobile Strategien, die eine Sicherheitslösung allesamt unter einen Hut bringen muss. In Gebrauch sind sowohl Firmengeräte, die für private Zwecke genutzt werden dürfen, als auch Privatgeräte für die Erledigung beruflicher Tätigkeiten wie den schnellen E-Mail-Check am Abend. Hinzu kommen verschiedene Gerätetypen, in der Mehrzahl iPhone- und Android-Geräte, auf denen unterschiedliche Betriebssystem-Versionen des jeweiligen Anbieters laufen, ausgestattet mit Browsern wie Firefox, Internet Explorer, Edge, Chrome oder Safari. Einige Fraunhofer-Institute nutzen eine Mobile-Device-Management-Plattform (MDM) zur Verwaltung ihrer mobilen Geräte, im Einsatz sind Lösungen unterschiedlicher Hersteller. Außerdem sollte die mobile Sicherheitslösung für Benutzer und für Administratoren leicht bedienbar sein, sodass der Schulungsaufwand gering ist, und schnell ausgerollt werden kann.

Die Messlatte für die gesuchte mobile Sicherheitslösung war daher schon allein durch die technologische Vielfalt sehr hoch aufgelegt. Hinzu kommt, dass die Leitung einiger Institute eine SmartCard als Identifikationsmethodik zwingend vorschreibt. So gut wie alle Fraunhofer-Institute beschäftigen außerdem für einen begrenzten Zeitraum externe Mitarbeiter wie studentische Hilfskräfte oder Gastwissenschaftler, die ein mobiles Gerät für sichere Kommunikation und für den Zugriff auf interne Informationsquellen benötigen. Nach dem Ausscheiden des Externen müssen dienstliche Daten, die sich auf dem privaten Gerät des ehemaligen Mitarbeiters befinden, zuverlässig wieder gelöscht werden können.

Sehr wichtig war dem Fraunhofer-Institut für Optronik, Systemtechnik und Bildauswertung IOSB eine sichere, mobile Kommunikation per E-Mail. Auf der Wunschliste ganz oben standen außerdem eine Kalenderfunktion für die Planung von Meetings und ein gehärteter Browser, der zum sicheren Zugriff auf das Intranet des Instituts und auf interne, vertrauliche Dokumente verwendet werden kann. Auch

Offline-Funktionalität zum Beispiel für die Arbeit im Flugzeug ohne WLAN-Anschluss war gewünscht. Die gesuchte mobile Sicherheitslösung sollte zudem DSGVO-konform sein und sich flexibel an sich dynamisch verändernde Infrastrukturen anpassen können.

**Die Lösung**

Das Fraunhofer IOSB hat sich für die sichere Container-Lösung von Materna Virtual Solution entschieden, weil diese Plattform die gestellten Anforderungen erfüllt. Der Personal Information Manager SecurePIM enthält eine E-Mail- und Kalender-Funktion, einen gehärteten, sicheren Browser für Office-Anwendungen und für den Zugriff auf institutsinterne Dokumente und eine sichere Kamera für verschlüsselte Fotos. SecurePIM kapselt dienstliche Apps und Daten durch einen Container von den privaten Anwendungen des Benutzers ab, verschlüsselt sie auf dem Gerät und zweifach auf dem Transportweg. Durch die strikte, sichere Trennung von dienstlichen und privaten Applikationen auf einem einzigen Gerät ist SecurePIM vollständig DSGVO-konform.

E-Mail-, Kalender- und Office-Funktionalität wird im Backend über einen Exchange-Server bereitgestellt. Das Fraunhofer IOSB verfolgt eine BYOD-Strategie (Bring your own Device); Mitarbeiter können SecurePIM auf einem mobilen Gerät ihrer Wahl installieren. Aus Sicherheitsgründen darf das benutzte Gerät allerdings nicht gerootet werden. Das Institut kann mit SecurePIM alle gewünschten Business-Aktivitäten abwickeln, sodass native Apps und VPNs, wie sie vorher im Einsatz waren, nicht mehr benötigt werden.

Einige Fraunhofer-Institute setzen parallel zu SecurePIM weiterhin ein Mobile-Device-Management-System ein. Das Fraunhofer IOSB benutzt stattdessen das Management-Portal von Materna Virtual Solution, das nur die Firmendaten im Container verwaltet. Ein MDM greift aber auf dienstliche sowie private Apps und Daten zu, unterscheidet nicht zwi-schen beiden Anwendungsarten und kann dadurch die Privatsphäre des Benutzers verletzen.

**Die Umsetzung**

Das Fraunhofer IOSB hatte seit 2012 eine verschlüsselte Container-Lösung eines anderen Anbieters im Einsatz, die aber funktional nicht alle Ansprüche erfüllte. Zudem waren das Patch-Management und der Support nicht zufriedenstellend. Am Institut war man deshalb auf der Suche nach einer besseren Alternative für das eigene Institut. Anfang 2019 haben Fraunhofer und Materna Virtual Solution zusammen mit seinem Partner IDpendant alle Anforderungen definiert und Use Cases konzipiert. Der anschließende Rollout der Lösung dauert je nach Infrastruktur und Komplexität lediglich wenige Tage.

Am Fraunhofer IOSB sind zwei Mitarbeiter mit dem Management der mobilen Geräte des Instituts beschäftigt. Der Zeitaufwand für das weitere Ausrollen der App für neue Mitarbeiter und die Administration von SecurePIM beträgt lediglich etwa einen halben bis einen Manntag pro Monat. Zurzeit sind 30 bis 40 Smartphones mit dem Personal Information Manager von Materna Virtual Solution ausgestattet. Bei der Umsetzung wird Materna Virtual Solution vom Implementierungspartner IDpendant unterstützt, einem auf IT-Sicherheit, Tokens und SmartCards spezialisierten Systemintegrator in Unterschleißheim bei München. Das Fraunhofer IOSB ist nicht das erste Institut, das SecurePIM von Ma-

terna Virtual Solution eingeführt hat: Insgesamt 2.500 bis 3.000 Mitarbeiter an 30 Fraunhofer-Instituten nutzen bislang die verschlüsselte Container-Lösung.

**Vorteile auf einen Blick:**

- Einfacher Zugriff auf interne Daten mit Smartphone oder Tablet
- Daten liegen nach höchsten Standards verschlüsselt auf dem Gerät und werden auf dem Transportweg zweifach verschlüsselt
- Einfache Bedienung und schneller Rollout innerhalb weniger Tage in jeder Infrastruktur
- Strikte Trennung von geschäftlichen und privaten Daten via Container – vollständig DSGVO-konform
- Einfache Verwaltung aller Zugänge mit dem SecurePIM Gateway
- Gehärteter Browser für den sicheren Zugriff auf das Intranet und auf vertrauliche Dokumente

**Die Perspektive**

Geplant ist, SecurePIM von Materna Virtual Solution nach der erfolgreichen Einführung am Fraunhofer IOSB auch in weiteren Fraunhofer-Instituten auszurollen. Materna Virtual Solution wird auch hier durch die Expertise des Implementierungspartners IDpendant unterstützt, der seit vielen Jahren IT-Lösungen für die Fraunhofer-Gesellschaft konzipiert und ausrollt. Noch erwirbt jedes Institut selbst die Nutzungslizenzen. Die Lösung soll demnächst aber zentral eingekauft werden. Außerdem wird die Authentifizierung über eine Digitale Signatur per SmartCard auf allen mobilen Geräten eingeführt.

Das Fraunhofer IOSB stellt bis 2021 auf das Enterprise-Ressource-Management-System SAP S/4Hana um. Geplant ist, den Mitarbeitern Business-Funktionalität mobil über den gehärteten Browser von SecurePIM zur Verfügung zu stellen. Wichtige Geschäftsprozesse werden dann unter Nutzung der SmartCard durchgeführt und digital signiert.

"Das Fraunhofer IOSB ermöglicht mit SecurePIM auch Teilzeitmitarbeitern und studentischen Hilfskräften sicheres mobiles Arbeiten auf ihren privaten Geräten im Rahmen unserer BYOD-Strategie. Für alle anderen Mitarbeiter erreichen wir die sehr hohe Absicherung unserer Personal- und Forschungsdaten, indem wir durch den Einsatz von Zertifikaten und einer Smartcard vertraulichen E-Mail-Verkehr ermöglichen, sichere Browser-basierte Geschäftsprozesse durch Zwei-Faktor-Authentifizierung absichern und mit digitalen Signaturen auch auf dem mobilen Endgerät abwickeln."

Birger Krägelin, Informationssicherheitsbeauftragter, Fraunhofer IOSB.

**Über Materna Virtual Solution**

Materna Virtual Solution, ein Unternehmen der Materna-Gruppe, ist spezialisiert auf sicheres, ultramobiles Arbeiten und anerkannter Experte für Mobile Security in Behörden und Organisationen. Seit der Gründung im Jahr 1996 liegt der Fokus auf der Entwicklung von Lösungen, die digitale und mobile

Souveränität Realität werden lassen – bis zum Geheimhaltungsgrad VS-NfD und auf NATO RESTRICTED-Niveau.

Im Mittelpunkt steht die Container-App SecurePIM, die Anwendungen wie E-Mail, Kalender, Kontakte, Aufgaben, Dokumentenzugriff und einen sicheren Browser in einer abgeschotteten Umgebung vereint. Ergänzend dazu entstehen im indigo- und Knox-Native-Solution-Kompetenzcenter neue Applikationen, die das Ökosystem der nativen Plattformen gezielt erweitern – von standardisierten bis hin zu individuell entwickelten Lösungen. Darüber hinaus erhalten Kunden strategische Beratung, Professional Services und verlässlichen Support – von der Konzeption über die Umsetzung bis zum laufenden Betrieb. Als Partner für die Zulassung von Hochsicherheitsprodukten bietet das Unternehmen zudem umfassenden Approval-Service.

Materna Virtual Solution hat Standorte in München, Berlin und Dortmund, beschäftigt rund 100 Mitarbeiter:innen und trägt das Vertrauenszeichen „IT-Security made in Germany“ des TeleTrust-Bundesverbandes IT-Sicherheit e.V.

**Kontakt:**

Materna Virtual Solution GmbH
Mühldorfstraße 8
81671 München
E-Mail: kontakt@virtual-solution.com

Internet: www.materna-virtual-solution.com

## 25. humbee im Einsatz bei der seed2soil GmbH: Interview mit Malte Hamann, Geschäftsführer, seed2soil GmbH

Malte Hamann, Geschäftsführer seed2soil GmbH:

*„Mit humbee hat sich unser telefonischer Abstimmungsbedarf im Unternehmen rapide reduziert. Mit der Einführung mussten wir uns unter den Geschäftspartnern abends viel weniger austauschen – ab da (2 Tage nach der Einführung) wussten wir, dass humbee wirkt*“.

**Wie war die Aufgabenstellung?**

Was suchten Sie, welche Probleme sollten gelöst, welche Prozesse verbessert werden? Haben Sie andere Lösungen in Betracht gezogen oder bereits im Einsatz gehabt?

Hamann: Ursprünglich waren wir auf der Suche nach einer schlanken Projektmanagement-Software, die uns ermöglicht unsere Projekte gemeinsam zu koordinieren und die Fortschritte zu dokumentieren.

Wir haben daraufhin diverse Software-Lösungen und Teillösungen verglichen bspw. Jira, Easy Redmine, trello und slack. humbee hat uns mit dem multifunktionalen Ansatz gleich überzeugt. Wir haben viel mehr Funktionalität bekommen, als wir am Anfang gesucht haben – und diese weiteren Funktionen nutzen wir ebenfalls.

**Wie wurde die Aufgabestellung fachlich/inhaltlich von humbee gelöst?**

Hamann: Wir nutzen jetzt in humbee die Projekte, um unsere Entwicklungsaufträge zu strukturieren. Ein Riesenvorteil ist die Möglichkeit mit jedem unserer Kunden und Zulieferer direkt zusammen zu arbeiten, ohne dabei den Workspace verlassen zu müssen. Ich kann Jedem Dateien und die dazugehörigen Infos und Aufgaben zukommen lassen – Wir arbeiten mehr und mehr in Vorgängen.

Eine Nutzungsmöglichkeit, die wir bei unserer anfänglicher Suche nach einem Programm gar nicht bedacht haben, ist, mit humbee Dokumente zu ersetzen, das heißt unserem Fall Versuchs- bzw. Montageberichte und Änderungsanforderungen nicht separat zu dokumentieren, sondern gleich als Vorgang im humbee mit Bildern und Notizen zu erfassen: Bei der Montage von Prototypen machen wir Bilder mit unseren Smartphones von Stellen an den wir noch Änderungen in der Konstruktion durchführen müssen und dokumentieren diese Stellen schnell mit zwei drei Klicks

Gleichzeitig fangen wir an, auch unsere Fertigungszeichnungen in humbee abzulegen und beim Fertigen die Zeichnungen auf dem Smartphone anzusehen und danach die Prototypen zu schweißen

Alle Mitarbeiter und Projektpartner arbeiten zusammen in den Vorgängen und wir sind immer informiert, was noch geändert werden muss. Während ein Mitarbeiter die Prototypen aufbaut, kann ein Zweiter schon die Änderungen in die Konstruktion unmittelbar einpflegen.

**Wie erfolgte die Projektumsetzung?**

Hamann: Die Umsetzung erfolgte ganz unkompliziert mit Herrn Garske an einem Tag Workshop bei uns im Büro. Den humbee Mandanten habe ich vorher in 30 min. per Telefon Anleitung so eingerichtet, dass alle Mitarbeiter am Schulungstag sich einfach anmelden konnten.

Wir haben auch eine PLM-Software für unsere Konstruktionssoftware eingeführt und waren danach begeistert, wie einfach die Einführung von humbee war: Innerhalb eines Tages waren wir arbeitsfähig. Die PLM Software war durch Anpassungen deutlich teurer und beanspruchte fast drei Wochen Implementierung.

Auch hier ist humbee im Vorteil: Weitere Anpassungen können wir nach und nach selbst mit unseren humbee Workflows generieren.

**Wie sind die Ergebnisse?**

Hamann: Unsere Arbeitsweise ist sehr viel strukturierter geworden. Wir planen unsere Tage anders und haben immer den Überblick über die erledigten und die noch anstehenden Aufgaben. Wir haben alle Infos an einem Ort. Emailverkehr zu den Projekten ist zu jeder Zeit für alle Beteiligten sichtbar.

Die Zusammenarbeit mit unseren Zulieferern und Kunden ist intensiver geworden: Beispielsweise haben wir für die Anpassung einer Maschinen-Software direkt mit dem Zulieferer zusammengearbeitet. Der Mitarbeiter wurde über humbee von unserem Mitarbeiter informiert und hat immer direkt die neuen Software-Releases in den humbee Vorgang hochgeladen. So wurden innerhalb von wenigen Tagen die Fehler in der Software eliminiert.

Dadurch hat unser Kunde einen Zeitvorteil in der Produktentwicklung, wir erreichen die Entwicklungsziele schneller und unsere Kunden sparen dadurch sehr viel Geld und minimieren das Risiko bei der Entwicklung hoch innovativer Produkte.

**Was macht die Firma seed2soil?**

Die Firma seed2soil (www.seed2soi.de) ist ein junges Unternehmen im Bereich der Landtechnik. In kurzer Zeit setzen wir die Ideen unserer Kunden systematisch in innovative Lösungen um. Mit unserem Wissen über die Anforderungen in der Praxis und unsere Kenntnisse im theoretischen Maschinenbau entwickeln wir Maschinen für die Landwirtschaft – unabhängig davon, ob es Sonderlösungen für Individualnutzer oder validierte Funktionsmuster und Prototypen für mittelständische Unternehmen sind.

**Kontakt:**

humbee solutions GmbH
Hauptstraße 105
40668 Meerbusch

Tel.: +49 (0) 2150 / 7098434
Email: info@humbee.de
Internet: www.humbee.de

## 26. WESSLING Deutschland setzt auf eine STARFACE Cloud

Die WESSLING Gruppe ist ein international tätiges Analytik-, Beratungs- und Prüfunternehmen für die kontinuierliche Verbesserung von Qualität, Sicherheit, Gesundheits- und Umweltschutz. Das Familienunternehmen aus dem Münsterland (1100 Mitarbeiter) setzt seit 2018 an insgesamt 16 Standorten in Deutschland eine Cloud Telefonanlage von STARFACE ein.

STARFACE Excellence Partner o-Byte realisierte das Projekt partnerschaftlich mit der hauseigenen IT-Abteilung von WESSLING Deutschland. Ziel des Projektes war es, 16 Niederlassungen von WESSLING in einem cloudbasierten Telefonsystem abzubilden und das mit einem Mischbetrieb bei den Endgeräten. Jeder Mitarbeiter und jede Mitarbeiterin sollte die eigene standortbezogene externe Rufnummer behalten. Wichtigstes Kriterium war die Anbindung der Telefonanlage an das bestehende zentrale bzw. persönliche Adressbuch des Unternehmens.

Im März 2018 stellte o-Byte die STARFACE Cloud mit dem STARFACE UCC-Client als Premium Edition der IT-Abteilung von WESSLING Deutschland vor. Anfang Juni 2018 hat WESSLING die STARFACE Teststellung mit einem Proof of Concept als sehr gut bewertet und zu Ende Juni beauftragt.

Die Möglichkeit, das System selbst zu administrieren, der STARFACE UCC-Client, die Mobile App und die Möglichkeit, das bestehende Adressbuch aus Google Contacts zu importieren, sprachen für STARFACE. Ebenso die Einbindung von Außendienst- und Home Office-Mitarbeitern in das System.

Ein Teil der WESSLING Mitarbeiterschaft ist im Außendienst unterwegs, aber auch in verschiedenen Niederlassungen. Bislang konnten sich die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht in den lokalen TK-Systemen einbuchen. Mit der STARFACE Cloud funktioniert diese Anforderung.

Die 16 Standorte wurden sukzessive auf IP und STARFACE Cloud umgestellt. Die ALL-IP Umstellung wurde in enger Zusammenarbeit mit der HFO Telecom umgesetzt. Dabei wurden 804 User – 754 Telefone und 50 analoge Ports angeschlossen.

Das Projekt in Zahlen:

- 810 User in der Cloud
- 16 HFO SIP-Trunks
- 1 STARFACE Connect als Backup
- 187 DECT Sender
- 56 Analogadapter
- 80 Tischtelefone
- 580 UCC Premium Clients

**Kontakt:**

STARFACE GmbH
Stephanienstr. 102
76133 Karlsruhe

Internet: www.starface.de

## 27. Neue IT-Infrastruktur für die Internationale Akademie Nürnberger Prinzipien

**Ausgangslage**

Unser Kunde, die Internationale Akademie Nürnberger Prinzipien (IANP), ist eine rechtsfähige Stiftung des bürgerlichen Rechts mit Sitz am historischen Ort der Nürnberger Prozesse, dem Geburtsort des modernen Völkerstrafrechts.

Die IANP hatte sich nach Komplettumbau für den Umzug der Büroräume in den Ostflügel des Oberlandesgerichts Nürnberg und im Rahmen einer Ausschreibung für die SCHWARZ Computer Systeme GmbH als IT-Dienstleister entschieden.

**Der Hintergrund**

Vor gut drei Jahren hatte SCHWARZ als Cloud Anbieter mit Hosted Exchange die IANP überzeugt und seitdem die „Postfächer" gehosted. Nach und nach kamen Archivierungslösungen, Webhosting, SSL-Zertifizierungen, Microsoft Office- und Outlook-Lizenzierungen sowie Cloud-Speicher hinzu.

Mit dem geplanten Umzug in die neuen Büroräume wurde eine komplett neue IT-Infrastruktur benötigt und unbeschränkt ausgeschrieben. Im März 2020 erhielt SCHWARZ den Zuschlag für die Umsetzung. Nach intensiven Planungs- und Abstimmungsphase vor Ort ging es im September 2020 an die Einrichtung der Serverkapazitäten und IT-Infrastrukturen im Rechenzentrum. Anfang Oktober 2020 hat das SCHWARZ-Technik-Team mit den Arbeiten vor Ort begonnen und 10 Tage später erfolgreich abgeschlossen, so dass die IANP wie geplant am 12. Oktober 2020 die neuen Räumlichkeiten beziehen und durchstarten konnte.

**Die Anforderungen im Überblick**

Die IANP benötigte die Hard- und Softwareausstattung für 15 Arbeitsplätze, einen Dienstleister für die neue IT-Umgebung (Hosting und Netzwerkadministration) inklusive Telefonie, mobile Endgeräte für einige Mitarbeiter sowie Internet für Mitarbeiter und Gäste (Lan, WLan und Glasfaser Internetanbindung).

„Es gab viele Gründe, weswegen wir uns für Hosted Services entschieden haben und sind zufrieden, mit SCHWARZ einen kompetenten Partner an unserer Seite zu haben" erklärt die Verwaltungsleiterin der Internationale Akademie Nürnberger Prinzipien, Petra Härtel, und führt aus: „Einer der Hauptgründe war, dass wir selbst keine IT-Abteilung oder IT-Mitarbeiter haben. Außerdem wollten wir das Management, Monitoring und die Analyse unserer IT-Infrastruktur in den Händen von Profis wissen und sicherstellen, dass unsere Systeme immer auf dem neuesten Stand sind. Dank der Produkt- und Dienstleistungspalette von SCHWARZ konnten wir alle Bestandteile nach unseren Vorstellungen wählen und, falls erforderlich, in Zukunft auch erweitern."

**Die Anforderungen im Detail**

Neben der Hardware- und Software-Ausstattung für die 15 Arbeitsplätze sowie deren Einrichtung und Datenübernahme hat SCHWARZ den physischen Anschluss aller Geräte im Netzwerk und dessen Anbindung übernommen. Zusätzlich zum Netzwerkzugang über das LAN wurden 3 Access Points installiert, das sowohl von den Mitarbeitern als auch den Besuchern der Akademie (getrenntes WLan) genutzt wird.

Da die Akademie keine eigene IT-Betreuung hat, hatte sie sich von Anfang an für die Auslagerung der IT entschieden. Damit wird die gesamte System- und Nutzerbetreuung sowie Verwaltung von SCHWARZ erbracht. Hierzu zählen neben dem bereits früher geleisteten E-Mail-Hosting die Einrichtung und Löschung von Usern, Fileservices, Backup und Restore, Betrieb der Firewall, Überwachung der Systeme etc.. Auch der Endanwender-Support erfolgt direkt über SCHWARZ.

Weitere Services, die von SCHWARZ erbracht wurden, sind

- Einrichtung Hosted Server
- Einrichtung Domaincontroller
- Einrichtung FileServer
- Einrichtung und Konfiguration der Firewall
- Fernwartung der PC-Systeme inkl. Software-Update
- Einbindung der mobilen Endgeräte in das Netzwerk
- Fernwartung des Netzwerks (Switch, Router)
- Virenabwehr, Backup und Restore

Die Installation und Wartung der virtuellen Telefonanlage inklusive Anbindung der Telefonendgeräte, sowie die Beschaffung, Vertragsabwicklung, Konfiguration sowie Einbindung der mobilen Endgeräte (5 Mobiltelefone, 5 Laptops, 2 Tablets) in das IT-Netzwerk der IANP bildeten den Abschluss des Projekts. Damit haben die Mitarbeiter auch von unterwegs oder aus dem Home-Office mobilen Zugriff auf das Netzwerk der Akademie.

SCHWARZ übernimmt laut Ausschreibung auch für die nächsten Jahre die Betreuung der Systeme und das gesamte Hosting.

**Resümee**

„Wir freuen uns, dass wir den Zuschlag für die Planung und Umsetzung der neuen IT-Umgebung bekommen haben“ sagt Jan Frongia, IT-Leiter bei SCHWARZ, und erklärt weiter: „Es hat viele Vorteile, wenn ein Unternehmen die Betreuung der IT-Struktur an einen IT-Dienstleister auslagert und alle Leistungen aus einer Hand erhält. Und wenn wir als Full-Service-Dienstleister die ganze IT-Historie von Anfang an kennen, können wir auch viel effektiver agieren, was die Zuverlässigkeit der IT-Strukturen und Verfügbarkeit der Systeme angeht.“

**Über die SCHWARZ Computer Systeme GmbH**

SCHWARZ Computer Systeme GmbH ist ein inhabergeführtes IT-Systemhaus mit Sitz in Neumarkt in der Oberpfalz, das seit 30 Jahren für Kunden aus der Region, deutschlandweit sowie international erfolgreich tätig ist. Das Unternehmen bietet das volle Sortiment an maßgeschneiderten und zuverlässigen IT-Leistungen, IT-Services und IT-Lösungen, die eine solide und zukunftsfähige IT-Infrastruktur benötigt, um verlässlich und effizient zu arbeiten. Die Kombination aus klassischen, modernen und zukunftsfähigen IT-Lösungen mit umfassenden Systemhausdienstleistungen macht SCHWARZ zum zukunftsstarken IT-Partner für Unternehmen, Schulen, Bildungseinrichtungen und öffentliche Auftraggeber.

**Kontakt:**

SCHWARZ Computer Systeme GmbH
Altenhofweg 2a
92318 Neumarkt

Telefon: +49 (0) 9181 – 4855 0
Telefax: +49 (0) 9181 – 4855 290

Internet: www.schwarz.de
E-Mail: info@schwarz.de

## 28. PKI aus der Cloud - Landkreis Mansfeld-Südharz

**Verwaltungsdigitalisierung voranbringen**

Der Landkreis Mansfeld-Südharz ist eine Gebietskörperschaft im Südwesten des Landes Sachsen-Anhalt. Er wurde im Zuge der Kreisgebietsreform vom 1. Juli 2007 durch die Zusammenlegung der ehemaligen Landkreise Mansfelder Land und Sangerhausen gebildet.

Die langjährige, erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen dem Landkreis und Procilon zeigt sich in der Vielzahl genutzter Möglichkeiten der proGOV-Plattform zur IT-Unterstützung für unterschiedliche Verwaltungsprozesse. Diese reichen von verschlüsselter Kommunikation nach S/MIME und OSCI-Standard bis hin zur beweiswerterhaltenden Langzeitaufbewahrung signierter elektronischer Dokumente. Im Jahr 2018 wurde im Rahmen der Verwaltungsdigitalisierung auch der Einsatz „hauseigener" digitaler Identitäten in Form von fortgeschrittenen elektronischen Zertifikaten geprüft und letztendlich auch umgesetzt. Die dafür notwendigen fortgeschrittenen Personenzertifikate werden hausintern mithilfe des proTECTr Cloud-PKI-Service von Procilon erzeugt und ermöglichen die elektronische Unterschrift direkt im Rechnungsworkflow.

**Dokumente elektronisch unterschreiben**

Ein zentraler Prozess in öffentlichen Verwaltungen ist die Bearbeitung von Rechnungen vom Eingang bis zur Auslösung der Bezahlung. Die Verwaltung des Landkreises Mansfeld-Südharz nutzt dafür ein Dokumentenmanagementsystem und hat dort einen genauen Bearbeitungsablauf definiert. Außerdem wurde der gesamte Prozess nicht nur vom Ablauf, sondern auch aus dem Blickwinkel der Compliance vollständig digital durchdacht. Dies betrifft insbesondere die im Prozess notwendigen, persönlichen Unterschriften von Verwaltungsmitarbeitern. Notwendig sind diese sowohl für die sachliche und rechnerische Freizeichnung als auch für die formale Anweisung zur Zahlung des Rechnungsbetrages. Damit diese Unterschriften im festgelegten Ablauf und vollständig digital erfolgen können, hat der Landkreis Mansfeld-Südharz auf eine in den Prozess integrierte, elektronische Signatur gesetzt. Diese Integration wurde durch die Zusammenarbeit des DMS Herstellers mit Procilon realisiert. Genutzt wird hierfür das proNEXT Secure Framework.

**Digitale Identitäten selbstbestimmt verwalten**

Des Weiteren musste eine Entscheidung zur Art der elektronischen Zertifikate getroffen werden. Vorteilhaft ist bei der Betrachtung der elektronischen Signatur, dass deren Akzeptanz bzw. Wert von einer Organisation – im konkreten Fall der Verwaltung des Landkreises Mansfeld-Südharz – selbst bestimmt werden kann. Ausnahmen bilden lediglich Dokumente, für die der Gesetzgeber ausdrücklich die sogenannte Schriftformerfordernis vorschreibt. In diesem Fall kommt ausschließlich die qualifizierte elektronische Signatur zur Anwendung.

Für die elektronische Unterschrift bei der Rechnungsbearbeitung greift der Landkreis Mansfeld-Südharz auf fortgeschrittene Zertifikate zurück, die mittels der Procilon-Lösung proTECTr in eigener Regie

erstellt werden. Genutzt wird dieser PKI-Service aus der Procilon-Cloud. Mit Hilfe dieser Lösung ist der Landkreis Mansfeld-Südharz in der Lage, in eigener Kontrolle elektronische Zertifikate je nach Bedarf zu generieren. Um sicherzustellen, dass die Zertifikatserstellung für den richtigen und auch nur für berechtigte Mitarbeiter erfolgt, wurde ein Registrierungsprozess nach dem 4-Augen-Prinzip implementiert. Zum anderen erzeugt der jeweilige Mitarbeiter die für die spätere Nutzung notwendige PIN im Prozess selbst. Damit ist der Registrierungsprozess abgeschlossen und der Mitarbeiter kann anschließend seine elektronische Unterschrift entsprechend seiner Rolle im Ablauf der Rechnungsbearbeitung nutzen. Da dieser Vorgang Schritt für Schritt protokoliert wird und die prüfbare elektronische Signatur entsprechend verknüpft ist, entsteht dadurch ein nachvollziehbarer Rechnungsworkflow, der den Compliance-Anforderungen vollständig entspricht. Medienbrüche und Unterschriften auf Papier gehören seitdem der Vergangenheit an.

**Skalierbare Technologie nutzen und innovativ ausbauen**

Die Procilon PKI-Technologie erfüllt sowohl nationale als auch internationale Standards und Vorgaben. Einige Produkte wurden nach Common Criteria EAL 4+ AVA VAN.5 (Angriffspotential hoch) evaluiert. Dank ihrer modularen Architektur bietet die Procilon- Lösung skalierbare und vielfältige Nutzungsmöglichkeiten. Gerade für Anwender, die in abgrenzbaren Nutzergruppen vertrauenswürdige Prozesse etablieren möchten, ist das Cloud-Angebot eine hervorragende Alternative zur „in house-Installation“. Letztendlich bestimmt aber das vom Anwender selbst gewählte oder gesetzlich vorgeschriebene Sicherheitsniveau die Struktur der Implementierung.

Diese Freiheitsgrade ermöglichen ein universelles Einsatzspektrum von der „privaten“ Nutzung in Verwaltungen und Unternehmen bis hin zu Komplettlösungen für Anbieter von Vertrauensdiensten nach eIDAS-Verordnung. Auch wenn hierfür die Rahmenbedingungen sehr unterschiedlich sind, mit Procilon-PKI können Anwender aller Größenordnungen elektronischen Zertifikate beantragen, ausstellen, verwalten und gegebenenfalls sperren. Darüber hinaus eröffnen weitere Lösungsbausteine vertrauenswürdiges Identity- und Access-Management sowie verschlüsselte Kommunikation.

**Über Procilon**

Procilon hat sich seit 20 Jahren auf die Entwicklung kryptologischer Software spezialisiert. Procilon-Lösungen sichern und verwalten digitale Identitäten, sorgen für vertrauenswürdige Kommunikation und schützen die Integrität gespeicherter Daten. Bereits mehr als 1500 Unternehmen und Organisationen haben Maßnahmen zum präventiven Schutz sensibler Daten mit Unterstützung der Procilon ergriffen.

**Kontakt:**

Nikolaistraße 12/14
04109 Leipzig
Telefon: +49 341-23072-832
Internet: www.procilon.com

## 29. „So effizient waren wir noch nie.“ Warum Rechtsanwalt Tommy Kujus seinen Kanzleibetrieb auf Actaport umgestellt hat.

Die Kanzlei **KUJUS Strafverteidigung** ist eine auf Strafrecht spezialisierte Kanzlei in Leipzig mit langjähriger und bundesweiter Expertise im Bereich Strafverteidigung. Neben der engen Spezialisierung setzt die Fachanwaltskanzlei von Tommy Kujus einen Schwerpunkt auf Digitalisierung.

**„Die Aktenverwaltung erfolgt vollständig digital. Die Vorteile der Digitalisierung kommen direkt der Mandatsbearbeitung zu Gute und ermöglichen kurzfristige Reaktionen."**

(Quelle: https://kujus-strafverteidigung.de/)

Tommy Kujus wechselte vor acht Monaten zu Actaport und berichtet von seinen Erfahrungen und darüber, warum die Wahl auf diese Kanzleisoftware fiel.

**Wie war die Ausgangssituation?**

Rechtsanwalt Tommy Kujus und seine Mitarbeiterinnen in der Leipziger Kanzlei wünschten sich mehr Mobilität und Effizienz im Kanzleialltag. Die Kanzleisoftware, die sie bisher nutzten, gestaltete Arbeitsprozesse zunehmend zeitraubend und ineffizient. „Das war einfach kein schönes Arbeiten. Auf jedem Gerät musste man sich umständlich einwählen und konnte nur mit begrenzter Geschwindigkeit agieren."

"Wir stehen in unserer Kanzlei für Spezialisierung, Förderung und Digitalisierung. Ganz klar, dass wir dann auch mit der besten Software arbeiten wollen."

**Welche Bedürfnisse sollte die neue Kanzleisoftware erfüllen?**

Mobiles, zeitgemäßes Arbeiten mit einer Software-Lösung, die umfassend arbeitet, aber nicht überladen wirkt. Kein Kümmern mehr um Backups, Updates und Wartung des eigenen Kanzleiservers – mit diesen konkreten Vorstellungen ging Tommy Kujus die Recherche nach der optimalsten Kanzleisoftware an.

Als junger Familienvater war zudem die Vereinbarkeit von Beruf- und Privatleben durch Flexibilität in der Wahl von Ort, Zeit und Gerät ein weiterer wichtiger Punkt.

Also alles Dinge, die die bisher genutzte Software nicht erfüllen konnte und die den Kanzleialltag zunehmend belasteten.

**„Endlich mit nur einem Tool von überall aus wichtige To-do´s erfassen – und direkt bearbeiten."**

Kurz: Eine 100% Cloud-Lösung musste her.

Actaport erfüllte die Ansprüche, die Tommy Kujus an eine Kanzleisoftware stellte. Durch die Server-Architektur mit zentralem Rechenzentrum hat der Anwalt von jedem Standort aus über seinen Laptop oder Tablet Zugang zu den Kanzlei- und Mandantendaten. Sie sind dabei vor dem Zugriff durch unberechtigte Dritte geschützt. Egal von welchem Gerät er sich weltweit einloggt.

**Wie erfolgte die Buchung von Actaport?**

Nach seiner kostenfreien Testphase (die Actaport allen Interessenten anbietet), fühlte sich Tommy Kujus in seiner Wahl bestätigt. Die transparenten Preismodelle ohne versteckte Onboarding-Kosten überzeugten ihn ganz:

„Auch wenn die Kanzleisoftware wirklich einfach und intuitiv aufgebaut ist: Die beiden bei Actaport inbegriffenen, persönlichen Online-Schulungen waren sehr aufschlussreich und ließen eventuelle Unklarheiten erst gar nicht aufkommen ", erzählt der Anwalt.

**Doch wie lief das Onboarding und der Umgang mit den Bestandsdaten bei Actaport ab?**

„Ganz einfach" erwidert Kujus lachend.

Nachdem er **KUJUS Strafverteidigung** als Kanzlei online angemeldet hatte, bekam er nach Durchgang der Bezahlung innerhalb kürzester Zeit die Zugangsdaten per E-Mail. Auch die Überführung der Bestandsdaten aus der alten Software funktionierte mit Hilfe der Actaport Datenmigrationsspezialisten problemlos.

Von der Eingangspost über die schnelle Dokumentenerstellung bis hin zur Rechnungsausstellung - Actaport bildet nun seinen gesamten Kanzleialltag in der Software ab. „Alle Kanzlei- und Mandantendaten finde ich an einem Ort. E-Mails, beA-Nachrichten und gescannte Dokumente laufen direkt in das Actaport Kanzleipostfach und können per Mausklick der passenden Akte zugeordnet werden. Kein Dokumentenchaos und langwieriges Suchen mehr!"

**Und wie ist das Fazit nach acht Monaten?**

Tommy Kujus hat mit Actaport die richtige Anwaltssoftware für seine Kanzlei gefunden. Nach einem Monat hat sich die Routine mit dem neuen Tool eingestellt. Was anfangs neu war, ist nicht mehr wegzudenken.

„Ob ich meinen Mac benutze oder den Windows-Rechner meiner Partnerin. Ob ich im Homeoffice arbeite, in der Kanzlei oder im Café neben dem Gericht: Wenn ein Laptop, Computer oder Tablet griffbereit ist, sind es meine Akten und Dokumente auch", freut sich der Anwalt.

Darüber hinaus schätzt er die effizienten Workflows und das einfache Anlegen eigener Vorlagen und Textbausteine.

**Kontakt:**

dokSAFE GmbH
Telefon: +49 341 39294633

E-Mail: anfrage@actaport.de

## 30. Der erste Eindruck zählt: Meffert Unternehmensgruppe setzt mit yuuvis von OPTIMAL SYSTEMS zentral verwaltetes Bewerberportal mit standortindividuellen Workflows um

Was 1947 mit der Eröffnung eines Farbengeschäfts in Bad Kreuznach begann, hat sich zu einem europaweit tätigen Vollsortimenter in der Farben- und Bautenschutzbranche entwickelt: Die heutige Meffert Unternehmensgruppe verfügt über starke Marken für Handwerk, Industrie, Fachhandel und Baumarkt. Dafür setzen sich alleine in Deutschland über 750 Mitarbeiter an zahlreichen Standorten ein. Als gefragter Arbeitgeber nutzt Meffert zur zentralen Organisation aller Vakanzen ein mit der yuuvis-Entwicklungsplattform von Optimal Systems maßgeschneidertes Bewerberportal.

„Der erste Eindruck zählt" – dieser Tipp findet sich in vielen Bewerbungsratgebern, wenn es darum geht, ein gutes Anschreiben zu formulieren. Doch bevor es dazu kommt, müssen im Vorfeld zunächst die Stellenausschreibungen im Karrierebereich der Homepage überzeugen. Bei nur einer Website ist der Verwaltungsaufwand relativ gering. Die Meffert Unternehmensgruppe steht hier vor besonderen Herausforderungen: Es gibt zahlreiche Tochterfirmen und Niederlassungen, die teilweise rechtlich eigenständig sind und unter eigenem Namen sowie Online-Präsenzen auftreten. Aufgrund der relativ zentral organisierten Konzernstruktur ist das gesamte Bewerbermanagement jedoch am Hauptsitz in Bad Kreuznach beheimatet. IT-Leiter Tobias Mengler schildert die Situation: „Unsere Personalabteilung ist neben der Meffert AG Farbwerke auch für die Tochterfirmen Dinova in Königswinter, Lackfabrik J. Albrecht in Mainz und Pronova Dichtstoffe in Bad Kreuznach verantwortlich. Dazu kommen noch separate Marken-Websites, auf denen wir unsere Produkte vorstellen. Die jeweiligen Vakanzen werden zusätzlich auch hier veröffentlicht. Alle Online-Auftritte verlinkten bisher auf ein unternehmens- und markenneutrales Bewerberportal. Eine durchgängige Corporate Identity war dadurch nicht gegeben." Die Personalabteilung stand zudem vor der Herausforderung, sämtliche Schriftverkehre auf die jeweiligen Firmen mit ihren Stellenausschreibungen anpassen zu müssen. Bei durchschnittlich 120 Bewerbungen im Monat ein nicht gerade geringer Aufwand.

### Workflows für jede Anforderung

Mit dem vorhandenen System ließ sich diese Situation nicht weiter verbessern: Das bestehende Bewerberportal verfügte zwar über zahlreiche Schnittstellen zur Anbindung an die interne Workflow-Applikation für das Bewerbermanagement und korrespondierte mit der Anwendung, mit welcher der Content hochgeladen und veröffentlicht wurde. Mengler führt aus: „Leider waren die damit erstellbaren Workflows recht limitiert, was den Grad der Individualisierungstiefe anging. Wir konnten viele Prozesse nicht so abbilden, wie wir sie intern leben. Deswegen fiel die Entscheidung, diese veraltete Anwendung durch eine neue abzulösen." Anstatt sich nun am Markt nach passenden Lösungen umsehen zu müssen, genügte Mengler ein Blick in das systemseitig bereits vorhandene Anwendungsportfolio. Dort befand sich bereits die Entwicklungsplattform yuuvis von Optimal Systems. Damit hatte die Meffert AG als einer der ersten Kunden des Berliner Softwarehauses bereits Workflow-Funktionalitäten für die Eingangsrechnungen umgesetzt. „Mit dieser auf yuuvis basierenden Lösung sind wir nach wie vor sehr zufrieden. Da wir vom Anbieter zudem bei sämtlichen anderen IT-Projekten im ECM-Umfeld seit Jahren immer gut betreut wurden, sprach nichts dagegen, auch dieses Projekt mit yuuvis umzu-

setzen“, ergänzt Mengler. Die Hauptanforderungen waren schnell definiert: Gefordert waren automatisierte Prozesse zur Erstellung und Online-Bereitstellung der Vakanzen, eine durchgängige CI-konforme Sicht für die Bewerber sowie individualisierte Vorlagen für alle Schriftverkehre.

**Einfache Content-Generierung und -verteilung**

Optimal Systems lieferte der Meffert AG eine Lösung, die auf einem einzigen Bewerberportal für sämtliche Vakanzen basiert – unabhängig von Standort und Marke. Jede Stellenausschreibung wird dazu zunächst in yuuvis in Form von Metadaten mit Textphrasen für sichtbare Kategorien wie „Zu unserem Unternehmen“, „Ihre Aufgaben“, „Ihre Qualifikationen“ etc. angelegt. Für den Bewerber unsichtbar werden zugleich die interne Fachabteilung, zuständigen Ansprechpartner und die zur Stelle passende Unternehmenssignatur eingetragen sowie eine interne ID-Nummer vergeben. Sobald die Personalabteilung alle Daten eingegeben hat, wird die neue Stelle passend zum richtigen Datum automatisch vom internen yuuvis-Server an den entsprechenden Webserver gesendet und veröffentlicht. Im Gegensatz zu früher sehen Bewerber jetzt im jeweiligen Online-Auftritt nur diejenigen Vakanzen, die für den Standort bzw. die Marke vorhanden sind. Der individualisierte Content wird dazu mittels iFrame-Technologie unter Einhaltung der CI-Vorgaben bereitgestellt.

Sobald der Bewerber seine Daten hinterlegt und Dokumente im PDF- oder Word-Format hochgeladen hat, werden diese an das Stammhaus übermittelt und im Rahmen eines Workflows in einer Mitarbeiterakte zusammengefasst. Die Personalabteilung entscheidet als Regulierungsstelle nun, ob die Bewerbung an die jeweilige Fachabteilung weitergeleitet wird oder nicht. Da bereits alle internen Kontaktdaten zu jeder Stelle vorab hinterlegt wurden, herrschen hinsichtlich der Zuständigkeiten keine Unklarheiten. Die Fachabteilung sichtet anschließend die Bewerbung und fällt die Entscheidung, ob es zu einem Interviewtermin, einer Ablehnung oder einer Zurückstellung kommt. Tobias Mengler dazu: „Zu einer Zurückstellung kann es immer dann kommen, wenn der Bewerber zwar nicht zu 100 Prozent auf die ausgeschriebene Stelle passt, aber vielleicht perspektivisch in Frage kommen könnte.“

**Transparenz in jeder Hinsicht – auch in Sachen Datenschutz**

Eine der größten Herausforderungen des Projekts bestand darin, den Bewerber trotz einer zentralen Personalabteilung über den gesamten Prozess mit individualisierten Anschreiben auf dem Laufenden zu halten. Denn jede Kommunikation musste zwingend mit der Signatur des Unternehmens erfolgen, bei dem die Stelle eingestellt ist und die Bewerbung einging. Um diese Anforderung zu lösen, wurde von Optimal Systems eine Art Serienbrieffunktion mit einer Vielzahl an Vorlagen implementiert. Damit lassen sich passende Serienbriefe für Absagen, Zusagen, Vereinbarungen zu einem Interviewtermin etc. mit der jeweiligen Unternehmenssignatur generieren. Vor dem Versand per Mail oder Post werden diese noch einmal gesichtet, anschließend versendet und gleichzeitig der Mitarbeiterakte hinzugefügt. Dadurch ist bei Nachfragen eines Bewerbers jederzeit die Auskunftsfähigkeit gewährleistet. Transparenz ist auch beim Datenschutz vorhanden. Ein integriertes Lösch-Script stellt sicher, dass abgelehnte beziehungsweise veraltete Personaldaten nach einer bestimmten Frist nicht länger als unbedingt notwendig aufbewahrt werden. Über eine Protokollfunktion werden sämtliche Vorgänge lückenlos dokumentiert.

**Eine runde Sache**

Die Meffert AG verfügt heute über ein durchgängiges Bewerbermanagementsystem, in dem es keine Medienbrüche und Unklarheiten gibt. Das Fazit von Tobias Mengler ist durchwegs positiv: „Die Zusammenarbeit mit den Ansprechpartnern bei Optimal Systems war unbürokratisch und wir haben eine auf unsere Anforderungen zugeschnittene Komplettlösung erhalten. Damit können wir Bewerbern nicht nur ein einheitlich rundes und professionelles Bild in der Außendarstellung vermitteln. Darüber hinaus profitieren wir von einem viel höheren Automatisierungsgrad bei der Generierung der Stellenausschreibungen sowie in der internen und externen Kommunikation. Die Fehleranfälligkeit wurde reduziert und die Auskunftsfähigkeit bei Nachfragen deutlich gesteigert. Das Projekt war also gleich in mehrfacher Hinsicht eine mehr als runde Sache.“ Aufgrund der Analysemöglichkeiten und Tools, die yuuvis im Bereich des Datenmanagements bietet, wird aktuell über einen Ausbau im Bereich der Auswertungsmöglichkeiten nachgedacht. Die Personalabteilung kann daraus zahlreiche Leistungskennzahlen ableiten, wie etwa zum Durchdringungsgrad und zum Surfverhalten der Bewerber, um künftige Stellen zielgerichteter platzieren zu können.

**Kontakt:**

OPTIMAL SYSTEMS GmbH
Tel.: +49 30 895708-0

Internet: https://www.optimal-systems.de

## 31. Mit edcloud Zusammenarbeit zukunftssicher gestalten

zweiQ, der Spezialist für Lohnabrechnung und Personalberatung, profitiert vom vernetzten Arbeiten mit eurodata Lösungen in der gesicherten Cloud.

Seit über 10 Jahren betreibt Claudia Fromelius-Brendler ein Büro zur Personaldienstleistung sowie Lohnabrechnung. Mehr als 150 Mandanten gehören zu ihrem Kundenstamm, den sie gemeinsam mit ihrem sechsköpfigen Team betreut. Doch was auf den ersten Blick nach einem klassischen Abrechnungsunternehmen aussieht, entpuppt sich beim zweiten Blick als ausgesprochen innovativer Dienstleister. Der Grund: Sowohl innerhalb des eigenen Unternehmens wie auch in der Zusammenarbeit mit den Mandanten werden alle Möglichkeiten der Digitalisierung voll ausgeschöpft. In der Konstellation, dass das Unternehmen selbst in Dresden beheimatet ist, die Mandanten aber nicht nur aus dieser Region kommen und zudem die Inhaberin von zweiQ seit Jahren von Singapur aus arbeitet, sind die cloudbasierten Lösungen von eurodata eine optimale Arbeitsbasis.

"Wir haben schon 2008, also kurz nach der Unternehmensgründung damit begonnen, die Lohn- und Gehaltsabrechnungen mit edlohn durchzuführen", erinnert sich die Geschäftsführerin. "2014 haben wir auch die eLohnakte eingeführt. Dann kamen edtime und edpep als webbasierte Lösungen für die Zeiterfassung und Personaleinsatzplanung dazu, 2017 die Kommunikations-und Auswertungsplattform edcloud und seit Mai 2018 nutzen wir den eMitarbeiter. Damit haben wir ein durchgängiges Konzept, das sowohl unsere Mandanten, deren Mitarbeiter wie auch uns selbst weitgehend unabhängig macht von Zeit und Raum. Egal wo und wann, wir arbeiten mit den gleichen Informationen und das auf DSGVO-sicherem Weg."

**Weg vom Papier – rein in die Cloud**

Vorausgegangen ist diesen hochmodernen, digitalgesteuerten Workflows eine Situation, in der zwar schon viele Möglichkeiten der Softwarelösungen genutzt wurden, aber dennoch das verbindende Element zwischen Dienstleister und Mandant fehlte und mittels Papieraustausch bewältigt werden musste. Fromelius-Brendler: "Dieser Prozess war, gerade unter der Voraussetzung, dass ich von Singapur aus mit meinem Team zusammenarbeite, umständlich, zeitaufwendig und ineffizient. Deshalb haben wir uns entschieden, den gesamten Ablauf in die Cloud zu verlagern – zu digitalisieren. Die edcloud Lösung als Kommunikations- und Auswertungsplattform kam genau zur richtigen Zeit."

Dabei war es natürlich wichtig, dass alle Daten in einem deutschen Rechenzentrum gehostet werden. Aber auch die Struktur von edcloud und deren einfache Handhabung waren überzeugende Argumente, denn schließlich wird das Portal auch von Mandaten genutzt, die keine so große Affinität zur Computerarbeit haben.

**Mandanten nehmen edcloud schnell an**

ZweiQ betreut in erster Linie kleine und mittelständische Unternehmen aus Deutschland. Um diese Mandanten für eine weitreichende Zusammenarbeit über edcloud zu gewinnen, setzten Fromelius-

Brendler und ihr Team ein entsprechendes Change Projekt auf. Grundidee war dabei, die Mandanten schon früh in die Veränderung einzubinden und ihnen die Vorteile der neuen Arbeitsweise zu zeigen.

"In zahlreichen Online-Demos haben wir unseren Kunden gezeigt, wie einfach die Kommunikation und der Austausch von Dokumenten über edcloud ist. Wir haben die Mehrwerte – also weniger Papier, weniger Fehler, weniger Wartezeiten innerhalb des Prozesses – veranschaulicht und den Mandanten Zeit gegeben, sich zu entscheiden," erklärt Fromelius-Brendler. Mit dieser Vorgehensweise lag sie richtig, denn von ihren 150 Mandanten wechselten im Jahr 2017 innerhalb von drei Monaten 130 in die Cloud; nur 20 Kunden halten am alten, papiergebundenen Ablauf fest. "Wir waren bereit, unsere Kunden an den Kostenvorteilen teilhaben zu lassen. Hohe Preissteigerungen bei der Lohnabrechnung konnten für die Mandanten vermieden werden, wenn sie über edcloud arbeiten."

**Positive Erfahrungen auf allen Seiten**

Inzwischen haben zweiQ und die Mandanten mehr als ein Jahr Erfahrung mit dem kompletten Workflow über edcloud in der Lohn- und Gehaltsabrechnung. Das Feedback ist von allen am Prozess Beteiligten mehr als positiv. Die einheitliche Struktur für Dienstleister und Mandant erleichtert die Kommunikation, die schnelle Bereitstellung von Auswertungen und Abrechnungsdaten entspricht dem Anspruch an einen kompetenten und innovativen Dienstleister. "Die Diskussion um DSGVO-konformen Austausch brauchten wir weder mit unseren Mandanten noch für unsere interne Zusammenarbeit zu führen. Auch Mitarbeiter, die vom Home-Office tätig sind – wie beispielsweise ich in Singapur – arbeiten auf einem speziell gesicherten Weg über edcloud mit den sensiblen Daten der Gehaltsabrechnung.“

**Mit dem eMitarbeiter schließt sich der Kreis**

Mittlerweile nutzen sogar knapp 10 Prozent der Mandanten die neuen Möglichkeiten des eurodata eMitarbeiters. Hierüber bietet der Mandant seinen Mitarbeitern die Möglichkeit, digital auf ihre relevanten Lohndokumente zu-zugreifen. Über eine eigene Plattform haben die Mitarbeiter Zugang zur Entgeltabrechnung, der SV-Meldung und der LSt-Bescheinigung, die ebenfalls sicher im eurodata Hochleistungsrechenzentrum archiviert werden.

**Ausgeglichene Work-Life-Balance**

Die Offenheit für neue Wege kann nur deshalb entstehen, weil die Entlastung durch die neue Arbeitsweise spürbar für mehr Freiräume sorgt. Sie gibt nicht nur den Mandanten ein Maximum an Flexibilität, sondern auch den Mitarbeitern von zweiQ in Dresden. Fromelius-Brendler: "Ich höre von meinen Mitarbeitern immer, dass sie es sehr zu schätzen wissen, dass sie ihre Arbeits- und Freizeit individuell gestalten können. Das ist gerade für Frauen und Mütter, die neben dem Job noch andere Verpflichtungen haben, oft sehr wich-tig – nicht zuletzt profitiere ich persönlich auch von dieser Flexibilität."

Claudia Fromelius-Brendler, Geschäftsführerin zweiQ:

"Über edcloud stellen wir alle Unterlagen der Lohn- und Gehaltsabrechnung schnell und unkompliziert direkt den Man-danten zur Verfügung – nachvollziehbar und DSGVO-konform. Daraus ergibt sich für uns eine wertvolle Zeit – und Kostenersparnis. edcloud passt bestens in unsere Business-Strategie, denn so haben wir nicht nur flexible Arbeitsplätze für jeden Mitarbeiter und können über Orts- und Zeitgrenzen hin-weg miteinander arbeiten. Wir haben auch keine Papierberge mehr und einen wichtigen Schritt in Richtung Digitalisierung gemacht."

**HERAUSFORDERUNG**

2008 gründete Claudia Fromelius-Brendler das Lohn- und Gehaltsabrechnungsunter-nehmen zweiQ. Als ihr Mann im September 2015 aus beruflichen Gründen nach Asien umzog, wollte Fromelius-Brendler ihn begleiten und aus Singapur heraus ihr Business weiter betreiben. Sie interessierte sich deshalb besonders für alle Möglichkeiten für einen zeit- und ortsunabhängigen Dokumentenaustausch und Zusammenarbeit.

**LÖSUNG**

Da zweiQ bereits mit edlohn, der cloudbasierten Lohn- und Gehaltsabrechnung aus dem Hause eurodata arbeitete, entschied sich die Unternehmerin dafür, die Kommunikations- und Auswertungsplattform edcloud einzuführen. Über diese will sie sich mit ihren Mitarbeitern und Mandanten austauschen und die Zusammenarbeit digital organisieren.

**ERGEBNIS**

Heute arbeiten Fromelius-Brendler, ihr sechsköpfiges Team und die 150 Mandanten von zweiQ über edcloud. Sie haben jederzeit den Überblick, Zugriff auf die Daten und sparen dabei noch Zeit und Geld. Alle profitieren von der Digitalisierung der Workflows, indem sie ein Maximum an Flexibilität und Entlastung erfahren, weil sie orts- und zeitunabhängig arbeiten können.

**Über zweiQ**

Seit zehn Jahren bietet die zweiQ zahlreiche Dienstleistungen im Bereich der Lohnabrechnung sowie der Personalberatung. Das sechsköpfige Team um Claudia Fromelius-Brendler und der Büroleiterin Juliane Müller betreut über 150 Mandanten.

Dabei nutzt zweiQ vornehmlich Cloudlösungen, denn sie eignen sich am besten, um über Orts- und Zeitgrenzen hinweg miteinander und mit den Mandanten kommunizieren zu können.

Weitere Informationen: www.zweiQ.de

**Über edcloud**

edcloud bietet eine sichere Kommunikations- und Austauschplattform, die Steuerberater und Mandanten mit durchgängigen Prozessen unterstützt. Die Cloudlösung vereint auf einer intelligenten Basis die wichtigsten Komponenten einer optimalen Zusammenarbeit: den digitalen Pendelordner, den sicheren Nachrichtenaustausch, die Ablage von automatisch generierten Dokumenten und Auswertungen aus edlohn und/oder edrewe, Verträgen sowie weiteren unternehmensrelevanten Dokumenten.

**Kontakt:**

eurodata AG
Großblittersdorfer Str. 257-259
D-66119 Saarbrücken

Tel.: +49 681 88 08 – 234
Fax: +49 681 88 08 - 300

vertrieb@eurodata.de
www.eurodata.de

## 32. Agile IT auf AWS für Panasonic – „managed by Claranet“

**Zusammenfassung:**

**Herausforderung:** Wechsel von der bisherigen Private-Cloud-Umgebung in die Public Cloud, um agiler bei der Softwareentwicklung für die internen Kunden aus der Panasonic Gruppe zu werden

**Lösung:** Migration und Neuaufbau von App-Umgebungen auf AWS

**Ergebnis:** Agile IT-Infrastruktur und optimierte Zusammenarbeit zwischen Development- und Operations-Teams

Panasonic Information Systems Company Europe (kurz: PISCEU) unterstützt als interner IT-Dienstleister die verschiedenen Geschäftsbereiche der europäischen Panasonic Gruppe. Der in Hamburg ansässige IT-Dienstleister entwickelt moderne IT-Services im Applikations- & Infrastrukturbereich und stellt diese als IT Shared Service Provider den einzelnen Panasonic-Unternehmen in Europa bereit.

### Agile Softwareentwicklung für interne Kunden

IT-Infrastrukturen von Unternehmen sind oftmals nicht flexibel genug für die dynamischen Anforderungen schneller, moderner Geschäftsprozesse. Diese Erfahrung machte auch Panasonic Information Systems Company Europe.

Der IT-Dienstleister entschied daher, die bisher genutzte Private-Cloud-Umgebung durch eine Public-Cloud-Infrastruktur abzulösen, um agiler bei der Softwareentwicklung für die internen Kunden aus der Panasonic Gruppe zu werden.

Ziel war es, die B2B-und B2C-Anwendungen der verschiedenen Geschäftsbereiche flexibel anpassen und um neue Funktionen ergänzen zu können. Gleichzeitig musste der performante und sichere Betrieb der Applikationen gewährleistet werden.

### Agilität und Compliance

Ganz oben auf der Anforderungsliste an die neue Umgebung standen für PISCEU Agilität bei Softwareanpassungen und Weiterentwicklungen, Performance und Betriebssicherheit sowie ein hoher Automatisierungsgrad.

Ein qualifizierter Managed Hosting Provider sollte die Entwicklung von Cloud-Umgebungen für die unterschiedlichen Applikationen unterstützen und den Betrieb der Plattform bis auf Applikationsebene übernehmen.

**AWS + Claranet = Agile IT**

Entschieden hat sich PISCEU für die Public Cloud von Amazon Web Services (AWS). Claranet als AWS Premier Consulting Partner überzeugte mit umfassendem AWS-Know-how, tiefem Prozessverständnis und hohen Standards bei Sicherheit und Compliance.

**Migration und Neuaufbau von App-Umgebungen auf AWS**

In einem Auftakt-Projekt sollten verschiedene Kampagnen-Microsites wie beispielsweise Panasonic Experience Fresh, eine Microsite mit Nachrichten, Tipps und Tricks zu Panasonic Küchengeräten, aus der vorherigen Cloud-Umgebung zu AWS umziehen. Claranet migrierte in einem Lift & Shift-Ansatz bestehende Docker Container mit Kampagnen-Microsites.

Es folgte der Neuaufbau einer B2B-Umgebung für verschiedene, internationale Applikationen, zu denen auch ein Partner-Portal und ein Shop für Zubehör und Ersatzbedarf gehört. Für die Umsetzung dieses Projekts war nicht nur Cloud-Verstand, sondern auch Kommunikationsgeschick gefragt: Für die technische Abstimmung mussten die beteiligten Agenturen aus Großbritannien und Japan sowie PISCEU genau verstehen, welche Anforderungen an die Applikationen und die Installation bestehen.

"Claranet begleitet uns seit mehreren Jahren im Betrieb unserer AWS-Cloud-Umgebungen und deren Evolution als leistungsfähiger und kompetenter Partner."

Philipp Jahn, Senior Manager Workflow, Web and PIM Consulting - Application Service Management, Panasonic

Es galt, die Zusammenarbeit zwischen Projektpartnern mit unterschiedlichen Anforderungen, Kulturen und Sprachen in drei verschiedenen Zeitzonen effizient zu koordinieren. Eine Herausforderung vor allem hinsichtlich der Abstimmung.

„Die Fähigkeit, sich auf verschiedene Stakeholder mit unterschiedlichen Vorgehensweisen und Mentalitäten einzustellen ist neben aller fachlichen Expertise eine wesentliche Voraussetzung, um Projekte erfolgreich umzusetzen“, bestätigt Jan-Philipp Levy, Service Manager bei Claranet. „Wir haben sehr viel Erfahrung in der Umsetzung multinationaler Projekte in Zusammenarbeit mit Kunden, IT-Lösungsanbietern und Agenturen. So konnte Panasonic sicher sein, dass wir individuell auf unterschiedliche Projektanforderungen reagieren und den richtigen Ton treffen.“

Um die Potentiale der Public Cloud voll auszunutzen, wurden verschiedene Automatisierungskonzepte umgesetzt. Dazu gehörte die Einbettung und Etablierung diverser Deployment-Tools, um die Wechselwirkung zwischen Cloud-Infrastruktur-Komponenten und dem Software-Stack sowie deren Steuerbarkeit zu verbessern. Darüber hinaus erfolgte die Ausgestaltung dynamischer Skalierbarkeit mittels Autoscaling Gruppen und die Entkopplung statusbehafteter Komponenten.

Die verschiedenen Optimierungen und Adaptierungen haben den Wandel von einer primär SysOps-lastigen Organisation hin zu DevOps-getriebenen cross-funktionalen Teams ermöglicht.

Panasonic profitiert von einer agileren IT-Infrastruktur und einer optimierten Zusammenarbeit zwischen Development- und Operations-Teams: Sie arbeiten sowohl auf technologischer als auch prozessualer Basis enger zusammen, Reibungsverluste konnten auf ein Minimum reduziert werden.

Auf AWS migriert hat Claranet des Weiteren auch Lumix Experience, ein Portal für Lumix-Kameras, über das Nutzer sich informieren und austauschen sowie ihre Kameras nach entsprechender Registrierung verwalten können. Die Applikation ist mit diversen externen Systemen von Panasonic verbunden, zum Beispiel einer Datenbank für Garantien. Die End-to-End-Verantwortung für die Delivery Pipeline liegt im Sinne des DevOps-Ansatzes bei Claranet.

Mit dem neuen AWS-Szenario hat Claranet Panasonic zu mehr Flexibilität und einer höheren Innovationsgeschwindigkeit verholfen. Applikationen lassen sich sehr schnell und unkompliziert an geänderte Kundenbedürfnisse anpassen und stehen hochperformant zur Verfügung.

Dadurch kann Panasonic das Kundenerlebnis nachhaltig verbessern. Darüber hinaus überwacht Claranet den laufenden Betrieb und hält die Lösung stets auf dem neuesten technologischen Stand. Das gibt Panasonic den Freiraum, sich auf weitere Verbesserungen der Customer Experience zu konzentrieren.

**Kontakt:**

Claranet GmbH
Hanauer Landstr. 196
60314 Frankfurt
Tel: +49 (0)69 40 80 18 – 0
Mail: de-info@claranet.com

Internet: https://www.claranet.com/de/

## 33. Versand: Testo Industrial Services setzt auf die Cloud

Der Anspruch der Testo Industrial Services GmbH ist es nicht nur, Messtechnik mit höchster Präzision zu kalibrieren, sondern den Versand an ihre Kunden so effizient wie möglich zu gestalten. Diese Herausforderung hat die BEO GmbH angenommen: Deren Software PARCEL-WEB sorgt für optimierte Versandprozesse in das In- und Ausland, unabhängig davon, wie viele Sendungen versendet werden und wie viele Frachtführer involviert sind.

Die Testo Industrial Services GmbH ist Deutschlands führender Anbieter von Kalibrierdienstleistungen. Gegründet wurde die Tochterfirma der Testo SE & Co. KGaA im Jahr 1999. Das Unternehmen aus Kirchzarten produziert im Gegensatz zum Mutterkonzern selbst keine Messgeräte, sondern kümmert sich um die Messinstrumente von externen und Testo-Kunden. Neben der Kalibrierung sind im Laufe der Zeit noch weitere qualitätssichernde Dienstleistungen wie Qualifizierung, Validierung und Prüfmittelmanagement hinzugekommen.

**Hohe Flexibilität bei starkem Wachstum**

Zur Gründungszeit zählte das Unternehmen 27 Mitarbeiter; heute beschäftigt es mehr als 1.200 Angestellte. Im Zuge dieses Wachstums wird parallel zur Anzahl der zu kalibrierenden Messgeräte auch der Aufwand des entsprechenden Versands kontinuierlich höher. Um die Versandprozesse langfristig zukunftsfähig zu gestalten und gleichzeitig manuelle und damit zeitintensive Abläufe zu eliminieren, suchte Testo Industrial Services nach einer neuen Software. Ursprünglich gab es mehrere Optionen: Eine Option war eine Software des regionalen Partners BEO aus Endingen, deren Zoll- und Versandlösungen ATLAS und EXPOWIN Testo Industrial Services bereits seit vielen Jahren erfolgreich nutzt. Zudem stand eine Eigenentwicklung zur Debatte. „Diese war uns jedoch zu ressourcenintensiv“, sagt Martin Debald, Projektleiter bei Testo Industrial Services. „Für uns war die hohe Flexibilität der BEO-Lösung ausschlaggebend. Das ist angesichts der steigenden Preise für Sendungen und der großen Masse, die wir tagtäglich abwickeln, besonders wichtig.“

**Mehrere Frachtführer, eine Oberfläche**

Die neue Lösung BEO-PARCEL-WEB ist eine cloudbasierte Versandlösung, die es Testo Industrial Services ermöglicht, unterschiedliche Frachtführer-Anbindungen übersichtlich in nur einer Benutzeroberfläche darzustellen und effizient anzuwenden. Der Vorteil der Cloud: Die Lösung ist von jedem Gerät über den Webbrowser erreichbar und vollkommen unabhängig von Client-Betriebssystemen. Sie ergänzt sämtliche Vorsysteme rund um Auftragsabwicklung und Warenwirtschaft und wird bei-spielsweise an das ERP-System angebunden. Frachtkosten lassen sich aufgrund hinterlegter Tarife oder aus Abfrage beim Frachtführer ermitteln und für diverse Sendungskonstellationen vergleichen.

**Kundenspezifische Änderungen umgesetzt**

Testo Industrial Services konnte über die Standardkonfiguration von PARCEL-WEB hinaus noch viele eigene Wünsche miteinbringen: Eine Voraussetzung war, dass Testo Industrial Services sowohl an seinem Hauptstandort in Kirchzarten als auch in den weiteren Servicecentern im Inland und Tochtergesellschaften im Ausland mit PARCEL-WEB arbeiten kann. Jeder Standort stellt eine eigene Versandstelle dar und sieht nur die Daten, die seinen Standort betreffen. Gleichzeitig gibt es Nutzer, die standortübergreifend den Gesamtüberblick behalten. Ebenso wichtig war die Anbindung der Lösung an das ERP-System: Über eine Schnittstelle importiert PARCEL-WEB die relevanten Auftragsdaten und gibt nach Bearbeitung einer Sendung die Trackingnummer wieder zurück. Bei diesem Prozess muss das Gewicht der Pakete, das vor jedem Versand überprüft wird, automatisch übernommen werden. Auch die Eingabe der Mitarbeiter verläuft unkompliziert: Sie können auf Tastatur sowie Maus verzichten und direkt über die Benutzeroberfläche relevante Barcodes einscannen.

**Kontinuierliche Optimierung der Software**

Das System stand schon vor dem konkreten Go-live im Mai 2021 für Testläufe zur Verfügung. So stellten beide Parteien sicher, dass die Software stabil und zuverlässig läuft. Im Tagesgeschäft wird nun jedes versendete Paket bzw. Paketlabel über PARCEL-WEB abgewickelt. Doch auch seit dem Go-live entwickelt sich die Lösung kontinuierlich fort: „Anfang 2022 haben wir die Software gemeinsam mit BEO um Analysemöglichkeiten erweitert. Nun können wir die Anzahl der Pakete pro Tag und pro Versandstelle auswerten“, sagt Martin Debald. Zudem hat Testo Industrial Services einen weiteren Express-Frachtführer integriert, für den BEO Formatänderungen bei der Eingabe von Daten und an den Paketlabels vorgenommen hat.

Auch in der Zukunft bleibt es spannend: Testo Industrial Services verfügt über einen eigenen Fahrdienst, der die Geräte verschiedener Kunden abholt und nach erfolgter Kalibrierung wieder abliefert. Diesen Prozess soll PARCEL-WEB perspektivisch ebenfalls abbilden. Martin Debald resümiert: „Unsere Zusammenarbeit ist von einem offenen Austausch geprägt. Wenn wir Anpassungen oder Erweiterungen anfragen, erhalten wir stets rasches Feedback. Unsere Entscheidungsgrundlage vor Auftragsvergabe hat sich also bewahrheitet: die hohe Flexibilität von Software und Anbieter.“

**Kontakt:**

BEO GmbH
Ensisheimer Str. 6-8
79346 Endingen

Telefon: 07642-900 30
Fax: 07642-900 399

E-Mail: info@beo-software.de
Internet: www.beo-software.de

## 34. Das Römerkastell Saalburg trifft auf Digitalisierung

Das fast 2.000 Jahre alte Römerkastell Saalburg ist ein in der Nähe von Bad Homburg gelegenes Kastell am römischen Limes, welches seit 2005 Teil des UNESCO-Weltkulturerbes ist und unter dem Schutz der Denkmalpflege Hessen steht. Das als Museum genutzte Limeskastell dient gleichzeitig als Lokation der Deutschen Limeskommission und ist außerdem ein renommiertes Forschungsinstitut. Das gesamte Areal umfasst eine Größe von circa 1600 m² und erforderte - durch seinen archäologischen Wert - eine speziell ausgearbeitete Vorgehensweise, um die Brücke zwischen Antike und Digitalisierung zu schaffen.

**Die Herausforderung**

Die Herausforderung bestand darin, das unzureichend bis gar nicht mit Funk abgedeckte Areal an neuralgischen Punkten mit WLAN zu versorgen. Somit musste eine vom Mobilfunkempfang unabhängige Maßnahme geschaffen werden, die dem Publikum zukünftig die Möglichkeit bietet, mittels digitaler Features auf das interne Saalburg System zuzugreifen - mit dem Ziel, den Besuchern zusätzliche Informationen zu bieten. Dementsprechend musste eine vom Besucher-Zugriff getrennte Internetverbindung für die internen Mitarbeiter geschaffen werden. Der Denkmalschutz, unter dem ein Großteil der Bauten steht, sowie die Größe der Anlage stellten unser Team vor eine neue Herausforderung. Zum einen ist es nicht nur untersagt, moderne Komponenten wie Antennen, die für die WLAN-Abdeckung sorgen, an historischen Gebäuden anzubringen - insbesondere an jenen, die dem Weltkulturerbe angehören. Zum anderen gibt es Vorschriften, die die Anbringung der nötigen Komponenten nur an Stellen außerhalb des Sichtbereichs erlauben.

Eine weitere Besonderheit des Objekts ist die unzureichend mit Strom versorgte Flächengröße des historischen Kastells. Eine breite Stromversorgung ist die Grundvoraussetzung, um die für eine WLAN-Abdeckung benötigten Komponenten funktionsfähig installieren zu können. Diese Versorgung ist auf dem großflächigen Gelände an weitläufigen Strecken nicht gegeben und kann durch die Umstände der geschützten Architektur auch nicht verändert werden.

Diese Besonderheiten verlangen nach Individualität und Flexibilität im herkömmlichen Prozess: Function follows form, statt form follows function. Das erfordert ein angemessenes Konzept, das eine WLAN-Ausleuchtung an bestimmten Exponaten unter Berücksichtigung der Möglichkeiten vorsieht und dabei die Netzwerksicherheit für die Saalburg einschließlich der Besucher gewährleisten muss - und das bei vollumfänglichem Informationsfluss und Entertainmentfaktor.

**Das Ziel: Brücke zwischen Antike und Digitalisierung zu schaffen**

Ziel war die Errichtung und Installation einer Basisinfrastruktur mit WLAN-Abdeckung als Voraussetzung für die weitere Ausgestaltung digitaler Features für das Römerkastell Saalburg. Hierfür musste zunächst erörtert werden, mit welchen überschaubaren Mitteln strategische Punkte mit WLAN-Versorgung bereitgestellt werden können.

**Lösungserarbeitung**

Bei der Ortsbegehung wurden besonders die Exponate, für die zu einem späteren Zeitpunkt digitale Features abrufbar sein sollen, begutachtet. Das Ziel: einen WLAN-Empfang für die Exponat-Umgebung zu schaffen und nachträglich im Grundriss die theoretischen Platzierungsoptionen zu kennzeichnen. Dadurch kann nämlich festgestellt werden, wo eine Netzwerkverbindung aufgebaut werden sollte, um die Access Points bei bestmöglichem Empfang und zugleich an nicht sichtbaren Stellen zu platzieren.

**Ausleuchtung & Simulation**

Die im Zuge der Ortsbegehung vorgenommene Ausleuchtung des Netzwerkverteilerraums hatte bereits erste, physikalische Hindernisse offengelegt. Die zum Teil vier meterdicken Steinwände, die an den Netzwerkverteilerraum grenzen, verursachten eine Abschirmung des Verbindungsaufbaus. Demzufolge wurde der gesamte WLAN-Empfang zwischen den Räumen durch die Wände absorbiert.

Auf die praktische Ausleuchtung folgte die theoretische Analyse mittels Simulation über eine spezielle Software. Diese kennt nach erfolgreichem Import und Bemaßung des Gebäudeplans die Größe des zu versorgenden Areals. Zusätzlich wird die Software mit wichtigen Daten, wie den physikalischen Beschaffenheiten der Umgebung gefüttert, damit nachträglich mögliche Störfaktoren identifiziert werden können.

**Umsetzung**

Daraufhin wurden potentielle Punkte zur Anbringung der Access Points gesetzt, durch die die Software die Reichweite der Access-Points ermittelt. Dadurch entstand ein Überblick über die spätere Versorgungsqualität. Dieser dient dazu:

- Hinweise auf Störfaktoren bei finaler Access Point-Anbringung zu identifizieren
- und Möglichkeiten zur Planung des optimalen Standortes ausfindig zu machen

Die darauffolgende zweite Ortsbegehung war die sogenannte Trockenübung zur Installation der Access Points (teils in fünf Metern Höhe) und zur Verbindung mit dem Netzwerk. Während der Anbindung wurden Rundgänge mit dem Notebook durch die unterschiedlichen Bereiche und Räume gemacht, um die Qualität des WLAN-Signals mit Hilfe der Software zu messen. Die in diesem Vorgang aufgezeigten reellen Werte wurden final den Ergebnissen der Trockenübung angepasst.

**Vorteile für GCT und ihre Kunden**

- Durch den Managed Service connectIT haben Kunden die Gewissheit, durch Monitoring und Upgrades eine stets aktuelle und geschützte Infrastruktur zu betreiben
- Es wird gewährleistet, dass die eingesetzten Komponenten mit der jeweils aktuellen Firmware ausgestattet sind und bei Ausfällen die Ursache ausfindig gemacht werden kann.

- GCT bietet schnelle Lösungen im Fehlerfall, pflegt regelmäßig nach dem jeweiligen Erscheinen die Firmware der Geräte und kann durch den im GCT Rechenzentrum in Frankfurt/Main gehosteten UniFi Controller Konfigurationsanpassungen jederzeit remote durchführen.

**Die Lösung**

Da die besondere Lage im Taunus und die um das Gelände gelegene Steinmauer des Römerkastells ursächlich für eine schwache Mobilfunkanbindung sind, wurde eine stabile, sichere und performante WLAN-Infrastruktur von GCT aufgebaut. Auf dieser Basis kann nun die Implementierung eines digitalen Multimedia Guides bei unserem Kunden erfolgen, der den Besucher künftig einen einzigartigen Rundgang durch das historische Römerkastell ermöglicht. Der digitale Führer ist dabei an 11 Standpunkten mit zugehörigen QR-Codes zu finden und bietet den Besuchern einen detaillierten Einblick in die Geschichte des Römerkastells. Die QR-Codes können bequem mit dem Smartphone gescannt werden und im nächsten Moment erhält der Besucher interessante, multimediale Inhalte über die Ausstellungsstücke.

**Kontakt:**

GCT mbH
Im Atzelnest 3
61352 Bad Homburg

Tel.: 06172 94 86-0
E-Mail: hallo@gct.de
WhatsApp

https://www.gct.de

https://de.linkedin.com/company/gct-badhomburg

https://twitter.com/gct_badhomburg

## 35. NEXT Farming modernisiert Infrastruktur mit Managed Kubernetes von SysEleven

NEXT Farming, als Marke der FarmFacts GmbH, steht für individuelle Lösungen und Produkte, mit denen Betriebsprozesse in der Landwirtschaft kosten- und ressourcensparend optimiert werden. Mit seinem Angebot ist NEXT Farming Vorreiter der Branche und ein wichtiger Partner der Landwirte – knapp 30 Prozent der gesamten landwirtschaftlichen Nutzfläche in Deutschland werden bereits mit NEXT Farming bewirtschaftet.

Zu den Angeboten zählen unter anderem smarte Landmaschinenverwaltung, ERP-Software sowie ein eCommerce-Marktplatz für einen vereinfachten Betriebsmitteleinkauf. Im Rahmen der Initiative Klima-Landwirt unterstützt das Unternehmen zudem Landwirte bei der Umsetzung umweltschonender Maßnahmen zur CO2-Bindung und setzt sich damit aktiv für den Klimaschutz ein. Knapp ein Drittel der insgesamt 170 Mitarbeiter von NEXT Farming ist in der Software-Entwicklung tätig.

**Die Herausforderungen: Flexibilität, Unabhängigkeit und Performance**

In der modernen Landwirtschaft erfassen die eingesetzten Maschinen große Datenmengen: Je Feld sind es bis zu 500 Sensorwerte, die von vielen Landmaschinen gleichzeitig gesendet werden und zeitnah auszuwerten sind. Das ist beispielsweise notwendig, um die optimale Menge an Dünger zu ermitteln, gesetzliche Grenzwerte einzuhalten, CO2-Emissionen zu senken oder den idealen Zeitpunkt für die Ernte festzulegen. Intelligente Software spielt in diesem Bereich eine große Rolle – und sie muss angesichts sich stetig ändernder Rahmenbedingungen wie gesetzlichen Vorgaben möglichst schnell anpassbar sein.

"Wir wollten eine performante und flexible IT-Infrastruktur für unsere Agrar-Lösungen schaffen, mit der wir saisonal stark schwankende Datenmengen schnell verarbeiten und unseren Kunden die gewonnenen Erkenntnisse in Echtzeit zur Verfügung stellen können", sagt Ralf Schramm, CTO bei NEXT Farming. "Die dazu notwendige Technologie sollte herstellerunabhängig funktionieren, bei einem Cloud-Provider unserer Wahl betrieben und jederzeit migrierbar sein."

Die Herausforderung bestand darin, eine IT-Infrastruktur zu etablieren, die eine Speicherung, Verarbeitung und Auswertung großer Datenmengen ermöglicht. Sie sollte höchste Datenschutzanforderungen erfüllen und den NEXT Farming-Kunden die volle Kontrolle über die betrieblichen Informationen bieten. Außerdem sollte sie möglichst einfach an neue, teils hochkomplexe gesetzliche Regulatorien anzupassen sein und die Zusammenarbeit mit externen Unternehmen erleichtern. Damit war auch der Weg zu flexiblen und vernetzten Produkten vorgezeichnet – smart, ganzheitlich und individuell zusammengestellt für jeden Kunden. Genau für diese Szenarien hat sich anstelle von monolithischer Software in den letzten Jahren die Containerisierung von Anwendungen und Services als ideale Grundlage herauskristallisiert.

**Die Auswahl: Kubernetes als Managed Cloud-Lösung**

"Die Zahl der fachlichen Services und der Bedarf an Arbeitsbereichen zur Entwicklung neuer Produkte ist bei NEXT Farming geradezu explodiert. Die Verwendung einer Container-Lösung für unsere neue IT-Infrastruktur machte deshalb aus technischer Sicht am meisten Sinn", sagt Ralf Schramm. "Wir haben uns für Kubernetes entschieden, da die Open-Source-Plattform die Entwicklung neuer Agrar-Lösungen beschleunigt und sich bei einem Hosting- Anbieter unserer Wahl betreiben lässt."

Anhand eines Kriterienkataloges evaluierte NEXT Farming drei Cloud-Anbieter, darunter die Open Telekom Cloud und Amazon AWS. Der Managed Kubernetes Provider SysEleven konnte sich erfolgreich gegen alle Mitbewerber durchsetzen. "Wir haben uns für SysEleven und den Einsatz der Kubernetes-Lösung MetaKube entschieden, da uns das Unternehmen genau die Mischung aus technischer Plattform und fachlicher Unterstützung bietet, die wir im Alltagsgeschäft brauchen – sowohl für den Betrieb von Kundenlösungen als auch für Entwicklung neuer Softwareprodukte", beschreibt Ralf Schramm weiter. "Dank der skalierbaren Kubernetes-Plattform können wir Entwicklungsprozesse beschleunigen, unsere Agrar-Lösungen schnell ausrollen und sind bestens auf weiteres Wachstum vorbereitet."

**Das Projekt: Von VM-Hosting zu Containerisierung**

Die Umsetzung des anspruchsvollen IT-Projektes wurde von NEXT Farming in Eigenregie durchgeführt. Nach Aufbau und Erstkonfiguration des Grundsystems migrierte das DevOps-Team die bisher verwendeten Services schrittweise von klassischem VM-Hosting in verschiedene Kubernetes-Cluster. Anfänglich auftretende Latenzprobleme konnten in enger Zusammenarbeit mit den Kubernetes-Spezialisten von SysEleven behoben werden. "Das Projekt startete Anfang 2019 und nach und nach integrieren wir immer mehr Services."

**Das Ergebnis: Eine zukunftssichere Cloud-Infrastruktur**

NEXT Farming verfügt mit MetaKube jetzt über eine leistungsstarke und automatisch skalierende Cloud-Infrastruktur, auf der das Unternehmen professionelle Agrar-Lösungen entwickeln, betreiben und seinen Kunden individuelle Anwendungspakete zur Verfügung stellen kann. Agrarbetriebe profitieren von gleichbleibend hoher Verfügbarkeit und Performance. Gleichzeitig behalten sie ihre Daten vollständig unter eigener Kontrolle.

MetaKube von SysEleven (www.syseleven.de) ist eine von der Cloud Native Computing Foundation (CNCF) zertifizierte Managed-Kubernetes-Lösung und wird in Deutschland auf ISO27001 zertifizierter Infrastruktur gehostet.

**Kontakt:**

SysEleven GmbH
Boxhagener Str. 80
10245 Berlin

Telefon: 030 233 2012 0
Telefax: 030 616 755 50

Email: produkt@syseleven.de
Internet: www.syseleven.de

## 36. Best in print, Best in service – mit VIER engage!

Das Unternehmen CEWE ist Europas führender Fotodienstleister und innovativer Online Druckpartner. Seine Fotoarbeiten liefert das Unternehmen an elf Standorten über viele bekannte Handelsketten aus. Soviel Leistung erfordert auch viel telefonischen Kundenservice – unterstützt durch die cloudbasierte Lösung VIER engage!

Die CEWE-Fotowelt ist seit schon 1961 bunt: Sie umfasst neben der Entwicklung von Fotos vor allem Markenprodukte wie das CEWE FOTOBUCH sowie CEWE KALENDER, CEWE CARDS, CEWE WANDBILDER, Geschenkartikel und vieles mehr. Beliefert werden die Kunden international – durch Kooperationen mit etwa 34.000 Handelskunden in 24 Ländern. Anlaufstellen der Kunden sind Drogerien, Fachhändler sowie zahllose weitere Verkaufsstellen.

**Die Herausforderung**

Elf Produktionsstandorte in Europa sind verantwortlich für die Produktion der Aufträge, stehen parallel aber auch für telefonische Serviceanfragen bereit – sowohl von Geschäftskunden als auch von Endkund:innen. „Der CEWE-Kundendienst war früher stark fragmentiert und dezentral: Jeder Produktionsstandort betrieb einen eigenen Kundendienst mit eigener Telefonanlage für die eigenen Kunden vor Ort“, beschreibt Stephan Gürtler, Leiter Vertriebsinnendienst bei CEWE Stiftung & Co. KGaA, die Situation. „Hinzu kommen drei Call Center-Dienstleister, die den telefonischen Service unterstützen.“ Über eine Vielzahl verschiedener Telefonnummern riefen die Handelskunden den jeweiligen Produktionsstandorten an, ein Verfahren, das bei gewerblichen Kunden funktionierte, jedoch zum Problem wurde, als CEWE FOTOBUCH auch Endkund:innen ein Begriff wurde. Die Folge: Das Anrufvolumen aus dieser Kundengruppe stieg erheblich und auch die ungleichmäßige Verteilung dieser Anrufe wurde zur Herausforderung, denn der Servicelevel sollte gehalten werden.

„Aufwendige Hardwareinstallationen wollten wir vermeiden, unsere TK-Infrastruktur möglichst erhalten, die Dienstleister einbeziehen und zudem ein zentrales Reporting für alle Standorte und Dienstleister einführen“, fasst Gürtler die Anforderungen zusammen.

**Die Lösung: Anrufverteilung**

„Eine cloudbasierte, hochskalierbare Lösung, wie sie VIER engage bietet, war ideal!“ Der Plan ging auf: Seit der Einführung von VIER engage sind insgesamt acht CEWE-Stand-orte plus drei Dienstleister – einer davon in Tunesien – in die Anrufverteilung eingebunden. Für die verschiedenen Kundensegmente und Großkunden bietet CEWE knapp 20 verschiedene Hotlines an. Anrufe der Handelskunden werden über einheitliche Telefonnummern priorisiert den zuständigen Mitarbeitern vor Ort über ein Georouting-Verfahren zugestellt. Endkunden-Anrufe verteilt VIER engage im Longest-Idle-Prinzip auf alle Standorte und Dienstleister. In manchen Jahren werden über eine Million Anrufe erfolgreich bearbeitet. Die Mitarbeiter unterstützen die Kunden im Bestellprozess und helfen bei Fragen zu den Produkten. Daneben spielt auch die klassische Auftragsbearbeitung eine große Rolle. „Unsere Ziele wurden

durch VIER engage voll erfüllt: Anrufverteilung und Reporting sind standortübergreifend und einheitlich, alle Mitarbeiter eingebunden. Die Prozessoptimierung ist also spürbar!“

**Die Lösung: Kundenzufriedenheit messen**

Um die Servicequalität zu ermittlen, führt CEWE automatische, telefonische Kundenbefragungen mit VIER Voice of the Customer durch. Im Anschluss an ein Servicegespräch wird jedem dritten Endkunden, der sich telefonisch meldet, die Befragung angeboten. „Gut 30 Prozent machen mit. So erhalten wir monatlich rund 1.200 Bewertungen im Schulnotenprinzip“, erklärt Gürtler. Wird eine Frage schlecht benotet, können die Kunden noch eine Begründung aufsprechen, die Gürtler automatisch per E-Mail erhält und zur Klärung weiterleitet. „Doch wir können zufrieden sein: wir erreichen eine Gesamtnote von 1,4 bis 1,5!“ Ebenfalls überzeugt ist er von der Kundenbetreuung durch VIER: „Wir werden wunderbar betreut! VIER ist immer sehr schnell handlungsfähig, so dass wir äußerst selten Probleme haben!“

*„Das standortübergreifende Lösungsprinzip von VIER für uns das ideale Lösungskonzept, weil wir damit sehr flexibel sind. Auch die hohe Ausfallsicherheit hat uns überzeugt!“*

Stephan Gürtler, Leiter Vertriebsinnendienst CEWE Stiftung & Co. KGaA

**Über VIER**

VIER denkt Kundendialog und Kommunikation neu. Mit den Produktkategorien „enrich“, „engage“ und „evolve“ macht VIER kontaktbasierte Geschäftsvorgänge effizienter. VIER entstand 2021 aus der gestaffelten Fusion der Unternehmen 4Com, Parlamind, Voixen, Lindenbaum und Precire. Die Lösungen und Produkte von VIER verbessern die Customer Experience und die User Experience. VIER kombiniert künstliche mit menschlicher Intelligenz, Expertise mit Intuition, jahrelange Erfahrung mit Innovation und Forschung. Ob im Service, Vertrieb oder bei der Sachbearbeitung: Die intelligenten Lösungen von VIER analysieren, assistieren und automatisieren kontaktbasierte Geschäftsvorgänge in allen Branchen. Sie heben Mitarbeiter:innen auf ein neues Kompetenzniveau. Auf der VIER Technologie-Plattform orchestriert das Unternehmen mit seinen Partnern Kommunikation, Dialog- und Aufgabenverarbeitung. Sie ist die einzige Plattform aus Europa für komplette Ende-zu-Ende-Lösungen – sichere Daten, deutsche Cloud und lokaler Service inklusive!

Die VIER GmbH betreibt neben dem Hauptsitz in Hannover weitere Niederlassungen in Berlin, Hamm und Karlsruhe. Geführt wird das Unternehmen von CEO Rainer Holler

**Kontakt:**

VIER GmbH
Hamburger Allee 23
30161 Hannover
Tel.: +49 511 95 73 95 1000
www.vier.ai

## 37. Oldenburgische Landesbank: Kompromissloser Datenschutz dank sicherer Datenräume

Die Oldenburgische Landesbank AG hat sich bei der Suche nach einer sicheren Kollaborationslösung für die Cloud-Lösung *idgard* entschieden. Damit kann die Bank in der Kommunikation mit Kunden und Partnern den Schutz selbst hochsensibler Daten gewährleisten.

**Der Kunde**

Die Oldenburgische Landesbank ist ein modernes, in Norddeutschland verankertes Finanzinstitut, das seine Kunden unter den beiden Marken OLB Bank und Bankhaus Neelmeyer deutschlandweit betreut. Zu den Geschäftsfeldern gehören das Privatkundengeschäft inklusive Private Banking und Wealth Management, das Firmen- und Unternehmenskundengeschäft sowie Spezialfinanzierungen zum Beispiel im Bereich der gewerblichen Immobilien- oder Akquisitionsfinanzierung. Auch die Vermittlung von Immobilien, Bausparverträgen und Versicherungen zählt zum Kerngeschäft.

**Die Herausforderung**

Die Oldenburgische Landesbank war auf der Suche nach einer zukunftsfähigen Secure Content Collaboration – einer Kollaborationslösung, die beim Austausch von Unterlagen und Informationen zwischen ihren Mitarbeitern und Partnern den bestmöglichen Datenschutz bietet, ohne dabei auf die Vorzüge der digitalen Zusammenarbeit zu verzichten. Als Unternehmen aus einer rechtlich stark regulierten Branche unterliegt die Bank beim Schutz von Daten höchsten Sicherheitsbestimmungen; die Anforderungen an den Datenschutz gehen weit über die der DSGVO hinaus. Aus diesem Grund ist der absolut sichere Datenaustausch alternativlos, und zwar durchgängig von der Speicherung und Übertragung bis hin zur Verarbeitung. Für Dienstleister, die einen entsprechenden Web-Dienst anbieten, ist es zwingend notwendig, diesen Datenschutz nachweislich zu erbringen. Zudem war es der OLB wichtig, dass sich die Lösung komfortabel bedienen und individualisieren lässt.

**Die Lösung**

In einem mehrstufigen Auswahlprozess hat sich die OLB für die Cloud-Lösung *idgard* der TÜV SÜD-Tochter uniscon GmbH entschieden, die auf der Sealed-Cloud-Technologie basiert. Diese folgt dem Confidential-Computing-Ansatz und sorgt dafür, dass Betreiber und Administratoren keinen Zugriff auf die Daten erhalten. Darüber hinaus sind die Daten auch während der vulnerablen Phase, also der Verarbeitung im Klartext, geschützt.

„Filesharing-Dienste allein reichen für unsere Bedürfnisse nicht aus“, erklärt Jörn Winzen, IT-Projektleiter bei der Oldenburgische Landesbank. „Die vertraulichen Daten, mit denen wir arbeiten, erhalten den notwendigen Schutz nur in hochsicheren Datenräumen.“ Diese bieten nicht nur Funktionen wie Zugangsbeschränkungen, Verbreitungsschutz und Protokolle, sondern machen den sicheren Austausch und die gemeinsame Nutzung sensibler Dokumente möglich. In den *idgard*-Datenräumen tauschen OLB-Mitarbeiter mit Partnern Dokumente und Unterlagen rechtskonform aus.

*idgard* lässt sich im Browser einfach bedienen. Deshalb waren Schulungen nicht nötig. Unterstützung bietet auch der virtuelle Assistent Userlane, der Anwender Schritt für Schritt durch alle Einstellungen und Funktionen führt. Alle weiteren Fragen konnten die Administratoren aus der IT- und Organisationsabteilung beantworten.

Die OLB nutzt für *idgard* eine eigene Log-in-Seite, die sich nach den eigenen Design-Vorgaben richtet. Die optische und funktionale Anpassung im Look and Feel der Bank schafft Vertrauen und Akzeptanz bei den Nutzern. Zudem fügt sie sich perfekt in die Tool-Landschaft der Oldenburgischen Landesbank ein. Jörn Winzen ergänzt: „Die Anpassungsmöglichkeiten der Oberfläche, die individuelle Log-in-Seite und der hohe Nutzungskomfort signalisieren unseren Partnern ein professionelles Bild unseres Hauses."

**Fazit**

Mit *idgard* verwendet die Oldenburgische Landesbank eine sichere und intuitiv bedienbare Cloud-Lösung, deren Nutzung sich in allen Bereichen, in denen es um effizienten und sicheren Austausch von Dokumenten geht, schnell etabliert hat. Von besonderer Bedeutung ist die Confidential-Computing-Technologie, die unbefugte Zugriffe auf die gesicherten Datenräume durch Außenstehenden und den Cloud-Betreiber selbst zu jeder Zeit ausschließt. Dafür sorgt eine Kombination aus wirksamer Verschlüsselung und Versiegelung sowie mehreren ineinander verzahnten technischen Schutzmaßnahmen. Jörn Winzen betont: „Die Vorzüge des Confidential Computing haben uns überzeugt. Da nur wir den Schlüssel zu den Daten besitzen, können wir so die sehr strengen Datenschutzregularien einhalten."

**Die Vorteile von *idgard* auf einen Blick:**

- Hochsicherer, elektronischer Datentransfer
- Revisionssichere Datenräume
- Confidential Computing dank patentierter Sealed-Cloud-Technologie
- Intuitive Bedienung und einfache Handhabung
- Erfüllt die Anforderungen der DSGVO
- Seit 2016 zertifiziert nach dem Trusted-Cloud-Datenschutzprofil (TCDP-Schutzklasse III)
- Entwicklung und Server-Betrieb erfolgt in Deutschland
- Compliance gemäß BDSG und § 203 StGB

**Über idgard**

idgard ist eine Marke der uniscon GmbH, einem Unternehmen der TÜV SÜD Gruppe mit Sitz in München. 2009 gegründet, ist uniscon seit 2017 Teil der Digitalisierungsstrategie von TÜV SÜD und einer der führenden Secure-Cloud-Provider Europas. Mit idgard bietet das Unternehmen Lösungen für hochsicheren Datenaustausch und virtuelle Datenräume für die rechtskonforme Zusammenarbeit in der Cloud.

idgard hat die Vision, die vertrauenswürdigste globale Plattform für die sichere digitale Zusammenarbeit zu werden, die es allen Beteiligten ermöglicht, ihre Geschäfte mit der Gewissheit zu tätigen, dass ihre Inhalte in allen Phasen des Datenlebenszyklus sicher sind. Dank der patentierten und zertifizierten Sealed-Cloud-Technologie sind unautorisierte Datenzugriffe zuverlässig ausgeschlossen. So können selbst Branchen mit strengsten rechtlichen Auflagen von den Vorzügen der cloudbasierten Teamarbeit profitieren.

Mehr als 1.200 Unternehmen vertrauen bereits auf idgard, darunter IT- und Kommunikationsanbieter, Unternehmensberatungen und Finanzdienstleister sowie Behörden und Betreiber kritischer Infrastrukturen.

Weitere Informationen zum Produkt und Unternehmen: www.idgard.com/de

**Kontakt:**

E-Mail: contact@idgard.com
Internet: www.idgard.com/de
Telefon: +49 (89) 444 435 140

## 38. IT-Systemhaus Ruhrgebiet: Vom Pionier zum Gold-Partner

Manchmal muss man ordentlich auf die Nase fallen und sich neu sortieren, um dann einen großen Schritt nach vorne zu machen. So geschehen für das IT-Systemhaus Ruhrgebiet. Als sich das Unternehmen mit Sitz in Witten und Dortmund nach einem neuen Partner für die Cloud-Infrastruktur umsehen musste, kam TAROX ins Spiel. Im Interview erzählt Gründer und Geschäftsführer Nils Kathagen, wie die Kooperation zustande kam, wie die Migration der Kunden verlief und was die Zusammenarbeit mit TAROX ausmacht.

HALLO HERR KATHAGEN, BITTE STELLEN SIE DAS IT-SYSTEMHAUS RUHRGEBIET KURZ VOR.

Auch wenn wir den Begriff im Namen tragen, sind wir nicht das ganz klassische Systemhaus. Bei uns stehen seit über zehn Jahren Cloud-Services absolut im Mittelpunkt, daher verstehen wir uns eher als „Managed Service Cloud Provider“. Man könnte uns sogar als „Cloud-Pioniere“ bezeichnen, denn wir waren in diesem Bereich deutlich früher dran als die meisten Anbieter auf dem Markt. Bei uns hat es also keiner Transformation von On-Premise zur Cloud bedurft – Cloud-Lösungen waren schon immer das, was wir unseren Kunden vorgeschlagen haben. Auch schon zu Zeiten, als vielleicht einer von zehn Kunden mit ihnen arbeiten wollte. Heute sind es sicher acht von zehn.

WER SIND IHRE KUNDEN?

Meistens sind es, genau wie wir selbst, KMUs mit rund 20 bis 25 PC-Arbeitsplätzen. Wir betreuen aber auch welche mit fünf oder 150 Mitarbeitern. Da sind Ingenieur- und Architekturbüros dabei, genauso Dienstleistungs- oder Industrieunternehmen. Zwar bieten wir immer eine monatliche Kündigungsfrist, betreuen alle unsere Kunden aber in der Regel sehr langfristig.

Zu uns gehören außerdem zwei Spin-Offs, mit den wir uns noch weiter spezialisieren: MIKATEL in Düsseldorf für den Bereich VoIP-Telefonie und backupheld mit Sitz in Frankfurt am Main und Dortmund für IT-Sicherheit und Cloud-Backups.

WIE KAM DIE ENGE ZUSAMMENARBEIT MIT TAROX ZUSTANDE?

Wir hatten schon seit Jahren gute Erfahrungen mit TAROX gemacht, haben dann 2020 auf einem Event unseres gemeinsamen Partners Acronis Kristian Krause und Christos Golias kennengelernt. Und wie es der Zufall wollte, waren wir genau zu diesem Zeitpunkt auf der Suche nach einem neuen, zuverlässigen Partner für den Cloud-Bereich.

AUS WELCHEM GRUND WOLLTEN SIE IHREN BISHERIGEN ANBIETER WECHSELN?

Wir waren über zehn Jahre bei einem Distributor, mit dem wir eigentlich recht zufrieden waren – nur, dass wir kaum Weiterentwicklung gesehen haben. Und gerade in der IT sollte man immer mit der Zeit gehen. Als unser dortiger Ansprechpartner dann zu einem größeren Unternehmen wechselte, sind wir

in der Hoffnung auf Fortschritt mit ihm gewechselt. Uns wurde viel versprochen und sogar schriftlich festgelegt. Und um es kurz zu machen: Gehalten wurde davon leider wenig. Probleme wurden über Monate ausgesessen, Absprachen nicht eingehalten und am Ende des Tages sollte alles deutlich, deutlich teurer werden, als vorher abgemacht war.

Uns ist das gute Verhältnis zu allen unseren Partnern und Kunden sehr wichtig, und in diesem Fall war das Vertrauen einfach nicht mehr da. Daher war uns klar: Wir müssen hier leider die Reißleine ziehen und jemanden finden, auf den wir uns verlassen können. Da kam uns TAROX gerade recht.

WIE LIEF DER ÜBERGANG?

TAROX hat sich unsere Situation zunächst genau angesehen, uns dann diverse Potentiale für Vereinfachungen und Einsparungen aufgezeigt. So war das Cloud-Hosting über die TAROX-Server zu einem deutlich günstigeren Preis möglich, und das in Verbindung mit mehr Möglichkeiten für Wachstum und Performance. Auch die Migration lief reibungslos.

Wir haben selbst natürlich viel Know-how, hatten dazu noch super Ansprechpartner bei TAROX, mit denen wir das Ganze im wahrsten Sinne des Wortes über Nacht umsetzen konnten. So lief der Umzug für unsere Kunden komplett unbemerkt im Hintergrund.

WAS SIND DIE WESENTLICHEN VORTEILE DER NEUEN CLOUD-LÖSUNG?

Die ganze Plattform ist voll automatisiert und sehr leicht online zu bedienen. Man muss zum Beispiel keine Mails schreiben, um einen neuen Kunden-Account anzulegen. Man kann es ganz einfach selbst erledigen, das gelingt sogar unseren neuen Mitarbeitern.

Generell sehe ich die Einfachheit und Verständlichkeit als ein großes Alleinstellungsmerkmal von TAROX.

Auf dem Pro-Portal kann ich mir alle Dienste, die ich benötige, einfach zusammenbuchen. Das ist für jeden verständlich. Das Gleiche gilt auch für die Abrechnung: Wir haben es woanders schon als super kompliziert und schwer nachvollziehbar erlebt, was dann wie erwähnt zu bösen Überraschungen führen kann. Bei TAROX haben wir eine Sammelrechnung, aus der klar hervorgeht, welche Ressourcen wir für unsere jeweiligen Kunden nutzen. Das ist total übersichtlich und spart uns viel Verwaltungsaufwand.

WIE WÜRDEN SIE DIE ZUSAMMENARBEIT MIT TAROX ABSCHLIESSEND CHARAKTERISIEREN?

Als absolut partnerschaftlich und vor allem: auf Augenhöhe. Das liegt auch, aber sicher nicht nur daran, dass unsere beiden Unternehmen diese fürs Ruhrgebiet typische Anpacker-Mentalität haben. Wir arbeiten ja mittlerweile mit vielen Business- Units von TAROX zusammen, von der Warenbestellung bis hin zu Microsoft 365. Wirklich alle sind immer sehr kompetent und total hilfsbereit, dazu immer erreichbar. Nicht über irgendeine allgemeine Hotline, sonst mit dedizierten, fachlichen Ansprech-partnern. Wir haben das Gefühl, dass überall richtig gute Leute sitzen, die genau wissen, was sie tun. Sie

machen wirklich jedes unserer Probleme zu ihrem und lösen es dann schnell. Einen Cloud-Partner zu haben, auf den wir uns komplett verlassen können, ist für uns Gold wert.

WERDEN AUCH SIE TAROX-PARTNER – JETZT INFORMIEREN

Sie haben Interesse, mit TAROX zusammenzuarbeiten oder wünschen eine unverbindliche persönliche Beratung? Dann melden Sie sich telefonisch oder per E-Mail bei uns. Wir freuen uns darauf, von Ihnen zu hören.

**Kontakt:**

TAROX Aktiengesellschaft
Stellenbachstr. 49-51
44536 Lünen
Telefon: +49 (0) 231/98 98 0-0
Telefax: +49 (0) 231/98 98 0-101

Internet: www.tarox.de

## 39. Managed Cloud und Kubernetes-Umgebung von uvensys

**Keine Hosting-Lösung von der Stange**

Ein Anwenderbericht der VELUX Deutschland GmbH

Webanwendungen, die extrem lange laden oder ständig ausfallen – eine solch schlechte User Experience kann sich kein Unternehmen mehr leisten. VELUX, der weltweit größte Hersteller von Dachfensterlösungen, zog deshalb die Reißleine und wechselte seinen Hosting-Anbieter. Die Schwierigkeiten dabei: Eine Lösung von der Stange kam für VELUX nicht in Frage. Zudem lässt der Dachfensterhersteller seine Webanwendungen von externen Agenturen entwickeln und betreuen, sie mussten daher bei der Migration mitziehen. Wohlbefinden unterm Dach, das ist der Markenkern von VELUX.

Bislang ist der ursprünglich in Dänemark gegründete Dachfensterhersteller noch eine klassische B2B-Marke, versucht aber immer mehr auch direkt seine Endkunden zu erreichen. Das Wohlbefinden sollen diese deshalb nicht erst verspüren, wenn die Dachfenster eingebaut sind, sondern rund um die Marke herum. Yves Busse Teßmer und sein Marketing-Team in Deutschland entwickeln deshalb mit derzeit drei externen Dienstleistern verschiedene Marketing-Anwendungen für den Internetauftritt, um sowohl B2B- als auch B2C-Kunden bestmöglich zu beraten und ihnen die Entscheidung für VELUX-Dachfenster zu erleichtern. In der Vergangenheit aber geriet die User Experience bei den Webanwendungen in Schieflage, von Wohlbefinden war bei den Kunden, als auch beim Marketingteam nicht mehr viel übrig. „Unsere Webanwendungen hatten teils sehr lange Ladezeiten und sind auch ständig ausgefallen“, blickt Busse-Teßmer verärgert zurück. „Unser Hosting-Anbieter war zudem keine große Hilfe, weil er schlecht erreichbar war.“

**„Keine 0815-Lösung“**

Busse-Teßmer und sein Team gelangten deshalb vor zwei Jahren an den Punkt, diesen inakzeptablen Zustand zu beenden – und zwar schnellst-, aber auch bestmöglich. Eine der drei Webentwicklungsagenturen, mit denen VELUX zusammenarbeitet, riet dem Marketingteam zu den Experten der uvensys GmbH, die auf Hosting und managed Cloud-Lösung spezialisiert sind. „Wir haben noch nach anderen Lösungen gesucht, uns aber recht schnell für uvensys entschieden“, erinnert sich Busse-Teßmer. „Wir wollten keine 0815-Lösung und keiner von ganz vielen sein.“ Mit seinem Versprechen, individuelle Lösungen zu erarbeiten, seine Kunden persönlich zu betreuen und direkt mit ihnen zu kommunizieren, kam der Dienstleister uvensys bei VELUX daher sehr gut an.

Im März 2021 begann das nicht ganz unaufwendige Projekt. Für VELUX empfahlen die Experten eine redundante managed Cloud und eine managed Kubernetes-Umgebung als neue Hosting Lösung. Die Vorteile dessen: Die redundante managed Cloud bietet kurze Bereitstellungszeiten, ein hohes Maß an Skalierbarkeit, hält die Systeme auf dem aktuellen Stand und beugt IT-Ausfällen effektiv vor. Die Kubernetes-Umgebung ermöglicht es als Container-Orchestrierungssystem zudem, die einzelnen Webanwendungen als Container zu verwalten, erleichtert die Automatisierung bestimmter Prozesse und ist ebenfalls leicht skalierbar. Für das Marketingteam von VELUX bedeutet das: Die Webanwendungen laufen konstant und stabil, neu entwickelte Tools können künftig problemlos integriert werden.

**20 Anwendungen nach und nach migriert**

Rund 20 Marketing-Tools galt es während der Projektlaufzeit von dem alten Hosting-Anbieter zur neuen Lösung von uvensys zu migrieren. Da VELUX diese Tools extern entwickeln lässt, mussten die drei Webentwicklungsagenturen mit ins Boot geholt werden. Eine Anwendung nach der anderen zog so vom alten zum neuen Hosting-Anbieter. „Währenddessen gab es jeweils einen Content Freeze, in der alten Umgebung durfte also nichts mehr entwickelt werden“, erklärt Busse-Teßmer. Es folgten ausgiebige Tests und entsprechende Einträge im DNS-System, um die Erreichbarkeit der jeweiligen Webanwendungen sicherzustellen. War dies für ein Tool erledigt, war das nächste an der Reihe.

Inzwischen wurde das Projekt abgeschlossen, die rund 20 Webanwendungen – darunter zum Beispiel ein Lüftungsplaner zur Erstellung eines Lüftungskonzepts, ein Austausch-Konfigurator zur Ermittlung des passenden Austauschfensters oder Online-Prospekte zum Stöbern – laufen seitdem performant. „Das System ist insgesamt deutlich stabiler, wir verzeichnen nur noch sehr wenige Ausfälle“, zeigt sich Busse-Teßmer zufrieden. „Und wenn es doch mal zu einer Störung kommt, reagiert uvensys sehr schnell.“ Die Reaktionszeit des Dienstleisters liege bei 30 bis 60 Minuten, mitunter erhalte das Marketingteam von VELUX auch noch schneller eine Rückmeldung.

Kommuniziert wird transparent über ein Ticketsystem, über das Busse-Teßmer und sein Team Störungen, aber auch neue Anforderungen melden. Für dieses Ticketsystem erfolgte bereits zu Beginn der Projektlaufzeit ein Onboarding für das Marketingteam, weitere Schulungen waren für das Marketing-Team nicht notwendig. „Mit dem gesamten Ablauf des Projekts und der Situation jetzt sind wir sehr glücklich“, betont Busse-Teßmer.

**Fazit**

Schlechter Service vom Hosting-Anbieter und häufige Ausfälle der Webanwendungen gehören bei VELUX nun der Vergangenheit an. Den Wechsel des Anbieters würde das Marketingteam des Dachfensterherstellers immer wieder genauso vornehmen. Zwar mussten rund 20 Tools sukzessive und über eine Dauer von fast zwei Jahren migriert werden, dafür stellen die redundante managed Cloud und die managed Kubernetes-Umgebung als neue Hosting-Lösung ein performantes und leicht skalierbares System dar. Der Dienstleister uvensys überzeugt das VELUX-Marketingteam zudem mit sehr gutem Service und schneller Erreichbarkeit.

Autor: Yves Busse-Teßmer - Senior Manager Website Experience & SEO https://www.velux.de/

**Kontakt:**

uvensys GmbH
Robert-Bosch-Straße 4b
35440 Linden

T: +49 (0) 6403 - 789 360
M: info@uvensys.de
www.uvensys.de

## 40. Wetterdaten weltweit und in Echtzeit: Geschäftsmodell mit hohen Anforderungen an (Rechner) Leistung

Der weltweit führende Anbieter für Wetterinformationen benötigt Hochleistungsrechner und eine entsprechende Server-Infrastruktur, um seinen Industriekunden Wetterdaten – historisch, in Echtzeit oder als Prognose – zur Verfügung stellen zu können. Diese Infrastruktur wird von einem mittelständischen IT-Dienstleister betreut, der die Bedürfnisse seines Kunden genau kennt und die hohen Anforderungen an Rechenleistung und Verfügbarkeit abbilden kann.

Die Meteomatics AG ist der weltweit führende Anbieter von Wetterinformationen. Mit der Wetter API erhalten die Kunden schnellen und einfachen Zugang zu genauen Wetter-, Meeres-, Umwelt- und Klimadaten für jede Koordinate auf der Erde – historisch, in Echtzeit oder als Prognose. Damit verbessert Meteomatics die Geschäftstätigkeit sowie die Prozesse von insgesamt über 350 Kunden im B2B Bereich, betriebliche Abläufe und Extremwetterlagen werden besser planbar.

Industriekunden verschiedenster Branchen, aber auch Medien nutzen die Wettervorhersagen von Meteomatics: Unternehmen der erneuerbaren Energien Wind, Wasser und Solar, Logistiker im Bereich Luftfracht, Schiene oder Schiff, oder Retailer. Meteomatics wurde 2012 gegründet. Der Hauptsitz mit der Entwicklung liegt in St. Gallen in der Schweiz, weitere Standorte mit Fokus auf dem Vertrieb befinden sich in Berlin, England und den USA. Meteomatics beschäftigt rund 90 Mitarbeiter.

Die Uvensys GmbH ist IT-Dienstleister für Meteomatics. Rund 50 und damit fast alle der Server stehen bei der uvensys. Die GmbH kümmert sich um den Einkauf, least die Hardware an Meteomatics und leistet Support bis zum Level der Betriebssysteme. Ihre Dienstleistung umfasst darüber hinaus den Support für Anwendungen von Meteomatics selbst: Ihr Betrieb wird rund um die Uhr unterstützt. Bei Problemen ist Uvensys der erste Ansprechpartner. Erst bei komplexeren Anliegen wird zu Meteomatics eskaliert.

Außerdem betreut Uvensys einen Hochleistungsrechner für Meteomatics. Uvensys war bereits zur Gründung von Meteomatics der Hardware- und Infrastrukturpartner und damit von Anfang an im Boot, da sich die Geschäftsführer Dr. Martin Fengler und Volker Lieder durch eine vorherige Zusammenarbeit kannten.

Meteomatics wurde mit der Technik von Uvensys aufgebaut: vom ersten Server zur umfangreichen Systemlandschaft heute.

**Die Bedürfnisse und Anforderungen**

Dabei stellt Meteomatics besonders hohe Anforderungen an die Server: An Arbeitsspeicher (RAM) sind pro Server mehrere Terabyte notwendig – die Rechenleistung befindet sich damit an der Grenze des aktuell Machbaren. Außerdem ist der Bedarf an Festplattenspeicher extrem hoch: Hier liegen mehrere Petabytes an Daten. „Wir haben einen sehr hohen Speicherbedarf auf verschiedenen Levels“ sagt Meteomatics-CTO Christian Schluchter. Die Daten müssen schnell verfügbar sein und anders als bei ande-

ren Geschäftsmodellen werden für die Wettervorhersagen riesige Datenmengen immer wieder neu generiert und ersetzt.

Damit stellte fast jeder Server einen Sonderwunsch dar. Auch der Support für die eigenen Anwendungen war eine individuelle Anforderung. Ein großer Faktor für Meteomatics ist außerdem die Ausfallsicherheit und damit die Redundanz. Die Systeme laufen bei Uvensys in zwei getrennten Datencentern. So kann selbst im Fall von Katastrophen wie Bränden oder Erdbeben sichergestellt werden, dass keine Daten verloren gehen, da sie doppelt vorgehalten werden. „Diese zwei Datencenter waren für uns essenziell. Es war sehr hilfreich, dass Uvensys das umgesetzt hat und wir die Redundanz nicht bei einem zweiten Anbieter aufbauen mussten. So haben wir alles bei einem Dienstleister," so Schluchter weiter.

Meteomatics sammelte zwar Erfahrungen im Bereich der Hochleistungsrechner mit Anbietern wie Microsoft oder AWS, es zeigte sich aber immer wieder, dass die Lösung nicht optimal war. „Wir fühlten uns schlechter aufgehoben," so Schluchter. Die Ansprechpartner wechselten, es fand keine Kommunikation untereinander statt und der Kontext fehlte im Support. Deswegen setzt man nun auch in diesem Bereich auf Uvensys.

**Die Vorteile**

Es ist wichtig für Meteomatics im Hinblick auf den Dienstleister nicht einer von Tausenden von Kunden zu sein und im Worst Case mehrere Tage lang warten zu müssen, bis ein Ticket bei Problemen bearbeitet wird. „Wir waren von Anfang an ein großer Kunde und wurden bestens und kompetent betreut – jederzeit", so Schluchter. Und: „Die Preiseffizienz hat immer gestimmt."

Außerdem bietet Uvensys mehr Service als vertraglich vereinbart und legt stets eine Schippe drauf: So stellt die Betreuung der Server nicht bloß deren Betrieb sicher, Uvensys kommt proaktiv mit Verbesserungsvorschlägen auf Meteomatics zu. Ein Thema stellte zum Beispiel die Netzwerkanbindung über das glasfaserbasierte InfiniBand-Setup dar: Mit Uvensys wurde eine bessere Alternative gefunden. Die Verbindungen haben nun weniger Bandbreite, laufen aber stabiler. Das löste die vorherigen Probleme bei Updates, die zu Systemabstürzen führten. Auch die Systemüberwachung wurde in Zusammenarbeit verbessert und weiterentwickelt, so dass nun die Ursachen von technischen Problemen schnell erkannt und gelöst werden können. Bei der Spezifizierung der Cluster für die Hochleistungsrechner ergab es sich, auch für die API eine neue Technologie für schnellere Discs zu nutzen.

„Uvensys hat durch Meteomatics über ein Jahrzehnt lang mit Wetterdaten zu tun. Man versteht unsere Bedürfnisse und geht auf sie ein," fasst Schluchter zusammen. Der Austausch mit der Geschäftsführung ist deshalb für Meteomatics von großem Wert. Seit zwei Jahren stellt ein wöchentlicher Austausch sicher, dass Uvensys den aktuellen Status Quo kennt und Probleme schnell zuordnen kann. Der Dienstleister weiß um die Flaschenhälse in den Prozessen und versteht, wo Wachstum und Verbesserung angestrebt werden.

**Status Quo und Ausblick**

Rund 400 Businesskunden weltweit setzen das Hauptprodukt, die Wetter API, von Meteomatics ein. Der globale Traffic geht über die Server von Uvensys. Außerdem nutzen die rund 90 Mitarbeiter die Infrastruktur über VPN für ihre tägliche Arbeit. Schluchter: „Wir waren und sind nach wie vor zufrieden." Das Besondere im Support ist, dass Uvensys auch beim Betrieb von Meteomatics' Applikationen unterstützt und nicht nur die eigenen Systeme wartet. Dafür stellt Meteomatics die Benutzerhandbücher zur Verfügung. Der Support hat einen hohen Level und viele Prozesse laufen automatisch – fällt eine Festplatte aus, wird sie automatisch ersetzt.

Uvensys hat sich mit Meteomatics weiterentwickelt. Beide Unternehmen sind in ähnlichem Maß gewachsen; Meteomatics innerhalb von sieben Jahren von fünf auf 95 Mitarbeiter. Diese Weiterentwicklung des Hardwarepartners war für Meteomatics essenziell, um genau die Bedürfnisse und Anforderungen weiterhin abdecken zu können. Das gemeinsame Wachstum und die Partnerschaft sollen auch künftig nahtlos fortgesetzt werden: Meteomatics plant den kontinuierlichen Ausbau seiner Infrastruktur und Server und hat seine Fühler am Puls der Zeit. Neue Technologien sollen genutzt werden, um Performancesprünge zu ermöglichen und zum Beispiel den RAM effizienter nutzen zu können.

**Fazit**

Der Marktführer im Bereich der Wettervorhersage, Meteomatics, hat mit Uvensys einen IT- Partner auf Augenhöhe. Die Unternehmen sind gemeinsam gewachsen und Uvensys weiß, worauf es ankommt: hohe Rechenleistungen, neue Technologie, Redundanz und einen reibungslosen Support. Die Partnerschaft soll auch in Zukunft fortgesetzt werden.

**Kontakt:**

uvensys GmbH
Robert-Bosch-Straße 4b
35440 Linden

T: +49 (0) 6403 - 789 360
M: info@uvensys.de

www.uvensys.de

## 41. Telefonie aus der Cloud für die Wahl-Group

Was ist für ein Autohaus im Alltag entscheidend? Neben einer guten Kundenberatung vor Ort - eine schnelle Erreichbarkeit per Telefon. Aber ist die Kommunikation per Telefon noch zeitgemäß? Wird in Zeiten von unterschiedlichen Kontaktkanälen (WhatsApp, E-Mail, Chat, Social Media) tatsächlich noch über einen Telefonhörer mit Kunden kommuniziert?

Die Wahl-Group entschied, ihre Kommunikationswege - gerade die Telefongespräche - durch die Umstellung auf einer Cloudlösung zu optimieren. Denn eine schnelle, verlässliche Erreichbarkeit ist in der Kundenkommunikation aller Autohäuser ein entscheidendes Servicemerkmal. Für vieles wird ein Termin telefonisch vereinbart: einen Servicecheck, einen Reifenwechsel, eine Probefahrt, ein Beratungs- oder Verkaufsgespräch.

Mit acht Marken und 29 Standorten gehört die Wahl-Group zu einer der größten deutschen Autohausgruppen und ist in drei Bundesländern tätig. Neben dem Hauptsitz in Siegen agiert sie zudem an sechs weiteren Standorten in Südwestfalen.

**Ein Telefoniesystem, das alle miteinander verbindet**

Die Telefonie und Vernetzung aller Standorte benötigte ein modernes System, das neben einem zentralen Management den Mitarbeitern auch eine Lösung für das Arbeiten aus dem Homeoffice ermöglichen sollte. Vor der Umstellung hatte jede Niederlassung eine andere Lösung aufgebaut, jede Anlage basierte auf einer eigenen Konfiguration. Zudem waren die Empfangszentralen stark belastet. An den 29 Standorten sind aktuell über 1.100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt. Dass bei einer so großen Beschäftigtenzahl die Telefonleitungen schon mal zum Glühen kommen, kann sich jeder vorstellen.

*“Gemeinsam mit den Standortleitern haben wir ein Konzept entwickelt, mit dem die Wahl-Group nun nach zentralen und einheitlichen Standards an allen 29 Standorten in Deutschland telefonieren kann.” - Yannick Meißner, Projektleiter stimme*

Die Anforderung an die neue Lösung lautet: Die neue Telefonlösung muss alle bestehenden Systeme miteinander vernetzen. Zudem sollten die vorhandenen und teils neu angeschafften Endgeräte und Hardware weiter nutzbar sein. Die Cloudtelefonie “stimme” erfüllte alle Ansprüche in vollem Umfang und die Entscheidung war schnell getroffen. Mit “stimme” kann die Wahl-Group nun auf ein einheitliches System für alle Anlagen mit über 700 Ports zurückgreifen, das auf einem maßgeschneiderten Call-Flow für alle Autohäuser basiert.

**Reibungslose Umstellung durch bekannte Tools**

Die Cloudtelefonie “stimme” kombiniert die technischen Kapazitäten eines eigenen Rechenzentrums mit moderner Hardware von dem deutschen Hersteller innovaphone und einem selbst entwickelten Portal, welches intuitiv nutzbar ist. Die Wahl-Group arbeitete bereits mit einer lokalen innovaphone

Telefonanlage. Dementsprechend war die Bedienung der Endgeräte allen vor Ort bekannt. Das vereinfachte die Umstellung enorm.

*"Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeitermussten nicht großartig geschult werden. Mit Ramazan Ay aus dem IT-Support der Wahl-Group haben wir die Umrüstung vor Ort vorgenommen und ein Hand-Out für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erstellt. So musste nur die physikalische Anlage vor Ort durch die Cloud-Lösung ausgetauscht werden. Das hat zu dem reibungslosen Ablauf beigetragen." - Andreas Brück, Projektleiter der Wahl-Group IT*

**Abhilfe gegen lange Warteschleife**

Ein weiterer Vorteil der neuen stimme-Telefonielösung: Die Integration eines Menüs, das Abhilfe bei langen Warteschleifen schafft, Der Anrufer erhält eine Bandansage, mit der er gezielt die gewünschte Abteilung wählen kann. So konnten die Prozesse im Anrufaufkommen der Zentralnummer des Haupthauses deutlich verschlankt werden. "Im Service ist die telefonische Erreichbarkeit entscheidend. Denn: In einem Telefonat lassen sich Dinge einfach am besten lösen," ist Andrea Kruse, Leiterin des Business-Development-Centers, überzeugt und fügt mit einem Augenzwinkern hinzu: "Auch unsere modernen maßgeschneiderten Technologielösungen ersetzen zukünftig nicht den persönlichen Kundenkontakt - denn Geschäfte werden immer noch zwischen Menschen gemacht."

**Die Ausgangssituation:**

- Unterschiedliche Anlagen pro Standort
- Individuelle Konfiguration pro Anlage
- Kein definierter Standard
- Kein zentrales Management
- Keine Lösung für Homeoffice
- Keine Übersicht über Anrufverhalten (Statistiken, etc.)
- Bei Änderungen müssen kostenintensive Tickets eröffnet werden

**Unsere Lösung:**

- Einheitliches System für alle Anlagen
- Maßgeschneiderter Call-Flow für die Autohäuser (Entwickler Standard für alle Standorte)
- Zentrale Verwaltung via stimme Portal
- Self-Service-Portal: der Kunde kann eigenständig Änderungen vornehmen
- Lösungen für Homeoffice-Arbeitsplätze
- Erstellung von Anrufstatistiken, um die Servicequalität zu verbessern
- Über 700 Ports
- Dauer des Rollouts: 1 Jahr

***Die Wahl Group*** *Seit mehr als 120 Jahren steht der Name Wahl für Kompetenz im Motorrad- und Automobilbereich und ist darüber hinaus der älteste, noch existierende, BMW-Händler der Welt. Mit den 29 Standorten in NRW, Hessen und Rheinland-Pfalz sowie über 1.100 Mitarbeitern gehört die Wahl-Group zu den 20 größten Autohandelsgruppen in Deutschland. Der Stammsitz in Siegen ist der zentrale Dienstleistungspartner für alle Standorte.*

***Über stimme*** *Die stimme GmbH ist ein Joint Venture der UPONU GmbH und der effexx Unternehmensgruppe und bietet mittelständischen Unternehmen eine schlanke, kostengünstige und moderne Kommunikationslösung über die Cloud an. Die Kunden von stimme profitieren von der Infrastruktur des leistungsstarken Rechenzentrums von UPONU und der 50-jährigen Erfahrung der effexx Unternehmensgruppe im Bereich individueller Kommunikationslösungen.*

**Kontakt:**

stimme GmbH
Spandauer Straße 32
57076 Siegen

Tel.: +49 271 338800-0
Fax.: +49 271 338800-80

hallo@stimme.cloud
www.stimme.cloud/sag-hallo

## 42. iSecNG: Bereitstellung von IT-Sicherheitsinfrastruktur auf metalstack.cloud

iSecNG wurde von erfahrenen IT-Sicherheitsexperten gegründet und bietet maßgeschneiderte SIEM- und SOC-Services für den Mittelstand an. Das Unternehmen steht vor der Herausforderung, Sicherheitslösungen anzubieten, die flexibel, skalierbar und den nationalen Datenschutzbestimmungen entsprechen. Mit ihrem Fokus auf maßgeschneiderte Sicherheitslösungen und Services ist ihre Arbeit von entscheidender Bedeutung für Organisationen, die ihre Daten und Infrastrukturen schützen möchten.

**Herausforderungen:**

iSecNG stand vor mehreren Herausforderungen, darunter:

**Komplexe Sicherheitslandschaft:** Die sich ständig weiterentwickelnde Bedrohungslandschaft erforderte flexible und skalierbare Sicherheitslösungen.

**Nationale Datenhoheit:** Kunden verlangen nach Sicherheitslösungen, die nationale Datenschutzbestimmungen einhalten und die Datenhoheit gewährleisten können.

**Effektive Integration:** Die Integration von Sicherheitslösungen in bestehende Infrastrukturen gestaltet sich teilweise schwierig.

**Transparenz:** iSecNG setzt nach Möglichkeit auf Open-Source-Software. Die Zahl der ähnlich gesinnten, transparenten Hosting-Anbieter ist gering.

**Lösungen durch metalstack.cloud:**

iSecNG fand in metalstack.cloud eine zuverlässigen Plattform, mit der diese Herausforderungen wirksam angegangen werden können:

- **Bereitstellung von Open-Source-Lösungen:** Mit metalstack.cloud kann iSecNG das Open Source XDR- und SIEM-System Wazuh bereitstellen, das eine flexible und effektive Überwachung und Reaktion auf Sicherheitsvorfälle ermöglicht.
- **Skalierbare Infrastruktur:** Mit metalstack.cloud können Kubernetes-Cluster bereitgestellt werden, die eine Skalierung entsprechend den Anforderungen der Kundensituation ermöglichen.
- **Einhalten nationaler Datenschutzbestimmungen:** metalstack.cloud ist eine Lösung, die es iSecNG ermöglicht, Datenschutzbestimmungen einzuhalten und gleichzeitig die Sicherheit der gespeicherten Daten zu gewährleisten. Dies wird durch das sichere Hosting in Deutschland sowie der physischen Mandantentrennung (Bare Metal) ermöglicht.
- **Effektive Unterstützung und Anpassung:** Die Plattform von metalstack.cloud ermöglicht es iSecNG, das Hosting problemlos an die Anforderungen ihrer Kunden anzupassen. Darüber hinaus erhalten sie schnelle und zielgerichtete Unterstützung bei Problemen oder Fehlern, die sie über GitHub sogar live mitverfolgen können.

**Ergebnisse:**

Dank metalstack.cloud kann iSecNG großartige Ergebnisse erzielen:

**Verbesserte Sicherheit:** Die Kunden von iSecNG profitierten von verbesserten Sicherheitsmaßnahmen und einer proaktiven Überwachung ihrer digitalen Umgebungen.

**Effiziente Skalierung:** Die Möglichkeit, Instanzen von Wazuh bereitzustellen, ermöglichte es iSecNG, ihre Dienstleistungen flexibel an die Bedürfnisse ihrer Kunden anzupassen, ohne Kompromisse bei der Sicherheit einzugehen.

**Zuverlässiger Support:** Die schnelle und effektive Unterstützung durch das Expertenteam von metalstack.cloud ermöglicht es iSecNG, Fragen zu beantworten und Probleme rasch zu lösen.

**Fazit:**

Die Zusammenarbeit zwischen iSecNG und metalstack.cloud hat dazu beigetragen, die Sicherheit und Effektivität der Sicherheitslösungen von iSecNG zu verbessern, wodurch ihre Kunden besser geschützt sind und Vertrauen in ihre digitalen Umgebungen haben.

**Über metalstack.cloud:**

metalstack.cloud bietet Managed-Kubernetes auf Bare-Metal-Servern – ohne viel Aufwand. Mit einem starken Fokus auf Sicherheit gewährleistet metalstack.cloud den Schutz sensibler Unternehmensdaten und ermöglicht es Kunden, ihre Compliance-Anforderungen in vollem Umfang zu erfüllen.

Durch die Kombination aus leistungsstarken Rechenressourcen und einer benutzerfreundlichen Schnittstelle bietet metalstack.cloud eine nahtlose Integration und vereinfachte Verwaltung von Cloud-Infrastruktur.

**Kontakt:**

metalstack.cloud wird entwickelt und bereitgestellt durch:
x-cellent technologies GmbH
Rosenkavalierplatz 10
81925 München

info@metalstack.io
https://metalstack.cloud/

## 43. Mit agiler Netzwerkanbindung Schritt für Schritt zum modernen IT-Umfeld

Nicht nur Hightech-Unternehmen benötigen eine moderne und sichere IT-Infrastruktur. Mit der Digitalisierung sind es beispielsweise auch gemeinnützige Organisationen wie die Caritas, die in Sachen IT aufrüsten müssen. Gerade bei Organisationen, die über viele Jahre hinweg gewachsen sind, ist eine solche Aufgabe ein langfristiges Projekt.

Ende des 19. Jahrhunderts gründete eine kleine Gruppe katholischer Sozialreformer in Köln den Deutschen Caritasverband mit dem Ziel, Hilfsangebote für Menschen in Not zu vereinen. Im Laufe der Zeit hat sich die damalige Initiative zum größten deutschen Wohlfahrtsverband entwickelt. Im Sinne des Auftrags „Not sehen und handeln" leistet der Deutsche Caritasverband e. V. neben Hilfe vor Ort mittlerweile auch Online-Beratung. Seit den 1950er Jahren ist die Caritas auch international in der Notfall- und Katastrophenhilfe tätig – heute in über 80 Ländern weltweit. Die Verbandszentrale des Deutschen Caritasverbands mit Sitz in Freiburg zählt rund 430 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Hinzu kommen Hauptvertretungsstandorte in Berlin, Brüssel und in weiteren relevanten Orten der politischen Interessenvertretung. Unter dem Dach des Deutschen Caritasverbands sind insgesamt 27 Diözesan-Caritasverbände, 19 caritative Fachverbände sowie rund 6.000 örtliche und regionale Caritasverbände als rechtlich selbständige Träger organisiert.

**IT-Verantwortlichkeit zentralisieren**

Der Deutsche Caritasverband e. V. gilt in der vielschichtigen Organisationstruktur als Know-how-Träger und Organisator für übergreifende Verwaltungsaufgaben. Der Dachverband ist bereits seit zehn Jahren Kunde der byon GmbH. In dieser Zeit gab es bereits verschiedene Aufgabenstellungen mit unterschiedlichen Anforderungen, die eine individuelle Lösung erforderlich machten. Ursprünglich stellte byon lediglich eine BlueJeans Videokonferenzlösung bereit und unterstützte im Laufe der Jahre bei der Umstellung von SIP-Trunks. Diese waren am Hauptstandort in Freiburg sowohl für die Katholische Hochschule als auch für den Caritas Dachverband vorhanden – allerdings unstrukturiert. byon hat deshalb eine Aufteilung der SIP-Trunks vorgenommen und die beiden Systeme somit klar voneinander abgegrenzt.

Nach und nach und durch einen Wechsel des IT-Leiters im Dachverband wuchs in der komplexen Verbandsstruktur der Wunsch, einen zentralen Dienstleister für alle IT-Lösungen zu etablieren. Der konkrete Bedarf des Caritasverbands lag vor allem darin, einen professionellen IT-Partner an seiner Seite zu haben, der nicht nur die bestehende IT verwaltet, sondern die interne Technik strategisch weiterentwickelt und Innovationen voranbringt. Hierfür ist eine SD-WAN-Lösung der Grundstock, um für künftige Netzwerkanforderungen im Digitalisierungsprozess gewappnet zu sein.

**Schrittweise Netzwerkmigration**

Im Jahr 2022 hat byon begonnen, den Anschluss des Deutschen Caritasverband e.V. zu analysieren und weiter zu migrieren. Dabei wurde in einem ersten Schritt das bestehende Netzwerkkonstrukt überarbeitet und von einer SD-WAN-Lösung mit reinen Internetzugängen an den Standorten abgelöst. Die

neue byon SD-WAN-Lösung bietet seit März 2023 als Underlay-Netzwerk reine IP-Access-Produkte, also die physische Konnektivitätsbasis, während das Overlay-Netzwerk mithilfe der Fortinet Security Fabric den Datenverkehr (von Standort zu Standort) sichert. Die Vernetzung zwischen den Standorten erfolgt auf Basis von IPSec-Tunneln. Diese Migration dauerte rund drei Monate. Neben dem Hauptstandort kamen und kommen zudem immer wieder neue, kleinere Nebenstandorte hinzu und werden in das Netzwerk integriert. Grund hierfür ist, dass die kleineren Standorte zum Teil noch an bestehende Vertragslaufzeiten des vorherigen IT-Dienstleisters gebunden sind. Mit der engen Kundenbetreuung durch byon kann die Integration der verschiedenen Standorte flexibel und individuell über einen längeren Zeitraum hinweg erfolgen. Die lokalen Internet-Breakouts werden durch den Einsatz von FortiGate abgesichert. Mit den Geräten als SD-WAN-Endpunkt wird das Netzwerk zu einem Secure SD-WAN mit Next-Generation-Firewall-Funktionen. Die gesamte Netzwerklösung wird von byon in der Cloud gemanaged. Die dafür nötige Management- und Analyseplattform betreibt byon in seinen Rechenzentren in Frankfurt.

Als eine Art Pilotprojekt hat byon außerdem an einem Caritasverband-Standort in Berlin MS Teams als zentrale Kollaborationsplattform implementiert, da sich die verschiedenen Microsoft-Anwendungen ohnehin in der gesamten Organisation etabliert haben. „Wir sind gespannt, welche Erfahrungen unsere Beschäftigten mit Microsoft Teams als Kollaborationsplattform inklusive Telefonie machen. Übergreifend haben wir uns allerdings dazu entschieden, vorerst bei der Telefonanlage von innovaphone zu bleiben und die Investition in eine MS-Teams-Migration erst in Zukunft anzugehen“, so Rainer Beck, Leiter Referat Informationstechnologie beim Deutschen Caritasverband e. V.

**Dem Ziel ein Stück näher**

Mit der SD-WAN-Lösung hat der Deutsche Caritasverband am Hauptstandort in Freiburg die Weichen für die Weiterentwicklung der IT gestellt. Trotz der verzweigten Organisationsstruktur und der über Jahre gewachsenen IT-Infrastruktur, ist der Deutsche Caritasverband e. V. dem Wunsch nach Standardisierung ein gutes Stück nähergekommen, ohne die individuellen Bedürfnisse der jeweiligen Standorte aus den Augen zu verlieren. Als nächstes Projekt steht an, die beiden Telefonanlagen der Caritas-Zentrale und der Katholischen Hochschule in den jeweiligen Rechenzentren zu vereinheitlichen und in die Cloud zu migrieren.

Außerdem hat sich die interne IT-Abteilung mit zukunftsorientiertem Blick dazu entschieden, im November 2023 einen Security-Workshop mit byon umzusetzen, um nach und nach die IT-Sicherheitsstrategie auszuarbeiten. „Nach der gemeinsamen Strategieentwicklung stehen wir für die Umsetzung mit unserem 360-Grad-Blick für den Deutschen Caritasverband e. V. bereit. Für byon steht jeder Unternehmenskunde mit seinen individuellen Anforderungen an Netzwerkanbindung und Arbeitsplatz im Fokus – so können wir den Modern Workplace mit unseren Services bedarfsgerecht weiterentwickeln“, sagt Markus Michael, Geschäftsführer der byon GmbH.

„Durch die Zusammenarbeit mit byon haben wir nun einen zentralen IT-Dienstleister, der ein umfassendes Verständnis unserer Bedarfe von Netzwerk über Security bis hin zu Telefonie mitbringt. Und nicht nur das: Wir schätzen die enge Abstimmung und den Blick über den Tellerrand, der es uns er-

möglicht, Schritt für Schritt unsere IT-Infrastruktur zu transformieren“, beschreibt Rainer Beck die erfolgreiche Zusammenarbeit.

*Autor: Robert Babic, Geschäftsführer der byon GmbH*

**Kontakt:**

byon gmbh
Solmsstraße 71
60486 Frankfurt am Main

cloudservices@byon.de

www.byon.de

## 44. Reber GmbH & Co. KG – Payroll Outsourcing macht flexibel und Platz für Wichtiges

Moderne Personalarbeit braucht Strukturen, die zukunftsorientiert und flexibel sind. Andererseits müssen genau diese Strukturen auch Stabilität, Skalierbarkeit und Sicherheit bieten. Versuchen wir, diese Anforderungen zusammenzuführen, kommen wir schnell auf das Thema Outsourcing. Wer Software oder Infrastruktur auslagert, ist in Sachen Aktualität, Verfügbarkeit und Schnelligkeit bestens bedient und kann auf moderne Hardware und Sicherheitskonzepte setzen.

Speziell im Bereich der Entgeltabrechnung lassen sich zudem standardisierte Prozesse an Dienstleister im BPO (Business Process Outsourcing) übergeben, um weitere Freiräume zu schaffen. Noch besser, wenn HR-Softwarelösungen kombiniert werden mit dem Payroll Service. So die These. Aber wie sieht es in der Praxis aus? Wir haben bei einem VEDA-Kunden nachgefragt.

**Über Reber**

Wer den modernen Fuhrpark auf dem riesigen gepflegten Firmengelände sieht, spürt sofort: Reber ist ein Schwergewicht in der Logistikbranche. Hinter den Kulissen bestätigt sich die Einschätzung sogleich: hier sorgen 600 Mitarbeitende an 7 Standorten in Deutschland dafür, dass jeder Auftrag mit Präzision und Sorgfalt durchgeführt wird.

Allen voran Geschäftsführer Mirko Kauffeldt, der in vierter Generation seit 2017 das erfolgreiche Logistikunternehmen mit Wachstum und Modernisierung auf ein neues Level gehoben hat.

Startete Reber 1959 als Spedition für die Möbelbranche, hat sich das Unternehmen bis heute zu einem Allrounder für komplexe Logistik für viele verschiedene Branchen entwickelt. Vom Transport in den Handel, zwischen Werken oder zum Endkunden, bis hin zur Steuerung von Lieferketten inklusive Lager- und Produktionslogistik profitieren namhafte Kunden in Europa vom Reber Know-How.

Eines wird hier sehr deutlich: das Unternehmen Reber ist mit seinem Spirit auf Wachstum und Hightech ausgelegt.

**Die Herausforderung für HR**

Interne Projekte werden mit demselben Enthusiasmus und der Präzision aufgelegt, wie Kundenprojekte. Die Messlatte für externe Dienstleister liegt also sehr hoch. Ein Kompliment für VEDA, seit 1997 die Personalarbeit bei Reber mit diversen Softwarelösungen und dem Payroll Service unterstützen zu dürfen.

Nach einem überproportionalen Wachstum des Logistikers, entschied sich die Geschäftsleitung 2004 für die Umstellung der Lohn- und Gehaltsabrechnung und wechselte in den VEDA Payroll Service. Bis heute erstellen die VEDA Expertinnen und Experten Monat für Monat die Lohn- und Gehaltsabrechnungen für alle Reber-Mitarbeitenden und liefern aussagekräftige Auswertungen für die Geschäftsleitung dazu.

In 2021 stand für die Reber Personalarbeit eine umfassende Digitalisierung an. Isabell Kauffeldt, damals neue Leiterin der HR-Abteilung, nahm sich als erstes Projekt die Volldigitalisierung der Personalabteilung vor. Der Wunsch nach einem Rundum-Sorglos-Paket für die Personalarbeit war groß. Jeder Stepp eines Mitarbeitenden sollte automatisiert werden. Vom Bewerbungsmanagement und dem Organigramm per Knopfdruck über die komplexe Zeiterfassung, die Weiterbildung, die digitale Personalakte bis hin zur Digitalisierung der Mitarbeitergespräche. Nur der Payroll Service blieb als Outsourcing Service bei VEDA.

**Wie Reber profitiert**

Heute erstellt der VEDA Payroll Service ca. 7.000 Abrechnungen jährlich für 11 Unternehmen der Reber Gruppe an 7 Standorten.

Das sagt Isabelle Kauffeldt, Personalleiterin bei Reber: „Das Outsourcen der Payroll war die beste Entscheidung, die wir je treffen konnten. Dadurch haben wir in der Personalabteilung Leichtigkeit und Flexibilität gewonnen. Außerdem sparen wir Jahr für Jahr eine Menge Geld, weil wir das Fachpersonal nicht beschäftigen und fortbilden müssen. Beim Outsourcing zahlen wir pro Abrechnung. Die Kosten sind also immer genau kalkulierbar."

Alle anderen relevanten HR-Workflows werden mit VEDA-Softwarelösungen automatisiert. Beginnend mit dem Bewerbermanagement, das eine Stellenausschreibung automatisch auf ausgewählten Kanälen postet und die Kommunikation zwischen Bewerber, Personalabteilung und Fachabteilung sehr effizient steuert.

Kommen neue Mitarbeitende hinzu oder gibt es eine Verschiebung in der Hierarchie, wird das **Organigramm**, Dank der integrierten Software, mit wenigen Klicks aktualisiert.

Die **VEDA Horizon Time & Security** wurde 2018 eingeführt und sorgt dafür, dass sich alle 600 Reber Mitarbeitende jederzeit und an jedem Ort ein- und ausloggen können, so dass die Arbeitszeit minutengenau gezählt wird. Bei den Mitarbeitenden trifft dieses Feature auf sehr viel Zustimmung, da seitdem die Überstunden dokumentiert werden. Für die Personalabteilung ergibt sich mit dieser Software eine enorme Zeiteinsparung, da die Mitarbeitenden über Self-Service-Funktionen selbständig Urlaub beantragen, Bescheinigungen abrufen und Einsicht in ihre **digitale und revisionssichere Personalakte** nehmen können.

**Personalgespräche** werden über das Modul Performance Management standardisiert und dokumentiert. Eine Erinnerungsfunktion stellt sicher, dass diese Gespräche in regelmäßigen Abständen stattfinden. Das sorgt für gute Stimmung im Unternehmen, weil sich alle Mitarbeitenden gut betreut fühlen und sich jeder regelmäßig mitteilen kann.

Eines der wichtigsten Module für Reber als Logistikunternehmen ist das **Modul Learning & Development**. Hier werden Fortbildungen, Unterweisungen und Zertifikate organisiert, was besonders für die LKW-Führer, Lagermitarbeiter und alle anderen technischen Mitarbeitenden wichtig ist.

VEDA Horizon People Management steuert die Verbindungen zwischen Recruiting, Onboarding, Performance, Learning & Development sowie Payroll und Time & Security und sorgt dafür, dass alle Softwaremodule miteinander korrespondieren.

**Dann ist das wohl so…**

Es scheint sich tatsächlich zu bewahrheiten – Outsourcing macht flexibel und Platz für Wichtiges. Das bestätigt auch Udo Meyer, Head of Payroll Service bei VEDA: „Nicht nur im Bereich Entgelt wird das Regelwerk immer komplexer und die Datenflut immer größer. Mag es auch Konzerne geben, die hier eigenständige Konzepte entwickeln können – KMU können es sicherlich nicht. Outsourcing bietet dem Mittelstand perfekte Möglichkeiten und gerade in Puncto „Sicherheit“ kommt unser mittlerweile vielzitiertes Argument zum Tragen: Die Auslagerung von Daten zu deren Schutz ist kein Widerspruch, sondern Realität, denn Datenschutz ist für den Dienstleister Kerngeschäft. Das alles funktioniert aber nur, weil wir uns mit unseren Cloudlösungen auf die Sicherheit und den Service in deutschen Rechenzentren verlassen können!“

**Kontakt:**

VEDA GmbH
Carl-Zeiss-Straße 14
52477 Alsdorf
Telefon: +49 2404 5507-0
info@veda.net
www.veda.net

## 45. Effizienz, Transparenz und Zukunftsfähigkeit: Wie Bornemann seinen Rechnungseingang mit HONESTY transformierte

Die Bornemann Gewindetechnik GmbH ist ein traditionsreiches Industrieunternehmen, das sich auf die Fertigung kundenspezifischer Gewindelösungen spezialisiert hat. Mit einem stetig wachsenden Auftragsvolumen und einem hohen Dokumentendurchsatz stand Bornemann vor der Herausforderung, den Rechnungseingangsprozess zu modernisieren: papierlos, fehlerarm und standortübergreifend.

Die Lösung: das Dokumentenmanagement-System **HONESTY** der CrossCommerce GmbH.

**Ausgangslage: Hoher Aufwand, wenig Transparenz**

In der Vergangenheit lief der Rechnungseingang bei Bornemann stark papiergebunden und manuell ab. Eingangsrechnungen trafen entweder per Post oder als E-Mail-Anhang ein, wurden ausgedruckt, weitergereicht, manuell geprüft und anschließend physisch archiviert. Dieser Prozess war fehleranfällig, langsam und für das Unternehmen mit steigender Komplexität nicht mehr tragbar.

Projektziele: Bornemann formulierte klare Anforderungen an die neue Lösung

- Digitale Verarbeitung aller Eingangsrechnungen
- Revisionssichere Archivierung und GoBD-Konformität
- Nahtlose Integration in das bestehende ERP-System
- Flexible Workflows für Prüfung, Freigabe und Eskalation
- Standortunabhängiger Zugriff auf Rechnungsdaten

**Warum HONESTY?**

1. Modularer Aufbau und intuitive Benutzerführung
2. Erprobte Workflows für mittelständische Unternehmen
3. Integration mit bestehender ERP- und Buchhaltungssoftware
4. Hohe Datensicherheit und deutscher Cloud-Standort
5. Keine Programmierkenntnisse zur Workflow-Konfiguration erforderlich
6. Verarbeitung von E-Rechnungen (ZUGFeRD, XRechnung)

**Die neuen Prozesse im Überblick**

Digitaler Rechnungseingang

- E-Mail-Rechnungen werden direkt im System abgelegt
- Papierrechnungen werden über Scanner digitalisiert und per OCR erfasst
- Rechnungen werden automatisch klassifiziert und mit den Lieferscheinen verknüpft

Prüfung & Freigabe

- Rechnungen erscheinen automatisch in der ToDo-Liste der zuständigen Personen
- Regelbasierte oder manuelle Weiterleitung an zweite Prüfinstanz (z. B. im 4-Augen-Prinzip)
- Kommentarfunktion und Dokumenten-Chat für Rückfragen und Abstimmungen

Archivierung & Recherche

- Revisionssichere Ablage mit 10-jähriger Aufbewahrung
- Recherche nach Attributen, Volltext und verknüpften Dokumenten
- Mandantenfähigkeit und rollenbasierte Zugriffssteuerung

**Ergebnisse: Mehr Effizienz, weniger Papier, bessere Zusammenarbeit**

Die Einführung von HONESTY INVOICE hat Bornemann Gewindetechnik nachweislich entlastet. Insbesondere die automatisierte Weiterleitung, die digitale Freigabe mit einem Klick und die nahtlose Kommunikation direkt am Dokument haben für eine deutliche Verbesserung der Zusammenarbeit gesorgt.

Messbare Erfolge:

1. Reduzierung der Durchlaufzeit pro Rechnung um über 40 %
2. Wegfall der physischen Archivierung: vollständiger Umstieg auf digitales Archiv
3. Hohe Nutzerakzeptanz bereits nach wenigen Wochen
4. Reduzierung der Fehlerquote bei Kontierung und Zuordnung
5. Bessere Compliance durch transparente Protokollierung aller Bearbeitungsschritte

**Fazit: Zukunftssichere Prozesse durch Digitalisierung**

Bornemann hat mit HONESTY nicht nur ein modernes Rechnungsmanagement etabliert, sondern auch die Basis für weitere digitale Dokumentenprozesse geschaffen. Die Offenheit des Systems und die modulare Erweiterbarkeit machen es zum idealen Baustein für die Unternehmens-IT.

**Kontakt:**

CrossCommerce GmbH
Nikolaus Kopernikus Straße 3
55129 Mainz

T: +49 (0) 6131 / 48947-5

www.cross-commerce.de
www.honesty.de
www.smacc.io

## 46. Flexibel konfiguriert: digitale Beschaffung bei den Erlanger Stadtwerken

Die Erlanger Stadtwerke (ESTW) sind ein zentraler Teamplayer im öffentlichen Leben Erlangens. Durch ihre vielfältigen Aufgaben und die rechtlichen Vorgaben ergeben sich bei ihnen unterschiedliche Einkaufsprozesse. Mit der Einführung von **open ordering** sollen weitestgehend standardisierte Beschaffungsvorgänge effizienter und schlanker gestaltet werden.

Als Wirtschaftsunternehmen der Stadt Erlangen übernehmen die ESTW die zuverlässige Versorgung mit Strom, Wärme, Erdgas und Wasser. Sie gewährleisten mit dem Öffentlichen Personennahverkehr bezahlbare Mobilität und mit dem Betrieb der Erlanger Bäder kostengünstige Freizeitmöglichkeiten. Als Netzbetreiber fällt ihnen die Wartung und der Ausbau der Erlanger Versorgungsnetze zu. Sie erbringen Dienstleistungen im Bereich der Telekommunikation, betreuen die Straßenbeleuchtungsanlagen der Stadt Erlangen und engagieren sich für nachhaltige Innovationen und umweltfreundliche Lösungen. Rund 800 Mitarbeitende sind für die ESTW tätig.

**Transparente Beschaffungsprozesse**

Das Hauptziel des Projekts, das gemeinsam mit den Stadtwerken Bayreuth ins Leben gerufen wurde, bestand darin, die bisher nicht dokumentierten und teilweise uneinheitlichen Beschaffungsvorgänge, vor allem für Kleinmaterial, systematisch zu erfassen und deren Transparenz deutlich zu erhöhen. Dabei sollten alle relevanten Prozessschritte – von der Bestellanforderung über die Genehmigung bis hin zum Wareneingang – in einem durchgängigen und integrierten System abgebildet werden. Das Ziel wurde erreicht – nicht nur die Nachvollziehbarkeit der Abläufe wurde verbessert, sondern auch Effizienzgewinne wurden ermöglicht und eine einheitliche sowie strukturierte Vorgehens-weise bei Beschaffungen sichergestellt.

**Open Ordering etabliert**

Aktuell nutzen rund 90 Mitarbeitende der ESTW **open ordering** für ihre Bestellungen. Durch die Anbindung der Kataloge von 22 Firmen wird die Beschaffung von C- aber auch einigen B-Teilen effizient abgewickelt.

Pro Quartal werden etwa 250 Bestellungen über **open ordering** abgewickelt. Durch die Anbindung von weiteren Nutzern und Katalogen von Lieferanten sollen zukünftig die Bestellzahlen erhöht werden. Das untermauert das aktuelle Ziel: Die Plattform weiter ausbauen, eine höhere Nutzungsrate erreichen und die Lösung als festen Bestandteil der Unternehmensprozesse etablieren. Noch sind nicht alle Mitarbeitenden an das System angebunden, doch diejenigen, die bereits geschult wurden und es nutzen, zeigen sich zufrieden. „Der erste Eindruck der Nutzer war immer positiv – das System ist einfach und intuitiv in der Bedienung.“ beschreibt Carina Gaal, Projektleiterin zur Einführung von open ordering, die Reaktionen.

**OCI-Kataloge im Fokus**

Bei den ESTW kommen hauptsächlich OCI-Kataloge zum Einsatz. Diese ermöglichen eine gezielte Anpassung und Eingrenzung des Sortiments sowie der Bestellmöglichkeiten, unterstützt durch eine leistungsfähige Suchfunktion. „Damit die Bestellprozesse weiterhin gezielt durch den Einkauf gesteuert werden können, haben wir die Wertgrenzen und die Genehmigungsstufen angepasst.

Es ist der richtige Ansatz für uns auf OCI-Kataloge zu setzen, da dadurch der Aufwand zur Anbindung und Pflege der der Lieferanten und Kataloge deutlich geringer ist.“ erklärt Christian Hörrlein, Einkaufsleiter bei den Erlanger Stadtwerken.

**Implementierung neuer Funktionen**

Für die Zukunft ist die Implementierung weiterer Funktionen geplant – nicht durch Neuentwicklungen, sondern durch die Nutzung bereits vorhandener Funktionen innerhalb der bestehenden Software. Diese müssen lediglich für die Prozesse der ESTW konfiguriert werden. „**open ordering** zeichnet sich durch eine sehr gute Konfigurierbarkeit und Flexibilität aus. Dieser kluge Aufbau war für uns der Hauptgrund zur Entscheidung für **open ordering** und veenion.“ erklärt Christian Hörrlein und hebt damit die Vorteile der workflow-basierten Lösung hervor. Die Software ermöglicht zahlreiche Anpassungen an bestehende Prozesse, veränderte Workflows und individuelle Konfigurationen – und das alles, ohne direkt in den Software-Code eingreifen zu müssen. Dadurch bietet sie ein hohes Maß an Individualität für die Kunden und lässt sich problemlos an verschiedene Prozessanforderungen anpassen.

**Zukünftige Projekte**

Eine der geplanten Erweiterungen ist die Bestellung von Dienstleistungen über die Plattform, zunächst mit Fokus auf den Abruf von Tiefbauleistungen, da die Bestellinhalte hierbei bereits standardisiert sind und katalogbasiert abgewickelt werden können. Die Fachabteilung soll im System gezielt auswählen können, welche Leistung an welchem Standort erbracht werden soll und der gesamte Prozess soll sich effizient über den bestehenden Workflow abwickeln lassen.

Ziel ist die Vereinfachung des Prozesses: Die Bestellung wird erfasst und das System übernimmt automatisch die weitere Bestellabwicklung.

Auch zukünftig werden größere Projekt-schritte und potenzielle Synergien in Zusammenarbeit mit den Stadtwerken Bayreuth diskutiert und bewertet. Mit Blick auf die kommenden Entwicklungen zeigt sich Carina Gaal zuversichtlich: „Ein ‚Nein‘ oder ‚Das schaffen wir nicht‘ habe ich selten von veenion gehört. Stattdessen werden Aufwand und Nutzen sorgfältig gemeinsam abgewogen, um den optimalen Prozess zu gestalten. Genau diese Flexibilität ist es, die uns weiterhin zu zufriedenen Kunden von veenion macht.“

**Open Ordering bei den ESTW**

- 90 freigeschaltete User
- Abwicklung von ca. 1.100 Bestellungen p.a. (mit jährlich deutlichen Zuwächsen)

- 22 Lieferanten (steigend)
- Automatisches Mapping von Warengruppen zur Korrekten buchhalterischen Verarbeitung anhand ECLASS 7.1
- Schnittstelle zum ERP-System Microsoft Dynamics 365 Business Central mit Zusatzmodul NTS-Suite

**Kontakt:**

veenion GmbH
Europaallee 11-13
67657 Kaiserslautern

T + 49 (0)631 52 08 46 – 0
F + 49 (0)631 52 08 46 -99

info@veenion.de
www.veenion.de

# 47. Von Buchhaltungschaos zu Klarheit: Die Case Study von AkkuShop und fybu

**Buchhaltung im E-Commerce: Eine tägliche Herausforderung**

Für viele Onlinehändler ist die Buchhaltung eine der größten Belastungen im Tagesgeschäft. Unterschiedliche Verkaufsplattformen, eine Vielzahl an Transaktionen sowie ständig wachsende steuerliche Anforderungen machen es fast unmöglich, den Überblick zu behalten. Besonders Händler, die international aktiv sind, stoßen schnell an ihre Grenzen. Die Buchhaltung wird vom notwendigen Pflichtprogramm zum täglichen Stressfaktor.

Unser Kunde AkkuShop, ein wachstumsstarker Händler im Bereich Batterien und Zubehör, stand genau vor dieser Herausforderung. In diesem Anwenderbericht zeigen wir, wie AkkuShop gemeinsam mit fybu seine Buchhaltung vereinfachte, automatisierte und so wertvolle Ressourcen für das Wesentliche – den eigenen Geschäftserfolg – gewinnen konnte.

**Problem – Wenn Wachstum zur Belastung wird**

Mit dem Erfolg kam bei AkkuShop auch die Komplexität. Das Unternehmen ist auf zahlreichen Marktplätzen und Plattformen aktiv: Amazon, eBay, Kaufland, MediaMarkt, Otto sowie diverse Zahlungsanbieter wie PayPal und Stripe. Jede Plattform brachte eigene Formate und Anforderungen mit, die in der Buchhaltung berücksichtigt werden mussten. Dadurch entstand eine enorme Datenvielfalt, die immer schwieriger zu beherrschen war.

Mehr als 20 Schnittstellen mussten regelmäßig abgeglichen werden, monatlich fielen zehntausende Transaktionen an. Jede einzelne musste geprüft, verbucht und mit anderen Daten abgeglichen werden. Fehler waren dabei kaum zu vermeiden. Für das Team bedeutete das: hoher manueller Aufwand, wiederkehrende Abstimmungsprobleme und Verzögerungen in der Finanzübersicht. Auch steuerliche Fristen und Jahresabschlüsse gerieten immer stärker unter Druck. Was eigentlich ein Zeichen von Wachstum sein sollte, entwickelte sich zunehmend zur Belastung.

*Kundenstimme:*
„Wir haben gemerkt, dass wir mit den bisherigen Prozessen an unsere Grenzen stoßen. Der Aufwand war schlicht zu groß."

**Lösung – Der Wendepunkt mit fybu**

An diesem Punkt entschied sich AkkuShop für fybu, eine spezialisierte Buchhaltungssoftware für den E-Commerce. Der entscheidende Vorteil: Alle relevanten Plattformen lassen sich per API oder Importfunktion nahtlos anbinden. Dadurch entsteht eine einheitliche Datenbasis, die Transparenz schafft und eine konsistente Verbuchung über alle Kanäle hinweg ermöglicht. Für AkkuShop bedeutete das: Schluss mit dem Flickenteppich aus verschiedenen Formaten und Systemen – stattdessen ein zentraler Ort, an dem sämtliche Finanzdaten zusammenlaufen.

Ein weiterer Schritt war die Automatisierung des gesamten Prozesses. fybu gleicht Rechnungen automatisch mit den Zahlungen ab, verbucht Gebühren, Reserven und Rückzahlungen und schafft damit einen flüssigen Ablauf ohne manuelle Eingriffe. Besonders beeindruckend: Schon nach weniger als 30 Minuten war das System einsatzbereit. Ein Dashboard sorgt seither dafür, dass das Team von AkkuShop jederzeit den Überblick behält – in Echtzeit und ohne zusätzlichen Aufwand.

Ein besonderes Highlight stellte die rückwirkende Buchhaltung dar. Hier zeigte sich die Stärke der Automatisierung besonders deutlich: Über 86.500 Rechnungen und 91.000 Transaktionen konnten im Nachgang automatisch verarbeitet werden. Rund 13.400 offene Fälle wurden systematisch identifiziert und zugeordnet. Statt monatelanger Handarbeit wurde so die Vergangenheit lückenlos aufgearbeitet – eine Aufgabe, die mit klassischen Prozessen nahezu unmöglich gewesen wäre.

**Ergebnis – Vom Zeitfresser zum Wettbewerbsvorteil**

Die Einführung von fybu bedeutete für AkkuShop einen klaren Wendepunkt. Wo zuvor hunderte Stunden an manueller Arbeit erforderlich waren, laufen die Buchungen nun automatisch im Hintergrund. Das spart nicht nur Zeit, sondern reduziert auch die Fehleranfälligkeit erheblich. Intelligentes Matching sorgt dafür, dass Rechnungen und Transaktionen sauber aufeinander abgestimmt sind, offene Posten werden sofort sichtbar. Dadurch kann das Unternehmen schneller reagieren und fundierte Entscheidungen treffen.

Besonders wertvoll für AkkuShop ist die neu gewonnene Transparenz: Statt sich durch unübersichtliche Tabellen zu arbeiten, genügt nun ein Blick ins Dashboard. Auch für die Zukunft ist das Unternehmen bestens gerüstet, denn fybu ist so skalierbar, dass auch weiteres Wachstum, zusätzliche Plattformen oder steigende Verkaufsvolumina problemlos abbildbar sind.

*Kundenstimme:*
„fybu hat nicht nur unsere Prozesse vereinfacht, sondern auch das gesamte Team entlastet."

**Ausblick & Learnings**

Die Zusammenarbeit mit AkkuShop verdeutlicht eindrucksvoll, wie wichtig Automatisierung in der E-Commerce-Buchhaltung ist. Unternehmen, die auf mehreren Plattformen aktiv sind, stoßen ohne eine zentrale Lösung schnell an ihre Grenzen. fybu zeigt, dass auch rückwirkende Buchhaltung kein Hindernis darstellt, wenn die richtigen Tools eingesetzt werden. Automatisierung spart nicht nur Zeit und Nerven, sondern schafft auch Vertrauen in die eigenen Zahlen – eine Grundlage, die für nachhaltiges Wachstum unerlässlich ist.

**Kontakt:**

FYBU Digital Solution GmbH
Zimmerstr. 26/27
10969 Berlin
Internet: https://fybu.de/

## 48. Innovative Vorhersagen mit Managed IaaS von uvensys

**Zukunftsfähige Cloud-Infrastruktur für anspruchsvolle Prognosemodelle**

Das Unternehmen alitiq entwickelt leistungsfähige Prognosesysteme, die mithilfe umfangreicher Daten und künstlicher Intelligenz wetterabhängige Prozesse optimieren. Bereits von Beginn an steht ein solides technisches Fundament bereit, das große Mengen an Wetterdaten sicher und effizient verarbeitet und archiviert. Diese starke Basis ebnete alitiq den Weg zum erfolgreichen Markteintritt in der Energiebranche.

Mit dem stetigen Wachstum des Unternehmens steigen die Ansprüche an die IT-Umgebung. Zusätzlich zu einer Vielzahl neuer internationaler Kunden werden Rechenkapazität und Datenvolumen fortlaufend erweitert. Themen wie Hochverfügbarkeit, automatisierte Backups, Ausfallsicherheit und durchgehender Support gewinnen an Bedeutung. Die strategische Weiterentwicklung der Infrastruktur zielt darauf ab, Stabilität zu erhalten, die Flexibilität zu gewährleisten und das Entwicklungsteam bei Innovationsprojekten spürbar zu entlasten.

**Entscheidung für Managed IaaS von uvensys**

Im Rahmen einer umfassenden Analyse fiel die Wahl von alitiq auf die Managed IaaS-Lösung von uvensys, die durch folgende Eigenschaften überzeugt:

- Technisch ausgereifte Virtualisierungslösungen, klare Trennung einzelner Funktionssysteme und hochverfügbare Architekturen garantieren herausragende Performance.
- Das erfahrene Team von uvensys übernimmt den Betrieb, die Wartung, das Monitoring und die Datensicherung – damit bleiben die Ressourcen stets optimal geschützt und verfügbar.
- Die Budgetplanung profitiert von transparenten und planbaren Strukturen; das Startup-Programm ermöglicht volle Funktionalität und stellt eine zuverlässige Kostenbasis sicher.
- Als inhabergeführter Anbieter mit ISO-27001-Zertifizierung und deutschem Standort bietet uvensys ein besonders vertrauenswürdiges Umfeld für das Management sensibler Wetter- und Kundendaten.

**Reibungslose Umsetzung und Betrieb**

alitiq und uvensys gestalteten die Systemtransformation gemeinsam – Kundendienste blieben während der Migration dauerhaft erreichbar. Die technische Umsetzung umfasst:

- Ein spezialisierter Compute-Cluster verarbeitet die Wetterdaten, ein Hot-Standby-Server hält Prozesse dauerhaft am Laufen.
- Maximale Datensicherheit ist durch dedizierte NFS- und Backup-Server gewährleistet; Wiederherstellungen erfolgen schnell und unkompliziert.
- Die Auslagerung von Schnittstellen und APIs auf separate Server ermöglicht hohe Skalierbarkeit und Stabilität.

- Regelmäßige Aktualisierungen, Sicherheitspatches und 24/7-Monitoring werden zuverlässig durch uvensys gemanagt; Störungen werden früh erkannt und effizient behoben.

**Ergebnis: Wachstum, Innovation und Zuverlässigkeit**

Die Managed IaaS von uvensys bildet das Fundament für die zukunftsorientierte Entwicklung bei alitiq. Zu den Vorteilen zählen:

- Redundante und skalierbare Systemlandschaften schaffen stabile Prozesse, die flexibel weiterentwickelt werden.
- Höchste Datensicherheitsstandards garantieren den Schutz wertvoller Informationen.
- Das Team von alitiq konzentriert sich vollständig auf die Entwicklung neuer Prognosemodelle und innovative Ansätze.
- Die festen Kostenstrukturen bedeuten Sicherheit und Klarheit in der Wachstumsphase.

**Projektstimme**

Daniel Gröger, CTO von alitiq, betont: „Mit der Managed IaaS von uvensys können wir unser Kerngeschäft auf ein neues Level heben – unsere Infrastruktur unterstützt uns jederzeit, lässt sich skalieren und passt sich flexibel unseren Anforderungen an. Das ist echte Entlastung und eine perfekte Basis für unseren internationalen Ausbau."

**Fazit**

Mit dem Schritt zur professionellen Managed Cloud-Lösung gestaltet alitiq die eigenen Prozesse effizient, fördert kontinuierliche Innovation und legt den Grundstein für langfristigen Erfolg und erweiterten Kundenservice.

**Kontakt**

uvensys GmbH
Johann Dück
Robert-Bosch-Straße 4b
35440 Linden

T +49 6403 – 789 36 77
M +49 151 2651 5683
j.dueck@uvensys.de

www.uvensys.de

## 49. Wie die Hartmann Medical GmbH effektiv mit humbee digitalisiert

„Wir haben durch humbee deutlich an Fahrt aufgenommen."

**Daniel Feigenbutz, Kfm. Leiter der Hartmann Medical GmbH**

**Wie war die Aufgabenstellung?**

Unser ständig wachsender Kandidatenpool sollte mit allen Facetten (Kontaktdaten, Zertifikaten, Visa, Interviewnotizen etc.) abgebildet und auf kurzem Weg zugänglich gemacht werden. Zudem mussten Querverbindungen zu den Kunden hergestellt werden.

Weitere Themen waren die **digitale Personalakte** und ein Vertragsmanagement. Vor Einführung von humbee lagen alle Daten dezentral vor, oft auf Papier vor, sodass nur der entsprechende Ansprechpartner auskunftsfähig war. Wir wollten die **Zusammenarbeit** verbessern.

**Wie wurde die Aufgabenstellung von humbee gelöst und umgesetzt?**

humbee hat uns im Customizing-Workshop die ersten wesentlichen Schritte gezeigt; weitere Schritte konnten wir aufgrund der intuitiven Bedienbarkeit und mit durchschnittlichem IT-Knowhow selbst gehen.

**Wie erfolgte die Projektumsetzung?**

Es erfolgte ein Schulungstag und ein Customizing-Tag. Danach reichte uns die Möglichkeit, kurze Fragen zu stellen, die prompt beantwortet wurden.

**Wie sind die Ergebnisse?**

Wir haben eine deutlich bessere Übersicht über unsere Daten und sind viel schneller auskunftsfähig, da wir **alles an einem Ort** und von überall aus verfügbar haben. Das steigert die Kundenzufriedenheit. Einige **Workflows** haben wir ebenfalls erstellt, so dass wir Prozesse teilautomatisiert haben und somit an Geschwindigkeit gewinnen konnten und mehr Zeit für anderes haben.

**Was macht die Firma Hartmann Medical?**

Die Hartmann Medical GmbH vermittelt medizinisches Personal (Ärzte, Pflegefachkräfte) aus dem Ausland und bietet hierbei eine Rundum-Sorglos-Lösung für ihre Kunden (Krankenhäuser, Pflegeheime), da die Kandidaten im gesamten Integrationsprozess begleitet werden und somit für die Kunden der Aufwand äußerst gering ist, um an qualifiziertes Personal zu kommen, das in Deutschland fehlt.

Lesen Sie weitere Success-Stories von humbee: https://humbee.de/success-stories/

**Kontakt:**
humbee solutions GmbH
In der Loh 6
40668 Meerbusch
Tel.: +49 (0) 2150 / 7098434
Email: info@humbee.de
Internet: https://humbee.de

## 50. Systemverschlüsselung durch Cyberangriff - Continum AG als Helfer in der Not

In einem konkreten Praxisfall wurde die Continum AG zum Helfer in der Not: Ein großes deutsches Unternehmen mit mehreren Tausend Mitarbeitern war Opfer eines schwerwiegenden Ransomware-Angriffs geworden. In dieser akuten Ausnahmesituation wandte sich das Unternehmen hilfesuchend an seinen ERP-Softwarepartner sowie an Continum.

Durch eine fokussierte und eng abgestimmte Zusammenarbeit aller Beteiligten gelang es, das unternehmenskritische ERP-System in kurzer Zeit aus dem eigenen Rechenzentrum in das Rechenzentrum der Continum AG zu verlagern und dort wieder produktiv in Betrieb zu nehmen.

**Was war geschehen?**

Ein großes Unternehmen wurde Ziel einer massiven Cyberattacke. In deren Folge wurden sämtliche Unternehmensserver verschlüsselt und ein Lösegeld gefordert. Die bestehende IT-Infrastruktur war damit vollständig außer Betrieb.

Geistesgegenwärtig konnte ein IT-Mitarbeiter in letzter Minute eine manuelle Datensicherung der ERP-Datenbank (ERP = Enterprise Resource Planning Software) auf einem externen Datenträger durchführen und anschließend einen sofortigen Shutdown aller Server veranlassen. Zwar ließ sich die vollständige Verschlüsselung der Server- und Backup-Systeme nicht mehr verhindern, die manuell gesicherte ERP-Datenbank stellte jedoch das entscheidende Fundament für den Wiederanlauf dar.

Unmittelbar nach dem Angriff wurden die zuständigen Behörden, darunter das Landeskriminalamt (LKA) und das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI), informiert und eine Strafanzeige erstattet. Dieses Vorgehen ist insbesondere im Hinblick auf rechtliche und versicherungsrelevante Aspekte von zentraler Bedeutung.

Die Situation für das betroffene Unternehmen war kritisch: Die verschlüsselte IT-Infrastruktur im eigenen Rechenzentrum führte dazu, dass produktive Geschäftsprozesse nahezu vollständig zum Erliegen kamen.

**7 Tage nach dem Angriff**

Bereits einen Tag nach der Vereinbarung stellte Continum die benötigte Cloud- und Rechenzentrumsinfrastruktur bereit und übergab sie an den Kunden. Damit konnte unmittelbar mit der Wiederherstellung des unternehmenskritischen ERP-Systems begonnen werden.

**Fünf Wochen nach dem Angriff**

Innerhalb von fünf Wochen konnte der Neustart und der Betrieb des ERP-Systems zunächst mit einer begrenzten Anzahl von Anwendern sichergestellt werden. Parallel dazu wurden die während des Systemstillstands angefallenen manuellen Auftragsdaten mit erheblichem Aufwand durch den Kunden nacherfasst und in das ERP-System integriert.

**Sechs Wochen nach dem Angriff**

Eine weitere Woche später war der vollständige Normalbetrieb wiederhergestellt. Alle Anwender erhielten wieder wie gewohnt Zugriff auf das ERP-System.

**Fazit**

Besonders hervorzuheben ist die enge Zusammenarbeit und hohe Einsatzbereitschaft aller Beteiligten, die den schnellen Wiederanlauf erst möglich gemacht haben. Auch die Kunden des betroffenen Unternehmens zeigten großes Verständnis für die außergewöhnliche Situation - keine Geschäftsbeziehung wurde infolge des Cyberangriffs beendet.

Der Kunde zeigte sich vom Engagement und der Leistungsfähigkeit der Continum AG sowie des ERP-Partners nachhaltig beeindruckt. Das unternehmenskritische ERP-System konnte deutlich früher als andere Systeme, wie beispielsweise das E-Mail-System, wieder produktiv genutzt werden.

Dieser reale Praxisfall verdeutlicht eindrucksvoll, welche Erfolge erzielt werden können, wenn im Krisenfall alle beteiligten Partner mit einem klaren Fokus auf den maximalen Kundenerfolg zusammenarbeiten.

**Kontakt:**

Continum AG
Bismarckallee 17
79098 Freiburg i. Br.

Tel.: +49 (0) 761 217 111-0

E-Mail: info@continum.net
Internet: www.continum.net

## 51. Posteingang in Rekordzeit automatisiert: DMB Rechtsschutz setzt auf Buildsimple

Die DMB Rechtsschutz-Versicherung AG hat ihren dokumentenintensiven Posteingang mit der Cloud-Plattform Buildsimple automatisiert – nahtlos integriert in die bestehende Systemlandschaft und in einer BaFin-tauglichen Cloud-Infrastruktur.

Die DMB Rechtsschutz-Versicherung AG betreut mit 63 Mitarbeitenden über 140.000 Versicherungsverträge und verarbeitet jährlich rund 160.000 eingehende Dokumente, verteilt auf drei Eingangskanäle. Jeder Brief, jedes Fax und jede E-Mail muss erfasst, klassifiziert und dem richtigen Fachbereich zugeordnet werden, bevor die eigentliche Sachbearbeitung beginnt. Am Digitalisierungsgrad des Posteingangs entscheidet sich, wie schnell Fachbereiche auf neue Vorgänge reagieren können und wie viel Kapazität für die fachlich anspruchsvollen Fälle bleibt, die das Kerngeschäft eines Rechtsschutzversicherers ausmachen.

Für die digitale Archivierung und die Workflow-Steuerung war bei der DMB Rechtsschutz bereits seit Längerem ein etabliertes Dokumentenmanagement-System im Einsatz. Die Herausforderung lag im vorgelagerten Dokumenteneingang: Viele Unterlagen mussten manuell gesichtet und den zuständigen Fachbereichen zugeordnet werden. Das kostete Zeit, band Kapazitäten und erhöhte die Fehleranfälligkeit.

**Ausgangssituation: ein Prozess mit strukturellen Brüchen**

Die Ausgangslage bei der DMB Rechtsschutz war typisch für viele Versicherer. Eingehende Briefe wurden zunächst von einem Scan-Dienstleister digitalisiert und vorinitialisiert. Konnten dabei Vertrags- oder Schadensnummern erkannt werden, war eine maschinelle Zuordnung möglich. Fehlten solche Informationen oder handelte es sich um Faxe und E-Mails, musste die interne Posteingangsstelle die Dokumente sichten und manuell weiterleiten.

Gesucht war deshalb keine isolierte KI-Lösung, sondern eine intelligente Ergänzung für einen bereits bestehenden dokumentenbasierten Prozess – und zwar so, dass diese sich nahtlos in die vorhandene Infrastruktur einfügte.

**Entscheidung für eine souveräne Plattform Made in Germany**

Die Wahl fiel auf Buildsimple, eine Cloud-Plattform für dokumentenbasiertes Inputmanagement, die KI-gestützte Dokumentenerkennung mit bestehenden DMS- und Workflow-Systemen verbindet. Ausschlaggebend waren drei Aspekte:

1. Die nahtlose Integrierbarkeit in die vorhandene Systemlandschaft der DMB Rechtsschutz.
2. Ein technologischer Ansatz, der den Projektaufwand spürbar reduziert: Statt KI-Modelle je Anwendungsfall von Grund auf zu trainieren, baut Buildsimple auf einem eigenen Foundation Model mit vortrainiertem Sprach- und Strukturverständnis auf. Individuelle Modelle lassen sich dadurch mit deutlich weniger Trainingsmaterial entwickeln als bei klassischen Verfahren.

3. Drittens das Betriebsmodell: Buildsimple ist eine Cloud-native SaaS-Plattform, die DSGVO-konform, TÜV-zertifiziert und nach ISO 27001 zertifiziert ist und in BaFin-regulierten Umgebungen eingesetzt werden kann.

Für einen Rechtsschutzversicherer mit hoher Schutzwürdigkeit der zu verarbeitenden Inhalte sind diese Eigenschaften keine Zusatzoption, sondern Voraussetzung.

Im Januar 2025 startete die Implementierung. Innerhalb von acht Monaten wurde eine produktive Lösung aufgebaut, die mehr als 70 Dokumentenklassen sicher erkennt und relevante Fachdaten wie Vertrags-, Schadens- und Vermittlernummern extrahiert. Für jede Dokumentenklasse wurden rund 100 Beispieldokumente aufbereitet und zum Training verwendet – klassische Verfahren benötigen an dieser Stelle typischerweise mehrere tausend.

**Ergebnis: produktiver Betrieb in acht Monaten**

Acht Monate nach Projektstart ging die Lösung in den produktiven Betrieb. Sowohl bei der Dokumentenklassifikation als auch bei der Erkennung der Fachdaten werden Trefferquoten von über 90 Prozent erreicht. Manuelle Arbeit in der Posteingangsstelle fällt nur noch für nicht erkannte Dokumente und Spezialfälle an – der weit überwiegende Teil der Unterlagen wird automatisch klassifiziert, mit extrahierten Fachdaten angereichert und der Weiterverarbeitung zugeführt. So entstand ein End-to-End-Prozess von der Dokumentenerkennung über die Datenextraktion bis zur Übergabe in die Workflows – und aus einem Dokumentenstrom wurden steuerbare Abläufe.

> „Im Januar 2025 haben wir mit der Implementierung begonnen und konnten das Projekt innerhalb von acht Monaten umsetzen. Da können wir in der Zusammenarbeit zwischen d.velop, Buildsimple und DMB Rechtsschutz mächtig stolz drauf sein."
>
> Mario Dederichs, IT-Leiter, DMB Rechtsschutz-Versicherung AG

**Ausblick: erweiterbar, anschlussfähig, souverän**

Für die DMB Rechtsschutz bedeutet der neue Posteingang weniger manuellen Aufwand, schnellere Zuordnungen, eine höhere Prozessqualität und vor allem mehr Zeit für die fachlich anspruchsvollen Fälle, die ein Rechtsschutzversicherer täglich zu bewerten hat. Der eigentliche Hebel lag dabei nicht in der Erkennung, sondern in der Integration: Buildsimple band seine Lösung vollständig in die bestehende IT-Umgebung der DMB Rechtsschutz ein. Und die Plattform bleibt erweiterbar: Zusätzliche KI-Bausteine wie Anonymisierung, Handschrift- und Streichungserkennung, Zusammenfassungen oder Inhalts- und Kontextanalyse lassen sich bei Bedarf ergänzen. Das Beispiel zeigt, wohin sich Intelligent Document Processing entwickelt: nicht zu einem losgelösten Spezialwerkzeug, sondern zu einer intelligenten Prozesskomponente innerhalb einer gewachsenen und souveränen Systemlandschaft.

**Über Buildsimple**

Als Cloud-Plattform für intelligente Dokumentenverarbeitung macht Buildsimple Dokumente prozessfähig: Die Plattform klassifiziert, extrahiert und übergibt relevante Fachdaten automatisiert an Zielsys-

teme – mit mehr als einer Milliarde extrahierter Datenfelder pro Jahr. Ein Multi-KI-Ansatz sorgt dafür, dass für jede Aufgabe das passende Verfahren zum Einsatz kommt – für stabile, wirtschaftliche und nachvollziehbare Ergebnisse. Buildsimple ist DSGVO-konform, TÜV-zertifiziert, ISO-27001-zertifiziert und in BaFin-regulierten Umgebungen einsetzbar. Getragen wird die Plattform von der ISR Information Products AG mit Sitz in Münster.

**Kontakt:**

Buildsimple – ISR Information Products AG
Am Mittelhafen 14
48155 Münster

Info@buildsimple.de
www.buildsimple.com

Herausgeber:

Initiative Cloud Services Made in Germany (www.cloud-services-made-in-germany.de)

Alle die in diesem Dokument veröffentlichten Angaben erfolgen ohne Gewähr. Der Herausgeber kann keine Verantwortung für die Inhalte der vorgestellten Webseiten sowie deren Verlinkungen zu anderen Web-Seiten übernehmen. Alle Verweise auf die in diesem Dokument genannten Webseiten erfolgen unter ausdrücklicher Missbilligung aller damit eventuell in Bezug genommenen Rechtsverletzungen. Trotz größter Sorgfalt bei der Recherche und Übernahme in dieses Dokument sind Adress- und inhaltliche Änderungen jederzeit möglich, für die der Herausgeber keine Gewähr übernimmt. Sollten Sie einen Fehler oder einen nicht mehr funktionierenden Link entdecken, bitten wir um eine kurze Mitteilung an den Herausgeber. Die in diesem Dokument genannten Marken-, Produkt- und Firmennamen sind in den meisten Fällen Warenzeichen oder eingetragene Warenzeichen und unterliegen als solche den gesetzlichen Bestimmungen.

Dieses Dokument ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechts bedarf der vorherigen Zustimmung des Herausgebers. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Speicherung und Verarbeitung der Daten in elektronischen Medien.

Kontakt: Werner Grohmann, GROHMANN BUSINESS CONSULTING, Basler Straße 115, 79115 Freiburg, Tel. +49 (0) 761 21716068, email: redaktion@cloud-services-made-in-germany.org,