

Mehr Rechtssicherheit bei der Auswahl von Cloud-basierten
Diensten und On-Demand-Software-Lösungen



Schriftenreihe – Band 2

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

April 2024

Inhaltsverzeichnis

1. Vorwort Frank Roth, Vorstand AppSphere AG	5
2. Shop x (ERP + Full Service + Zusammenarbeit) = Erfolg ²	6
3. eBusiness & HR-Management in der Cloud.....	9
4. KUKA Roboter automatisiert digitalen Dialog	11
5. Virtuelle Klassenzimmer aus der Cloud	14
6. Speicherplatzoptimierung mit <i>virtion Object Storage</i> (vOBS)	17
7. Deutsches Studentenwerk: Wertvolle Zusatzfunktionen für Hosted Exchange	19
8. Sixt Fördertechnik nutzt IT im „Local Cloud Hosting“-Betrieb von ITSM	23
9. Rechtsanwälte gehen in die Cloud	26
10. LHI Gruppe: Daten Backup im externen Rechenzentrum mit direktem und transparentem Zugriff	29
11. Backup as a Service für Digital Marketing Agentur iCrossing	32
12. Ausgewählte Anwendungsbeispiele für datenbanken24.....	35
13. Raubtierfütterung mit Hindernissen	40
14. bixie oder die bAV in der Cloud - ein Fallbeispiel aus der Praxis.....	43
15. Zeiterfassung und Projektsteuerung bei Next Level Integration: Automatisierte Prozesse statt manueller Datenerfassung dank ZEP.....	47
16. Badischer Winzer Keller/Paradies GmbH/Multitest: Outsourcing macht flexibel und Platz für Wichtiges	50
17. Standardisierte Anwendungsintegration hilft das Geschäft schnell und kostengünstig zu skalieren	53
18. Sparkasse Bielefeld vereinfacht Arbeitsvorgänge mit idgard®.....	57
19. Uzuner Consulting nutzt ZEP für präzise Zeiterfassung und detailliertes Projekt-Controlling.....	60
20. Rosenberger Gruppe nutzt virtuellen Datenraum von netfiles als Plattform zum weltweiten Dokumentenaustausch.....	63
21. Hundertmark Ingenieurleistungen: Auf Erfolgskurs in der Baubranche mit NOVA AVA	67
22. Tedesio setzt von Anfang an auf Zeiterfassung mit ZEP.....	69
23. Virtuelle Datenräume in der Immobilienbranche: CG GRUPPE setzt auf netfiles.....	72
24. Unternehmensstrukturen im Wandel: TeleData konzipiert Corporate Cloudlösung für Doubleslash Net Business GmbH.....	76

25. Dürr Dental: Transparenz in der Projektzusammenarbeit	78
26. Therapiezentrum Gößweinstein: Hochwertige Architektur – geplant mit NOVA AVA	82
27. Elektro Gartmann GmbH & Co. KG - Rechnungswesen- und Controlling-Software im Mittelstand & aus der Cloud	85
28. Gedeon Richter nutzt IT-as-a-Service zur Optimierung von Prozessen.....	89
29. Diamant - Rechnungswesen- und Controlling-Software bei der Intercon Holding GmbH.....	93
30. Case Study bei Profihost für Green Cup Coffee.....	98
31. Sichere Kommunikation und optimierte Serverstruktur für KS Partnersysteme	101
32. T.D.M. verbessert Qualität im Kundenkontakt-Center	104
33. Spitzenforscher am Fraunhofer IOSB kommunizieren spionagesicher via Smartphone.....	108
34. humbee im Einsatz bei der seed2soil GmbH: Interview mit Malte Hamann, Geschäftsführer, seed2soil GmbH.....	113
35. AWS Migration bei ImmobilienScout24	116
36. Viele Applikationen, eine E-Mail-Plattform: BSH Hausgeräte GmbH setzt bei Kundenkommunikation auf Retarus.....	119
37. WESSLING Deutschland setzt auf eine STARFACE Cloud.....	122
38. Raketenstart von ROSTdelete: Trotz Ansturm volle Erreichbarkeit des Shops während der Show "Die Höhle der Löwen".	124
39. Neue IT-Infrastruktur für die Internationale Akademie Nürnberger Prinzipien.....	127
40. PKI aus der Cloud - Landkreis Mansfeld-Südharz	130
41. „So effizient waren wir noch nie.“ Warum Rechtsanwalt Tommy Kujus seinen Kanzleibetrieb auf Actaport umgestellt hat.....	133
42. Wie ein B2B-Distanzhändler in der Talentgewinnung seine Kennzahlen optimiert, kandidatenorientierter wird und gleichzeitig Kosten senkt.	136
43. Der erste Eindruck zählt: Meffert Unternehmensgruppe setzt mit yuuviz von OPTIMAL SYSTEMS zentral verwaltetes Bewerberportal mit standortindividuellen Workflows um	141
44. Der hessische PARITÄTISCHE Wohlfahrtsverband vertraut auf die virtuelle Cloud-Telefonanlage von byon	145
45. Mit edcloud Zusammenarbeit zukunftssicher gestalten	148
46. Flexibles Cloudsystem für die IHK Siegen	153
47. Agile IT auf AWS für Panasonic – „managed by Claranet“	157
48. Versand: Testo Industrial Services setzt auf die Cloud.....	161

49. Das Römerkastell Saalburg trifft auf Digitalisierung.....	164
50. NEXT Farming modernisiert Infrastruktur mit Managed Kubernetes von SysEleven	168
51. Best in print, Best in service – mit VIER engage!.....	171
52. Systemverschlüsselung durch Cyberangriff – Continum AG als Helfer in der Not.....	174
53. Oldenburgische Landesbank: Kompromissloser Datenschutz dank sicherer Datenräume	176
54. IT-Systemhaus Ruhrgebiet: Vom Pionier zum Gold-Partner	180
55. Managed Cloud und Kubernetes-Umgebung von uvensys	183
56. Outdoorschuhspezialist LOWA: Direktvertrieb aus internationalen Lagern.....	186
57. Wetterdaten weltweit und in Echtzeit: Geschäftsmodell mit hohen Anforderungen an (Rechner)Leistung.....	189

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 Praxisbeispielen 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 Autohaus und der Steuerberaterkanzlei über den Outdoor-Shop und Roboterhersteller bis zum öffentlichen Energieversorger und studentischen Karriere-Center – alle diese Unternehmen und Einrichtungen setzen mit ihren unterschiedlichsten Anforderungen auf Lösungen aus der Cloud.

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 update-fähig. 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 revisionsssicheres 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 einem 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.

rex 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: "rex systems 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:

rex 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. KUKA Roboter automatisiert digitalen Dialog

Das internationale B2B-Umfeld braucht ein E-Mail-Marketing-System, das bedienerfreundlich und mehrsprachig ist. Vor allem muss es einen sehr hohen Automatisierungsgrad haben und sich effektiv und effizient einsetzen und erweitern lassen. Dennoch kann der Aufwand drastisch ansteigen, wenn mit dem System intensiv gearbeitet wird. Das ist beispielsweise bei der Produktion von neuen Kampagnen, Änderungen oder neu ins System integrierten Sprachen der Fall und kostet wertvolle Ressourcen.

KUKA weltweit führend bei Industrierobotern

Die KUKA Roboter GmbH mit Hauptsitz in Augsburg ist ein Unternehmen der KUKA Aktiengesellschaft und gilt als weltweit führender Anbieter von Industrierobotern. Die Kernkompetenzen liegen in der Entwicklung und Produktion sowie im Vertrieb von Industrierobotern, Steuerungen und Software. Das Unternehmen mit weltweit etwa 2.000 Mitarbeitern ist Marktführer in Deutschland und Europa, weltweit an dritter Stelle. Es ist mit 25 Tochterunternehmen in Europa, Amerika und Asien vertreten.

Mit E-Mail-Marketing Kundenbeziehungen pflegen

Eine der Hauptaufgaben im E-Mail-Marketing ist die automatisierte Kommunikation zwischen KUKA und seinen Interessenten, um eine Kundenbeziehung aufzubauen, zu stärken oder zu reaktivieren. Bis dato wurde E-Mail-Marketing meist ohne Berücksichtigung einer Interaktion eingesetzt. Die Möglichkeiten zur Lead-Generierung wurden nicht ausgeschöpft.

Eine Lösung für alle Niederlassungen

Eine E-Mail-Marketinglösung, die für alle Niederlassungen geeignet ist, sollte als Software-as-a-Service weltweit in unterschiedlichen Sprachen verfügbar sein. Die Bedienung per Content-Management-System (CMS) und Browser musste benutzerfreundlich sein, um Einarbeitungs- und Schulungsaufwand gering zu halten. Die Mandantenfähigkeit zur differenzierten Abbildung von Tochtergesellschaften musste ebenso gewährleistet sein wie der einfache Austausch von Inhalten innerhalb der Mandanten und zu Übersetzern.

Formulare, Sprachen und E-Mailings sollten zu einem späteren Zeitpunkt erweiterbar sein. Freigaben von Vorlagen und Inhalten muss man zentral managen können. Das bestehende CRM sollte integriert

werden können. Wichtig waren außerdem eine hohe Verfügbarkeit sowie TÜV-zertifizierte Sicherheits- und Qualitätsstandards.

Neue Kunden gewinnen durch Marketing-Automation

KUKA generiert Newsletter-Abonnenten crossmedial auf unterschiedlichen Plattformen wie Websites, Social Media Pages, Weiterempfehlungen im Newsletter und in Offlinemedien. Alle diese Quellen müssen an das E-Mail-Marketing-System angebunden sein. Die Komplexität erhöht sich dabei jedoch mit jeder eingesetzten Sprache. Um eine Übersicht über das komplexe Szenario zu erhalten, sollten die Dialogstrecken in einer Flussdiagramm-Ansicht visualisiert werden können. Denn letztendlich ist eine Qualifizierung und Anreicherung der Stammdaten entscheidend für ein erfolgreiches Lead-Nurturing vom Interessenten zum Kunden. Eine Anbindung an ein KUKA-eigenes CRM-System gab es bereits. Um für KUKA auch zukünftig eine hohe Flexibilität zu gewährleisten, bietet die Software idealerweise zertifizierte Schnittstellen an – etwa zu SAP-CRM, so dass eine Anbindung an Fremdsysteme sehr schnell realisiert werden kann.

Zentrale Vorlagen für alle Sprachen und Kampagnen

Bei der Anpassung der neuen E-Mail-Marketinglösung an die Anforderungen von KUKA ermöglichte die offene Architektur der Software einen einzigartigen Ansatz: Ein Masterobjekt zur zentralen Datenhaltung gewährleistet eine einfache und flexible Verwaltung der Sprachen und Varianten. Somit lassen sich komfortable multivariante und mehrsprachige Vorlagen entwickeln. Das heißt, der Redakteur greift nur auf eine einzige zentrale Vorlage zu und wählt darüber die gewünschte Sprache oder Vorlagenvariation aus.

Geringerer Aufwand für Redakteure und Entwickler

Kommt eine neue Sprache hinzu, müssten mit herkömmlichen Systemen sämtliche Vorlagen kopiert und an die Sprache angepasst und übersetzt werden. Somit würde sich die Anzahl der Vorlagen mit jeder Sprache und neuen Variante vervielfachen und eine einfache Verwaltung nahezu unmöglich machen.

Anders mit dem gewählten Ansatz – hier wird nur ein neues Masterobjekt angelegt und lokalisiert. Der Aufwand ist wesentlich geringer. Die zentrale Datenhaltung in den Masterobjekten gewährleistet unternehmensweit eine einheitliche Kommunikation und reduziert mögliche Fehlerquellen.

Die Arbeit von Redakteuren und Entwicklern hat sich dadurch deutlich vereinfacht und der Aufwand einer neuen Sprachversion wurde erheblich verringert. Internationale Kampagnen können nun sehr genau aufeinander abgestimmt, geplant sowie zeitnah und einfach durchgeführt werden.

Unternehmen wie KUKA Roboter setzen Evalanche für Leadgenerierungskampagnen ein und informieren ihre internationalen Kunden über Neuigkeiten und Produkte mittels Newsletter. Evalanche ist eine der modernsten, webbasierten E-Mail-Marketing-Automation Lösungen in Europa und ist seit 2011 vom TÜV SÜD in den Bereichen Funktionalität und Datensicherheit zertifiziert. 2015 hat der TÜV Hessen SC-Networks nach ISO 27001:2013 zertifiziert. Evalanche wird international von mehr als 2.000 Unternehmen und Agenturen eingesetzt.

Kontakt:

SC-Networks GmbH
Enzianstraße 2
82319 Starnberg

Tel.: +49 8151 / 555 16 0

Internet: www.sc-networks.com

5. Virtuelle Klassenzimmer aus der Cloud

Die Herausforderung

Wenn sich die Teilnehmer von Schulungen an ihre Plätze setzen, ist für die Organisatoren der größte Teil der Arbeit bereits getan. Damit zum Beispiel Microsoft Administratoren ideale Trainingsbedingungen vorfinden, dauert es schon mal zwei Tage, bis die dafür benötigte Hard- und Software installiert und fertig konfiguriert ist. Noch aufwendiger wird es, wenn für Schulungen vor Ort alles zum Kunden transportiert und dort aufgebaut werden muss. Nach Schulungsende bleibt das ganze Equipment ungenutzt, bis es für den nächsten Termin wieder neu zusammengestellt wird. Wenn heute schon so viele Services aus der Cloud kommen, warum nicht auch die komplette Infrastruktur für IT-Schulungen, quasi als virtuelles Klassenzimmer, das bei Bedarf eingeschaltet und völlig flexibel ausgestattet werden kann? Das fragten sich auch die Gründer von evoila und entwickelten e:edu.

Die Lösung

Die Plattform evoila e:edu gibt Schulungszentren die Möglichkeit, mit Hilfe einer Webanwendung selbst komplexe Arbeitsplätze und Serverumgebungen über das Internet zu erstellen und zu nutzen. Was früher bis zu zwei Tage dauerte, ist jetzt in 5 bis 30 Minuten erledigt. Zehn oder mehr virtuelle Maschinen pro Teilnehmer mit schulungsspezifischer Konfiguration sind mit wenigen Mausklicks betriebsbereit. Mit dem virtuellen Klassenzimmer spielt es auch keine Rolle mehr, ob das Training in einem Schulungszentrum oder an einem anderen Ort stattfindet, solange eine gute Internetanbindung vorhanden ist.

Flexible Ressourcen via vCloud API

Für ihre Schulungsplattform verbindet evoila ihre selbst entwickelte Web Applikation direkt mit der VMware vCloud API. Weltweit einheitliche Schnittstellen bei jedem Provider sind für evoila essentiell, somit war die VMware vCloud™ Powered Zertifizierung für das Virtual Data Center von Dunkel ein entscheidendes Kriterium. Nach den ersten Tests stellte sich schnell heraus, dass für das Geschäftsmodell von evoila eine individuelle Lösung benötigt würde. Das Virtual Data Center und die darin integrierten Produkte sind für Kunden ausgelegt, die ihre Ressourcen über das Management Interface auf der Basis des vCloud Directors verwalten wollen, ohne direkten Zugriff auf die API. Während evoila ihr Frontend weiterentwickelte, stellte Dunkel die dazu passende Infrastruktur bereit. Ein wichtiges Kriterium war, dass die benötigten Ressourcen beliebig skaliert und nutzungsabhängig

abgerechnet werden konnten. Diese Flexibilität ist für evoila unverzichtbar, um kosteneffizient arbeiten zu können, denn an manchen Tagen werden 300 VMs gleichzeitig benötigt, an anderen keine. Im 4. Quartal 2012 war schließlich alles betriebsbereit, so dass evoila die ersten Aufträge mit Ressourcen aus der Dunkel Cloud erfolgreich realisieren konnte.

Optimale Performance

Schulungsressourcen aus der Cloud sind nur dann eine überzeugende Alternative zu dedizierter Hardware vor Ort, wenn auch die Performance stimmt. Auf technischer Seite bietet die Dunkel Cloud mit einem schnellen Storage, einer 10-Gigabit Infrastruktur und einer breitbandigen Anbindung zum Internet auch hierfür ideale Voraussetzungen.

Wichtige Projektmerkmale

- individuelle Lösung auf der Basis des Virtual Data Center und der VMware vCloud API
- virtuelle Rechen- und Speicherressourcen nach Bedarf
- selbstständiges Skalieren und Verwalten der virtuellen Maschinen
- stundengenaue Abrechnung der genutzten Ressourcen

Vorteile für evoila und ihre Kunden

- standardisiertes Interface (VMware vCloud API)
- Kosteneffizienz durch nutzungsabhängige Abrechnung
- preiswertes „Parken“ der Image Kataloge bei
- Nichtnutzung und schnelles Reaktivieren für Schulungen
- technischer Support für individuelle Anpassungen
- schnelle Skalierung der Ressourcen bei Bedarf

Über die evoila GmbH

Die evoila GmbH ist ein junges Unternehmen aus Mainz, das sich zum Ziel gesetzt hat, Schulungsanbietern das Leben leichter zu machen. Über die Plattform evoila e:edu können Unternehmen und Schulungszentren die Client-Server-Umgebungen für ihre Schulungen in Minutenschnelle und für jeden beliebigen Standort bereitstellen. Jeder Kunde bekommt genau die Ressourcen, die er braucht und zahlt auch nur für die Dauer der Nutzung. Für seine virtuellen Klassenzimmer benötigt evoila eine schnell skalierbare Cloud Infrastruktur als Service, welche die Flexibilität ihres Geschäftsmodells unterstützt und ausreichend Performance liefert.

„Das Geschäftsmodell der evoila GmbH treibt die Agilität und Flexibilität der Nutzung von Public Clouds auf die Spitze. Mit großem technischen Sachverstand wurden von der Dunkel GmbH deshalb unverzüglich neue Produkte entworfen, die zusammen mit dem Pay-Per-Use Verrechnungsmodell eine ideale Kombination bilden, um den Kunden von evoila größtmögliche Flexibilität ohne starre Fixkosten zu ermöglichen.“

Johannes Hiemer, Geschäftsführer evoila GmbH

„... das Training lief hervorragend. Keinerlei Probleme, die Performance war nahezu großartig.“

Ein Kunde der evoila GmbH

Kontakt:

Dunkel GmbH
Philipp-Reis-Straße 2
65795 Hattersheim

T: +49 6190 889-0
F: +49 6190 889-399

www.Dunkel.de

6. 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 wachsen-

den 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

7. 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“, berichtet 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 zugänglich 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

8. 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

9. 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 agile 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 Übergangsphase 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

10. LHI Gruppe: Daten Backup im externen Rechenzentrum mit direktem und transparentem Zugriff

Über die LHI Gruppe

Die Geschäftsfelder umfassen die Gestaltung strukturierter Finanzierungen für Unternehmen und die Öffentliche Hand, Real Estate Management und Objektverwaltung. Für private Investoren, Stiftungen, Family Offices, Pensionskassen, Versorgungswerke und institutionelle Investoren konzipiert die LHI Kapitalanlageprodukte. Gegenwärtig beschäftigt die LHI Gruppe rd. 280 Mitarbeiter in Deutschland, Polen und Luxemburg. Hauptsitz des 1973 gegründeten Unternehmens ist Pullach im Isartal bei München

Die Aufgabe

Die Unternehmensdaten der LHI müssen für den Katastrophenfall in einem externen Rechenzentrum vorgehalten werden. Die LHI hat ein hohes Sicherheitsbedürfnis im Bereich des Datenschutzes. Das betrifft sowohl die Sicherheit bei der Disaster Recovery wie auch den Schutz vor Sabotage und Ausspähung der Daten.

Die Lösung

Sicherheit auf den unterschiedlichsten Ebenen ist der wichtigste Aspekt bei der Notwendigkeit, Daten außer Haus zu geben. Letztendlich ist die externe Datenspeicherung als Katastrophen- und Sabotageschutz für Unternehmen fraglos notwendig und wird vom Gesetzgeber gefordert. Die Lösung von Advanced UniByte (AU) trägt den hohen Sicherheitsansprüchen der LHI in allen Bereichen Rechnung und erfüllt mit der auditfähigen Lösung die strengen Anforderungen des Kreditwesengesetzes an die Sicherung von Unternehmensdaten.

Durch die Funktionstrennung mit Auslagerung der Daten in das externe Rechenzentrum sichert die LHI ihre Daten für den K-Fall vor Sabotage und gegen menschliches Versagen. Die Speicherung der Daten in einem hochsicheren, ISO 27001 zertifizierten Rechenzentrum mit Anbindung an den Knotenpunkt Frankfurt bietet eine extrem hohe Ausfallsicherheit.

Die Erstsicherung der Daten in das externe Rechenzentrum fand über eine mobile Speichereinheit statt. Die täglichen Sicherungen erfolgen über eine dedizierte VPN-Verbindung. Die redundante Datenspeicherung garantiert eine sehr hohe Verfügbarkeit der Daten. Der Datenzugriff erfolgt zu 100

% transparent. In einer eigens eingerichteten Appliance wird jeder Zugriff und jede Änderung, Datenspiegelung, Funktionskontrolle usw. revisionssicher aufgezeichnet. Es gibt keine Möglichkeit, mit den Daten unbeobachtet zu arbeiten oder sie auszuspähen. Für die Disaster Recovery (DR) bei Datenverlust im großen Stil haben die Storage-Experten die Daten klassifiziert und einen entsprechenden Notfallplan mit klaren Handlungsanweisungen erstellt. Bei der DR werden unternehmenskritische Daten entsprechend priorisiert wiederhergestellt. Jährliche Notfalltrainings gewährleisten die Sicherheit bei Wiederherstellung der Daten.

Mit der individuell skalierbaren Rechnerleistung in der AU-Cloud kann der Kunde Lastspitzen abdecken. Er muss diesen Speicherplatz nicht selbst im Rechenzentrum vorhalten.

Anfallende Gebühren für die Speicherung im externen Rechenzentrum von AU richten sich ausschließlich nach der benötigten Speicherkapazität. Die AU-Cloud und die darin durchgeführten Prozesse sind vollständig auditfähig.

Vertrauen ist die Basis

Voraussetzung für eine gute Zusammenarbeit in diesem hochsensiblen Bereich ist das Vertrauen in den Lösungsanbieter, in seine Fähigkeiten, seine Integrität und seinen umfassenden Service. Die LHI schätzt die langjährige Zusammenarbeit und profitiert damit von einem weiteren einzigartigen Vorteil der AU-Cloud: Die gleichen Storage-Experten, welche die IT-Umgebung im firmeneigenen Rechenzentrum betreuen, kümmern sich auch um die Storage im externen Rechenzentrum – und im Endeffekt um die Disaster Recovery. Ganz wichtig sind der LHI dabei die gleichbleibenden Ansprechpartner.

Gemeinsam haben die Experten beider Firmen das nachhaltige Lösungskonzept mit einer abgestimmten Infrastruktur entwickelt. Bei Bedarf kann der Kunde das externe Rechenzentrum wie sein eigenes Rechenzentrum nutzen, viele Vorgänge können automatisiert werden und es besteht die Möglichkeit, weitere IT-Services sowie die damit verbundenen Aufgaben in die Cloud auszulagern. So kann sich LHI ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren.

„Das Konzept einer Private-Cloud an einem Ort, der weitestgehend gegen physische Störungen abgesichert ist, hat mich überzeugt.“

Jens Kramer, Geschäftsführer der LHI-Gruppe

„Von Anfang an arbeite ich mit denselben Ansprechpartnern, die auch meine IT-Umgebung im Unternehmen kennen und damit um meine speziellen Anforderungen wissen. Das ist für mich Qualität, Zuverlässigkeit und Beständigkeit, wie ich sie mir vorstelle.“

Manfred Bellet, Technischer Leiter

Kontakt:

Advanced UniByte GmbH

Paul-Lechler-Str. 8

72555 Metzingen

Tel. [07123-95420](tel:07123-95420)

www.au.de

11. Backup as a Service für Digital Marketing Agentur iCrossing

Die Digital Marketing Agentur iCrossing ist auf das Online- und Suchmaschinenmarketing für weltweit operierende Marken aller Branchen spezialisiert. State of the Art IT ist dabei für die Agentur von fundamentaler Bedeutung.

Die in die Jahre gekommene Backup-Lösung der iCrossing-Niederlassung in München wurde diesem Anspruch nicht mehr gerecht und konnte der Agentur nicht mehr die gewünschte Sicherheit bieten. Daher suchte iCrossing eine neue, zuverlässige Backup- und Archivlösung zur Sicherung von Standard-Office-IT und Datenbanken am Hauptstandort im Zentrum Münchens sowie der in ein Rechenzentrum ausgelagerten Linux-Systeme, auf denen iCrossing Internetdienste für ihre Kunden betreibt.

Um auf den schnell wachsenden Kundenstamm der Agentur und damit einhergehend steigende Backup-Datenmengen reagieren zu können, musste die Lösung flexibel skalierbar sein. Gleichzeitig musste im Ernstfall eine Wiederherstellung der Daten innerhalb kürzester Zeit möglich sein.

Ausgehend von einer Marktsondierung, entschieden sich die IT-Verantwortlichen schließlich für die Cloud Backup Lösung matrix Backup as a Service, die diesen Anforderungen vollumfänglich gerecht wurde und zusätzlich durch ihr verbrauchsbasiertes Abrechnungsmodell punktete.

Herausforderungen

- Sichere und zuverlässige Datensicherung ohne Invest in eigene Backup-Infrastruktur
- Flexible Anpassung an die vorhandenen Datenvolumina
- Sowohl eigenständige lokale Datensicherung am iCrossing-Hauptstandort und im Rechenzentrum, als auch remote Datensicherung in das Cloud Rechenzentrum der matrix
- Wunsch nach gigabyte-genauer Abrechnung – „pay as you grow“
- Geringer personeller Aufwand seitens iCrossing

Die Lösung: Zuverlässige Cloud-Datensicherung Made in Germany

matrix Backup as a Service sichert alle benötigten E-Mails, Daten und Systeme (z. B. MySQL-Datenbanken) – sowohl in der Private Cloud am iCrossing-Hauptstandort bzw. im Rechenzentrum des Kunden („local to local“), als auch zur zentralen Backup-Ablage in das Münchener Cloud-Rechenzentrum der matrix (Secure Cloud).

Vor dem Transfer in das matrix Rechenzentrum werden die Daten mit AES 256 verschlüsselt und anschließend über TCP/IP sicher übertragen. Im Rechenzentrum werden die Daten der iCrossing verschlüsselt und mandantensicher abgelegt sowie revisionsgerecht archiviert. Der genutzte Speicherplatz wird durch modernste Komprimierungsmechanismen (Deduplizierung und Thin Provisioning) reduziert. Gleichzeitig werden durch kurze Sicherungsintervalle (RPO) sowie geprüfte und optimierte Wiederherstellungsverfahren die Auswirkungen für iCrossing und ihre Kunden im Desasterfall auf ein Minimum (RTO) reduziert. So sind sowohl die Wiederherstellung aus der lokalen Ablage am Standort – auch möglich ohne Verbindung zum Rechenzentrum – als auch im Notfall eine Wiederherstellung der Daten im matrix Rechenzentrum möglich.

Selbstverständlich behandelt die matrix alle Daten streng vertraulich – matrix Backup as a Service unterliegt der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) und entspricht höchsten Sicherheitsstandards (ISO 27001:2013, ISO 9001, FIPS 140-2). Bei Vertragsende werden alle Daten gemäß DSGVO protokolliert gelöscht.

Nutzen für iCrossing

- Hybrid Cloud: Kombination aus lokaler Backup-Lösung und Managed Backup Service zur remote Datensicherung
- „Cloud Services Made in Germany“ garantieren Einhaltung höchster Sicherheitsstandards und des BDSG
- Sehr hohe Verfügbarkeit und Ausfallsicherheit dank redundanter Datensicherung innerhalb Deutschlands
- Recovery jederzeit mit geringer Ausfallzeit möglich
- Flexibel skalierbare Lösung ermöglicht Reaktion auf dynamisches Datenwachstum
- Verbrauchsbasierte Abrechnung – „pay as you use“

Kontakt:

matrix technology GmbH
Nymphenburger Straße 1
80335 München

Telefon +49 89 589395-600

E-Mail info@matrix.ag

www.matrix.ag

12. Ausgewählte Anwendungsbeispiele für datenbanken24

So vielfältig wie die Einsatzmöglichkeiten von datenbanken24, sind auch die Kundenprojekte, die mit dem innovativen Cloud.Service realisiert werden.

Hier eine Auswahl der aktuellen Kundenprojekte vom Januar 2016, auf die wir sehr stolz sind.

Die Initiative

GESUNDE UNTERNEHMEN

Die Initiative Gesunde Unternehmen setzt sich für mehr Gesundheitsmaßnahmen in Unternehmen ein, sensibilisiert Unternehmen für die Betriebliche Gesundheitsförderung (BGF) und das Betriebliche Gesundheitsmanagement (BGM), gibt Impulse und begleitet Unternehmen auf dem Weg zu einem Gesunden Unternehmen.

Mit der Auszeichnung Gesunde Unternehmen werden gute Unternehmensbeispiele in den Kategorien Bronze, Silber, Gold und Platin sichtbar und im Branchenbuch der Gesundheit können Unternehmen regionale Experten in den vier Aktionsfelder der Initiative finden.

Machen Sie mit und werden Sie Teil der bundesweiten Gesundheitsbewegung!



datenbanken24 bildet das Online-Mitgliederverzeichnis ab. Beteiligte Unternehmen pflegen ihren eigenen Eintrag über die My-Profile Integration und zahlen die anfallenden Gebühren vollautomatisch über eine Paypal-Integration. Per Geocodierung der Adressen finden Anwender die beteiligten Unternehmen über eine Umkreissuche auf Google Map.

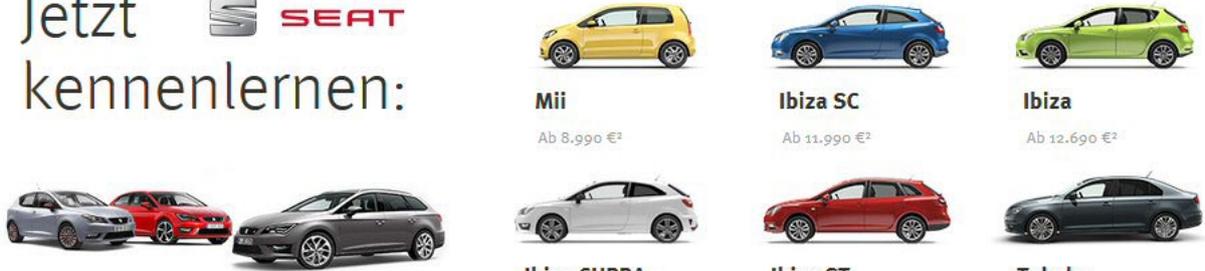


Carbon Composites e.V. (CCeV) ist ein Verbund von Unternehmen und Forschungseinrichtungen, der die gesamte Wertschöpfungskette der Hochleistungs-Faserverbundwerkstoffe in Deutschland, Österreich und der Schweiz abdeckt.

datenbanken24 managed auf Grund seiner Flexibilität die komplexe und sehr spezielle Mitgliederverwaltung des Vereins, inkl. Abteilungen, Arbeitsgruppen, Rollen und Kooperationspartnern für mehrere tausend Personen im Carbon-Umfeld über die Cloud.

datenbanken24 wird gleichzeitig für die Online-Anmeldung und das Teilnehmer-Portal der ECCM17 eingesetzt - einer internationalen Konferenz mit ca. 3.000 Teilnehmern. Inklusive vollautomatischer Rechnungserstellung und Smartphone-App.

Jetzt SEAT kennenlernen:



 Mii Ab 8.990 € ²	 Ibiza SC Ab 11.990 € ²	 Ibiza Ab 12.690 € ²		
 Ibiza CUPRA Ab 23.060 € ²	 Ibiza ST Ab 13.490 € ²	 Toledo Ab 14.990 € ²		
 Leon SC Ab 14.990 € ²	 Leon Ab 15.490 € ²	 Leon ST Ab 16.640 € ²	 Leon CUPRA Ab 31.820 € ²	 Leon X-PERIENCE Ab 24.420 € ²

Mit **datenbanken24** hat sich die SEAT Deutschland Niederlassung GmbH eine Dokumenten-Datenbank in der Cloud entwickelt. Damit können - mobil und von überall - alle Fahrzeug- und Überführungsdokumente per Fingertipp als PDF erstellt werden: *Auslieferung, Bestellung Ersatzteile, Checkliste Enterprise, Deckblatt Neuwagen, Empfangsbescheinigung, Fahrzeugaufbereitung, Unterauftrag, VVD Überführungsschaden, etc.*

Wenn alle gewinnen



giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

 Bundesagentur
für Arbeit

 Die
Bundesregierung
Im Auftrag der Bundesregierung

Mit "Triple Win" gehen GIZ und die Zentrale Auslands- und Fachvermittlung (ZAV) der Bundesagentur für Arbeit unter dem Dach des Centrums für internationale Migration und Entwicklung (CIM) neue Wege, um Fachkräfte aus Ländern außerhalb der Europäischen Union für den deutschen Arbeitsmarkt zu gewinnen. Davon profitieren Unternehmen in Deutschland, die Fachkräfte selbst und ihre Herkunftsländer.

datenbanken24 stellt die Cloud-Applikation zur Verfügung, über die weltweit (Serbien, Bosnien und Herzegowina, Philippinen, Tunesien) die vollständigen Qualifikationsprofile der Bewerber eingegeben werden, inklusive aller zugehörigen multimedialen Dokumente.

Nach Bearbeitung durch die GIZ werden diese an deutsche Unternehmen und Institute zur Einsicht weitergeleitet bzw. freigegeben.

Kontakt:

GOD Gesellschaft für
Organisation und Datenverarbeitung mbH
Roseliesstraße 1
38126 Braunschweig

+49 (0) 531 / 23767 -480

www.datenbanken24.de

datenbanken24 ist ein Cloud Service der GOD mbH

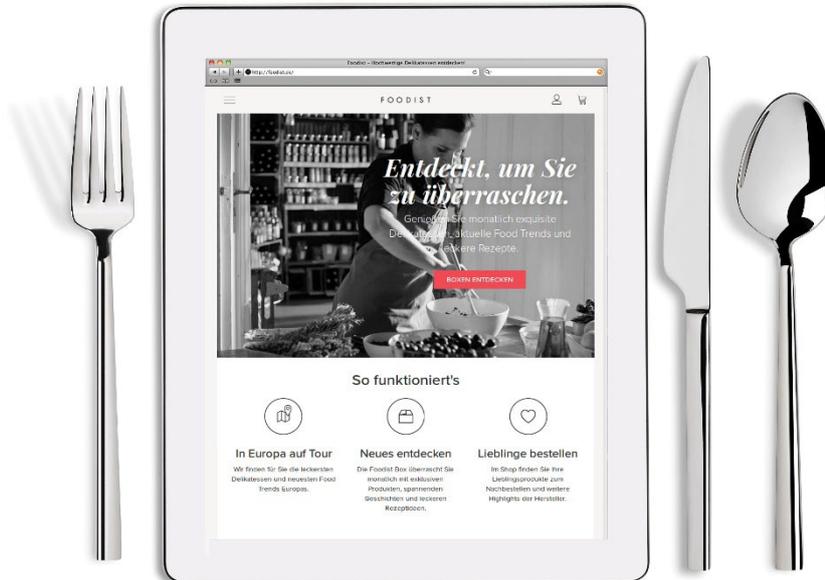
13. Raubtierfütterung mit Hindernissen

Case Study – was passiert, wenn ein Onlineshop in „Die Höhle der Löwen“ gerät?

Eine Teilnahme bei der Startup-Show „Die Höhle der Löwen“ ist eine ganz besondere Herausforderung. Hier gilt es, die eigene Geschäftsidee vor einem Millionenpublikum und erfahrenen Unternehmern in der Jury zu präsentieren, zu verteidigen und so glaubwürdig zu vertreten, dass das Konzept zum Besten gekürt wird. Klingt nicht einfach, ist es auch nicht. Wer aber selber einmal auf einer Bühne gestanden hat, weiß, dass viel Unruhe hinter den Kulissen beim gebannten Publikum gar nicht bemerkt wird. Hier kommt es oft auf die Erfahrung und das Improvisationstalent der Show-Profis an, die dafür sorgen, dass der Laden läuft, sobald die rote Lampe leuchtet.

The lion sleeps tonight ...

In der Vorbereitung auf das Finale der Grimmepreis-nominierten Show (Einschaltquote 1,89 Millionen, 10 % Marktanteil bei den 14- bis 49-Jährigen) kam auch das Thema Onlineshop und Server-Performance auf den Tisch. Foodist.de, Teilnehmer bei #DHDL und Favorit auf den 1. Platz, verkauft online ausgesuchte Delikatessen in verschiedenen Themen-Boxen. Hier ist es extrem wichtig, dass der Shop stabil und schnell läuft, denn wenn der Server aufgibt, kann kein Umsatz gemacht werden. Gerade zu einem wichtigen Termin wie dem Staffelfinale war daher schnelle Hilfe vonnöten, denn es stellte sich heraus, dass das vorhandene System für den zu erwartenden Besucheransturm zu schmal konzipiert war. Innerhalb der kurzen Vorlaufzeit war der Einsatz von Caching angeraten, damit werden oft abgefragte Seiten statisch gespeichert und die Datenbank entlastet. Dies hatte sich in der Kombination mit einem Content Delivery Network (CDN) als „best Practice“ erwiesen. Nur so konnte es möglich sein, den Second Screenern eine funktionierende Webseite zu präsentieren und den Schwung aus der Dynamik des Staffelfinales auch auf der Webseite wirkungsvoll zu nutzen.



www.foodist.de

Gut gebrüllt, Löwe!

Innerhalb kürzester Zeit wurde auf dem Server-System mit einem Shopware-Shop Caching und CDN aufgesetzt. Damit sollte die vermutlich auf hohem Niveau schwankende Besucherzahl, insbesondere auf der Startseite und den Kategorie-Seiten, intelligent verteilt und vom Webserver abgelenkt werden. Dabei konnte nicht exakt bestimmt werden, wie genau sich die Besucher verhalten würden, wann sie welche Seiten aufrufen würden und wie lange sie auf der Seite verbleiben würden. Die Besucher reagieren auf eine Live-Situation mit den entsprechenden Unwägbarkeiten: Ein erfahrener Sysadmin kann an einer Verlaufskurve ablesen, wann während des Fernsehauftrittes das T-Shirt mit der Webadresse im Bild gewesen ist – dies aber erst im Nach hinein. So kam es im höchsten Peak auch kurzfristig zu einer kritischen Serverlast. Insgesamt hat der Server die Nagelprobe aber bestanden – mit Abstrichen, die vor allem der kurzen Vorlaufzeit zuzuschreiben sind. Insbesondere das Caching, mit dem häufig abgefragte Seiten (z.B. Startseite) statisch gespeichert und ausgeliefert werden, konnte die Besucheranfragen performant abarbeiten. Einzelne Ausfälle gab es bei den CDN-Abfragen. Foodist-Geschäftsführer Ole Schaumberg zieht aber ein durchweg positives Fazit:

„Mit Profihost haben wir einen zuverlässigen Hosting-Partner gefunden mit dem wir seit Beginn von www.foodist.de auf Augenhöhe unkompliziert und im persönlichen Kontakt unsere zwei Shopware-

Shops betreiben können. Auch bei kurzfristigen Anforderungen hat Profihost einen starken Einsatz gezeigt.“

„In Anbetracht der extremen Situation war das Server-Setup sehr erfolgreich. Nicht nur die #DHDL-Sieger von Foodist.de waren begeistert, sondern auch die Besucher der Seite – und viele der Spezialitäten-Boxen waren bereits nach kurzer Zeit „ausverkauft“.

Kontakt:

Profihost AG
Expo Plaza 1
30539 Hannover

Telefon: +49 511 51518110

vertrieb@profihost.com

<https://www.profihost.com>

14. 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.

Insofern gilt es, neue Konzepte zu entwickeln und existierende Dienste wie z.B. die betriebliche Altersversorgung (bAV) attraktiver für Arbeitnehmer und Arbeitgeber 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.cloud 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 mittelständisches Unternehmen mit ca. 1.500 Beschäftigten verfügt über eine komplexe arbeitgeber- und arbeitnehmer-finanzierte bAV basierend auf verschiedenen Durchführungswegen mit insgesamt ca. 1.600 Zusagen (Aktive, Rentner, Ausgeschiedene).

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. Eine Möglichkeit, sich direkt in die Unternehmens-bAV einzuloggen, sich zu informieren oder die persönliche Betriebsrente 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.

bAV in der Cloud

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

- Einheitliches Informationssystem in allen Unternehmensstandorten.
- Ständiger Zugriff auf alle Daten und Dokumente der Versorgungswerke und -zusagen 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 zu den Versorgungswerken.
- 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 webbasierten Verwaltungsplattform „bixie“ (<https://bixie.cloud>) 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 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.: 0800 900 89 89

<https://www.pcak.de>

<https://bixie.cloud>

15. 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 Lösung ZEP der Firma provantis IT Solutions.

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 Firma provantis IT Solutions, auf die man über eine Internet-Recherche gestoßen war.

ZEP steht für **Zeit**Erfassung 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 provantis-Cloud. „Generell hätten wir ZEP auch in-house auf unserer eigenen IT-Infrastruktur betreiben können, diese Option wird von provantis 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
info@zep.de

16. Badischer Winzer Keller/Paradies GmbH/Multitest: Outsourcing macht flexibel und Platz für Wichtiges

Wirklich? Wir haben nachgefragt und VEDA-Kunden beziehen Stellung

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

Speziell im Bereich der Lohn- und Gehaltsabrechnung lassen sich zudem standardisierte Prozesse an Dienstleister im BPO (Business Process Outsourcing) übergeben, um weitere Freiräume zu schaffen. So die These. Aber wie sieht es in der Praxis aus? Zunächst einmal müssen die Freiräume auch genutzt werden, sagt Udo Meyer, Director Outsourcing bei VEDA. Das geht nur, wenn man dem Dienstleister auch vertraut, denn: „Es hilft beiden Seiten – Kunde und Dienstleister – überhaupt nicht, wenn wir die gesamte Gehaltsabrechnung im BPO übernehmen und der Kunde heftet trotzdem alles noch mal zur Sicherheit ab, weil man das halt immer so gemacht hat.“

Darüber kann Christine Bruhn, Personalleiterin des Badischen Winzerkellers nur schmunzeln: „Diesbezüglich bestand für uns überhaupt keine Gefahr. Als wir im April 2014 die Gehaltsabrechnung an VEDA ausgelagert haben, wurden hier erst einmal 440 Ordner entsorgt. Wir haben für Freiraum gesorgt, räumlich und organisatorisch natürlich auch!“

Entgelt im Full-Service für den Badischen Winzerkeller

Der genossenschaftlich organisierte Badische Winzerkeller repräsentiert rund 3.000 Winzerinnen und Winzer mit rund 1.800 Hektar in insgesamt neun Anbaugebieten Badens vom Bodensee im Süden bis Tauberfranken im Norden. Seit 2014 wird die Gehaltsabrechnung für die circa 400 Mitarbeiter, davon gut die Hälfte Betriebsrentner, komplett im VEDA Entgeltservice abgewickelt. Von Datenerfassung und -pflege über Abrechnung sowie Melde- und Berichtswesen bis zur Erstellung der Entgeltbescheinigungen sowie deren Druck und Versand wird alles vom VEDA-Team erledigt. Für Christine Bruhn ein echter Gewinn: „Wir konnten durch den Wechsel ins Outsourcing die Verantwortungs- und Aufgabenbereiche neu verteilen, Verrentungen und Fluktuation verschmerzen und Mitarbeiterwechsel in anspruchsvollere Tätigkeiten unterstützen. Ich selbst habe endlich Zeit, mich um Kernaufgaben der Personalarbeit zu kümmern.“ Wo vorher sechs Mitarbeiterinnen zu 90 Prozent mit

Gehaltsabrechnungen beschäftigt waren, machen jetzt zwei Personen Personalarbeit. Eigentlich drei, sagt Frau Bruhn, denn die feste Ansprechpartnerin bei VEDA gehöre quasi zum Team. Fast wie eine Kollegin, die nur in einem anderen Büro sitzt – allerdings mit dem Back-up eines professionellen Dienstleisters: Ausfallsicherheit bei Urlaub und Krankheit sowie Abrechnungen, deren Genauigkeit und Rechtssicherheit durch permanente Weiterbildung und professionelles Know-how gewährleistet sind.

Tun, wofür das Herz schlägt

Frau Bruhn ist Personalerin mit Leib und Seele, aber das rein administrative Abrechnen liegt ihr nicht: „Da bin ich ganz ehrlich. Natürlich habe ich mich bei VEDA brav in die Schulungen zu den Updates und Releases gesetzt und mich in die technischen Feinheiten von VEDA HR Entgelt eingearbeitet, aber mein Herz schlägt für andere Dinge“, sagt sie und freut sich, dass sie endlich Zeit hat, Abläufe im Personalmanagement zu strukturieren und durch Dokumentation und gute Prozesse für Transparenz zu sorgen.

Im Hinblick auf New Work ein ideales Szenario: Die Aufgaben sind besser verteilt und alle haben mehr Spaß an dem, was sie tun. Zudem sind die Abläufe effizienter und Geld spart das Unternehmen auch noch. Ähnlich sieht man die Vorteile des Outsourcings auch bei Paradies in Neukirchen-Vluyn: Bessere Prozesse sorgen für zufriedeneren Mitarbeiter.

Individuelles Outsourcing-Konzept für Paradies

Die Paradies GmbH stellt seit 160 Jahren Bettwaren und Matratzen „mit Herz“ her. Der Familienbetrieb in fünfter Generation hat 2015 sein Personalwesen umstrukturiert. Die, typisch für ein produzierendes Unternehmen, in Löhne und Gehälter aufgeteilte Abrechnung kam unter die Lupe. Die Anforderungen an den Arbeitsplatz, an dem bislang schwerpunktmäßig die Gehaltsabrechnung stattfand, wurden neu definiert. Dies war letztlich der Anstoß für den Schritt ins Entgelt-Outsourcing. „Wir können nun wertschöpfende Personalarbeit betreiben, uns mit Personalentwicklung und Recruiting hochmotivierte Mitarbeiter für die Zukunft sichern.“ erklärt Peter Szameitat, kaufmännischer Leiter bei Paradies.

Eine weitere Motivation für das neue Outsourcing-Konzept von Paradies war die Konsolidierung der IT-Landschaft. Im neu und „lean“ strukturierten Rechenzentrum wollte man Abrechnungssoftware und -daten nicht mehr administrieren. Deswegen wurde die komplette Anwendung VEDA HR Entgelt als „private Cloud“ ins Alsdorfer Rechenzentrum ausgelagert. Mit der Auslagerung von Gehaltsdaten

hatte man bereits Erfahrung gesammelt, denn aus Diskretionsgründen wurden die Gehälter der leitenden Angestellten schon in der Cloud verwaltet, als diese noch Application Service Providing (ASP) genannt wurde. „Technologisch klappt das alles stabil und sicher. Es ist zudem beruhigend zu wissen, dass die Software gesetzlich und technisch immer auf dem neusten Stand ist“, freut sich Peter Szameitat.

Flexibilität durch einen professionellen Dienstleister

Im Rahmen des für Paradies maßgeschneiderten Outsourcing-Konzepts werden die Gehälter im Entgeltservice von VEDA betreut, Löhne mit ihren individuellen betrieblichen Leistungskomponenten werden weiterhin intern abgerechnet. Das elektronische Meldewesen für Lohn und Gehalt wird komplett über VEDA abgewickelt.

Dieser individuell auf Kundenanforderungen ausgelegte Entgeltservice ist ein Markenzeichen von VEDA. Man bietet genau die Leistung, die gefordert wird – nicht mehr, nicht weniger. Damit gewinnen Kunden ein Höchstmaß an Flexibilität – wie z. B. auch die Firma Multitest aus Rosenheim, die nur bei Personalengpässen, im Fall von Urlaub oder Krankheit, auf den erweiterten Service von VEDA zurückgreift.

Dann ist das wohl so...

Es scheint sich tatsächlich zu bewahrheiten – Outsourcing macht flexibel und Platz für Wichtiges. Das bestätigt auch Udo Meyer: „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 sicher 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.“

Kontakt:

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

17. 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 benötigen. 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 waren 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

18. 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 unicon 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:

uniscon GmbH – Sealed Cloud Technologies

Ridlerstraße 57

81539 München

Telefon: +49 (89) 444 435 130

Internet: www.idgard.com/de

19. 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 webbasierte Lösung ZEP der Firma provantis IT Solutions.

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 provantis 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 **Zeit**Erfassung 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.

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 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
info@zep.de

20. 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 Daten-

sicherheit in den Fokus rückte. „Ziel war es, ein Tool zu finden, das 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 datenschutzrechtlicher 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 Krempf 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

21. 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 Mühlthal

Tel: +49 (0)6151 – 2 769 591

E-Mail: info@avanova.de

www.avanova.de

22. 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 webbasierte Lösung ZEP der Firma provantis IT Solutions.

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 Firma provantis IT Solutions 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 provantis 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 Schlüsselerfolgswort 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!“

ZEP: Weil Zeit Geld ist ...

Die provantis IT Solutions GmbH wurde im Jahr 2000 mit dem Ziel gegründet, eine webbasierte, branchenunabhängige Standardlösung für Zeiterfassung und Projekt-Controlling speziell in projekt-orientierten Dienstleistungsunternehmen zu entwickeln und zu vermarkten. Mit ZEP – Zeiterfassung für Projekte – wurde dieses Ziel erreicht.

Heute ist ZEP bereits bei mehr als 650 Unternehmen in Deutschland, Österreich und in der Schweiz tagtäglich erfolgreich im Einsatz. Hierzu gehören Betriebe, die Beratung oder Software-Entwicklung anbieten ebenso wie Ingenieure. Die Unternehmensgröße reicht dabei von Freiberuflern bis hin zu Unternehmen mit mehreren hundert Mitarbeitern.

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

info@zep.de

Twitter: www.twitter.com/provantis

23. 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 netfiles 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 Außenaufttritt.“

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

Fax +49 8677 88199-19

E-Mail: vertrieb@netfiles.de

Internet: www.netfiles.de

24. 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 heute 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 Effizienz 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

25. Dürr Dental: Transparenz in der Projektzusammenarbeit

Wenn Unternehmen in Projekten gemeinsam an technischen Dokumenten arbeiten, gestaltet sich deren Austausch oft schwierig. Die herkömmlichen Übertragungswege E-Mail und FTP haben eine Reihe von Nachteilen: Keine Datensicherheit, Versionswirrwarr, unkontrolliertes Überschreiben, Kapazitätsgrenzen, was die Dateigrößen angeht. Der Medizintechnik-Spezialist Dürr Dental AG setzt deshalb auf die Datenaustauschplattform PROOM des Karlsruher Systemanbieters PROCAD. Damit lässt sich der Austausch technischer Dokumente sicher und gesteuert über System- und Unternehmensgrenzen hinaus abwickeln.

Über virtuelle Projekträume tauschen Beschäftigte aus unterschiedlichen Abteilungen mit externen Geschäftspartnern Dokumente aus. Rund 300 Anwender sind bereits angeschlossen, Tendenz steigend.

Die Dürr Dental AG wurde 1941 von den Brüdern Karl und Wilhelm Dürr als feinmechanische Werkstätte in Stuttgart-Feuerbach gegründet.

Heutiger Firmensitz des Medizintechnik-Unternehmens ist Bietigheim-Bissingen. Hier beschäftigt Dürr Dental rund 400 Mitarbeiter in den Bereichen Produktion, Forschung und Entwicklung, Einkauf sowie Vertrieb und Marketing. Weltweit zählt die Unternehmensgruppe rund 1.000 Beschäftigte und ist in über 40 Ländern mit eigenem Personal vertreten.

E-Mail und FTP als Bremsklötze für schnelle Zusammenarbeit

Intern wie auch mit externen Partnern tauschen Mitarbeiter bei Dürr Dental tagtäglich viele Dokumente aus. In der Konstruktion und Entwicklung oder im Einkauf geht es dabei häufig um sehr voluminöse technische Dokumente. Innerhalb des Unternehmens findet deren Austausch über Intranet und VPN-gesicherte Verbindungen statt. Was aber ist mit den vielen externen Partnerfirmen, mit denen Dürr Dental Dokumente in Projekten teilen und gemeinsam bearbeiten muss? Hierfür waren in der Vergangenheit E-Mail und FTP die gängigen Wege. Darüber gestaltete sich die Zusammenarbeit zwischen Mitarbeitern aus Konstruktion und Entwicklung, Einkauf, Vertrieb und IT einerseits sowie Zulieferern und externen Entwicklungspartnern andererseits jedoch schwierig: Viele verschiedene Dateiversionen und Kopien führten zu Intransparenz.

Durch Mehrfachablagen von Daten auf dem FTP-Server, im E-Mail-System und auf lokalen PCs war die jeweils neueste Dateiversion oft nicht sofort auffindbar. Nur unter hohem Aufwand ließen sich aktuelle Projektstände einsehen und nachvollziehen – ein Bremsklotz für die schnelle und effiziente Projektarbeit.

Dürr Dental suchte daher nach einer Lösung, um den Datenaustausch standardisiert abzuwickeln. Ziel war es, eine zentrale Plattform für Projektteams mit ihren internen wie externen Teilnehmern zu schaffen. Zudem sollten Zugriffe auf Dokumente und deren Änderungen transparent und nachvollziehbar sein. Weitere Entscheidungskriterien waren eine schnelle Einführung, die schnelle und sichere Anbindung externer Partner sowie die einfache Bedienbarkeit der Lösung – sowohl für Anwender als auch für Administratoren.

Dürr Dental schon seit längerem PRO.FILE-Anwender

Die Wahl fiel auf die Datenaustauschplattform PROOM des Karlsruher Spezialisten für Lösungen im Product Lifecycle Management (PLM), Produktdatenmanagement (PDM) und Dokumentenmanagement (DMS) PROCAD. Seit 2006 hat der Medizintechnik-Spezialist die PDM-/DMS-Lösung PRO.FILE im Einsatz, die in der Forschungs- und Entwicklungsabteilung für die CAD-Datenverwaltung eingesetzt wird. Darüber hinaus kommt PRO.FILE als zertifiziertes, revisions sicheres Archivsystem für alle kaufmännischen Belege von Dürr Dental zum Einsatz.

ERP-Einführung als Startschuss

„Im Rahmen der Einführung von IFS Applications Mitte 2012 entstand das Bedürfnis, Daten und Dokumente über eine zentrale Plattform austauschen zu können“, erklärt Ralf Durst, IT-Leiter bei Dürr Dental. 120 Teilnehmer zählte das Projektteam, darunter 30 Externe des kooperierenden ERP-Herstellers. Sieben weitere Partnerfirmen waren involviert, deren Fachkräfte ebenfalls Zugriff auf Projektdokumente benötigten.

„Unseren FTP-Server wollten wir ohnehin demnächst abschaffen“, so Ralf Durst, „dass PROCAD mit PROOM eine ideale Alternative für den Datenaustausch anbot, war für uns ideal.“

Nachdem PROOM beim ERP-Projekt sozusagen seine Feuertaufe erfahren hatte, wird es seitdem erfolgreich auch von anderen Bereichen eingesetzt. Die Konstruktions- und Entwicklungsabteilung teilt darüber mit externen Konstruktionsbüros und Lieferanten große und änderungsintensive Zeichnungen und CAD-Daten. Der Customer Service stellt Außendienstmitarbeitern technische Unterlagen, Support-Dokumente und Patches zur Verfügung und der Vertrieb lädt Kataloge, Vertriebsunterlagen und Handbücher auf die Plattform. Weitere Abteilungen sind vorgesehen. Mitte 2014 waren bereits einige hundert Anwender auf PROOM registriert, darunter 90 Prozent Externe. Ralf Durst: „Die Plattform ist äußerst einfach anzuwenden und auch der Betreuungsaufwand ist niedrig. So war die Akzeptanz vom ersten Tag an sehr hoch.“

Administrationskosten sinken

PROOM erleichtert nicht nur die Zusammenarbeit in Projektteams, Dürr Dental spart durch den Wegfall des FTP-Servers zudem Kosten für dessen Betrieb und Administration. Da die Administrationsaufgaben zu weiten Teilen in die Hände der Beschäftigten gegeben werden, muss die IT-Abteilung heute viel weniger Anfragen beantworten.

Das Einrichten von Berechtigungen auf dem FTP-Server ist aufwändig, wie IT-Leiter Durst weiß. Hier war immer wieder Unterstützung aus der IT Abteilung erforderlich. Jetzt erledigen dies die Key-User aus den Fachabteilungen, zum Beispiel im Marketing, komplett in Eigenregie. Sie richten Projekträume für Agenturen und Druckereien ein, mit denen sie Broschüren und Mediaunterlagen austauschen, laden Beteiligte ein und weisen ihnen Befugnisse zu. Hier hat der Fachbereichsleiter also alle Freiheiten bei der Konfiguration der Plattform. Für andere, sensible Bereiche wie Forschung & Entwicklung oder finanzielle Daten behält sich die IT-Abteilung die Konfiguration der Projekträume vor. So lässt sich PROOM flexibel auf die jeweiligen Anforderungen einstellen. Nicht jeder kann also die Funktionen der Plattform umfänglich nutzen, sondern die Leiter der Projekträume können dies granular steuern.

Plattform als SaaS genutzt

Dürr Dental hat PROOM als Software-as-a-Service eingeführt; betrieben wird das System von PROCAD in Microsoft Azure, der Cloud Computing-Plattform. Dadurch ist die Lösung sofort einsatzbereit. Die Infrastruktur von PROOM ist beliebig skalierbar und hoch verfügbar – ohne Investitionen in Administration und Hardware.

PRO.FILE & PROOM ein starkes Duo

Ein weiteres Highlight der Lösung ist die Integration von PROOM mit dem DMS-/PDM-System PRO.FILE. Dort gespeicherte CAD-Modelle und Projektierungsdokumente können PRO.FILE-Anwender über PROOM komfortabel mit Entwicklungspartnern, Kunden und Lieferanten austauschen. Dies funktioniert auf verschiedene Weise: In der neuen PRO.FILE-Version

8.5 lassen sich Dokumente im Ribbon nach PROOM hochladen und andersherum wieder in das PDM-System integrieren. Für besonders sensible Daten gibt es darüber hinaus die Möglichkeit, Transmittal von PRO.FILE zu nutzen. Insgesamt also eine sichere Angelegenheit, die für Projektteams wie IT-Administratoren gleichermaßen Vorteile bringt.

Kontakt:

PROCAD GmbH & Co. KG
Vincenz-Prießnitz-Str. 3
76131 Karlsruhe

Tel: +49 (0)721 9656 5

Fax: +49 (0)721 9656 650

Mail: info@procad.de

Internet: www.procad.de

26. 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 Mühlthal

Tel: +49 (0)6151 – 2 769 591

E-Mail: info@avanova.de

www.avanova.de

27. 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 erfuhren 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 eigener 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 be-reithalten 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

28. 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

29. 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 Diamant® 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

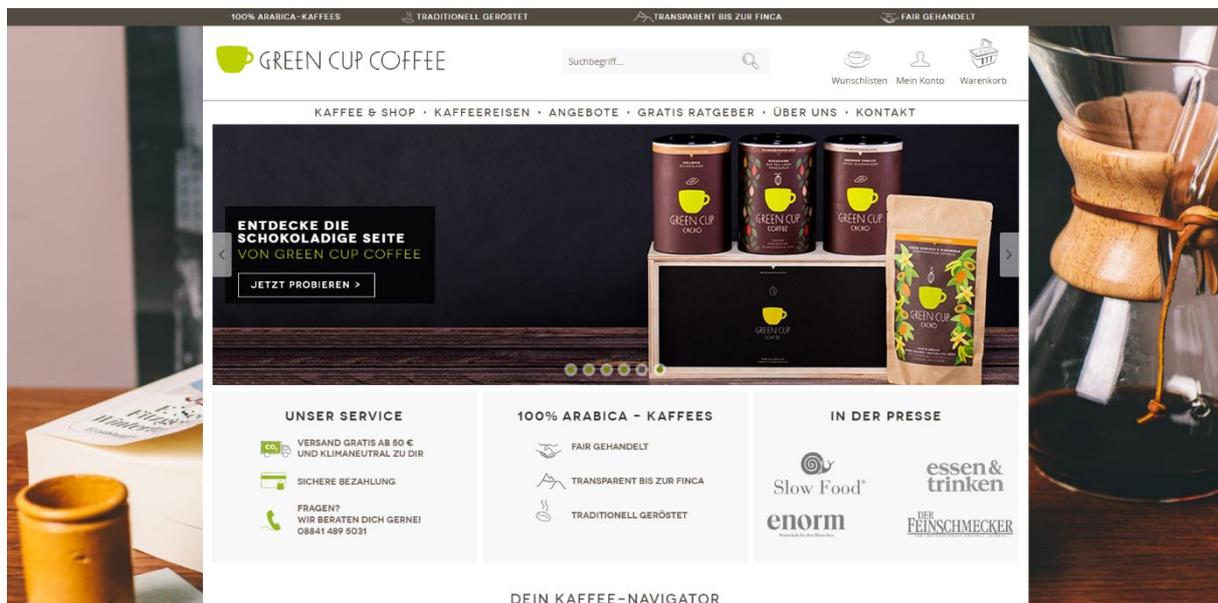
Web: www.diamant-software.de

30. Case Study bei Profihost für Green Cup Coffee

Das wohl beliebteste Getränk der Deutschen ist der Kaffee. Täglich schlürfen wir ihn morgens zu Hause, vormittags im Büro oder nachmittags im Café. Wenn der Kaffee nun so begehrt bei uns ist, sollte er doch auch richtig gut schmecken?!

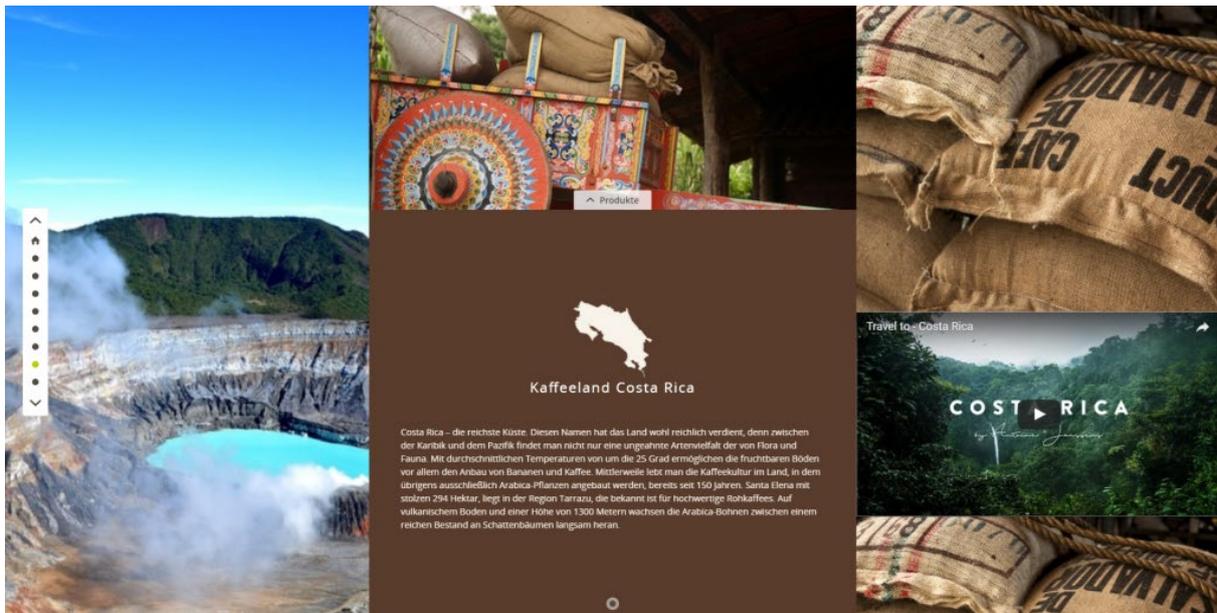
Das findet auch Thomas und auch vielmehr ist ihm sogar noch daran gelegen, Menschen von einem fast einmaligen Geschmackserlebnis zu überzeugen. Dazu zählt vor allem auch, dass der Kaffee aus fairen Arbeitsverhältnissen stammt und er in einem schonenden Röstverfahren sein vollaromatisches Aroma behält.

Thomas ist davon überzeugt und teilt seine Leidenschaft zu fair gehandeltem Kaffee in seinem Onlineshop auf www.green-cup-coffee.de. Hier weiß er genau wo der Kaffee herkommt, da er in direkten Kontakt mit dem Kaffeebauern steht. Passendes Zubehör aus dem Onlineshop runden das perfekte Kaffeeerlebnis ab.



Seit August 2017 bringt Thomas über seinen neuen Shop den Kaffee an den Mann. Der Relaunch wurde in Zusammenarbeit mit dem Dresdner Profihost Partner [WEBneo](http://www.webneo.de) umgesetzt. Auf Basis von

Shopware 5 wurde hier ein einzigartiger Shop geschaffen, in dem vor allem das Maximum der Storytelling-Funktion in den Shopware-Einkaufswelten ausgeschöpft wurde.



Die WEBneo GmbH entschied sich gemeinsam mit dem Kunden für Profighost als Hosting-Anbieter – Eine sehr gute Entscheidung, wie sie im Nachhinein weiterhin finden:

Green Cup Coffee betreibt ein aktives Newsletter-Marketing, bei dem bis zum 30.000 Newsletter an Kunden versendet werden. Daher war es den Shopbetreibern wichtig, dass sie einen zuverlässigen Server nutzen können.

Daher entschieden sie sich für den **Managed-Server mit dem FlexServer Business Paket**. Auch der laufende Betrieb wird dank des leistungsstarken und ausfallsicheren Cloudservers sichergestellt.

WEBneo ist weiterhin für den technischen Support des Shops zuständig und sorgt in enger Zusammenarbeit mit Profighost dafür, dass der Shop gegen Ausfälle gesichert ist und auf erhöhte Besucheranfragen vorbereitet ist.

Kontakt:

Profihost AG

Expo Plaza 1

30539 Hannover

Telefon: +49 511 51518110

vertrieb@profihost.com

<https://www.profihost.com>

31. 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 Garantien 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

32. 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 herausuchen 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

33. 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 zwischen 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 Materna 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 ein auf sichere mobile Anwendungen spezialisierter Softwarehersteller mit Sitz in München und Entwicklungsstandort in Berlin.

Das Unternehmen entwickelt und vertreibt die Applikationen SecurePIM, SecureCOM und die Sicherheitsarchitektur SERA für iOS und Android. SecurePIM ermöglicht verschlüsseltes und benutzerfreundliches mobiles Arbeiten. Behörden können mit Smartphones und Tablets auf Geheimhaltungsstufe VERSCHLUSSACHE – NUR FÜR DEN DIENSTGEBRAUCH (VS-NfD) und auf der Sicherheitsstufe NATO RESTRICTED kommunizieren.

Für Unternehmen stellt SecurePIM die Anforderungen der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) auf mobilen Geräten sicher und senkt damit die Risiken strafbewährter DSGVO-Verstöße und des Verlustes von Unternehmensdaten.

Materna Virtual Solution wurde 1996 gegründet und beschäftigt rund 100 Mitarbeiter:innen. Alle Produkte der Materna Virtual Solution tragen das Vertrauenszeichen »IT-Security made in Germany« des TeleTrust-IT-Bundesverbandes IT-Sicherheit e.V.

Kontakt:

Materna Virtual Solution GmbH
Blutenburgstraße 18
80636 München
E-Mail: kontakt@virtual-solution.com

Internet: www.materna-virtual-solution.com

34. 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

35. AWS Migration bei ImmobilienScout24

Migration mit AWS. Problemlösungen für: zu viel Arbeit - zu wenig Zeit; neues Wissen; straffes Prozess- und Projektmanagement

Das Projekt

ImmobilienScout24 ist das führende Immobilienportal im deutschsprachigen Internet und damit die Nummer eins rund um Immobilien. ImmobilienScout24 unterstützt jeden Monat mehr als 12 Millionen User mit vielfältigen Services, innovativen Produkten und wertvollen Entscheidungshilfen. Um weiterhin schnell, flexibel und kundenorientiert agieren zu können, musste ImmobilienScout24 sämtliche Applikationen aus seinem bisherigen Datacenter nach AWS migrieren. Hierfür hat das Projektteam den Replatform-Ansatz gewählt. Da der Vertrag mit dem bisherigen Datacenter zu einem bestimmten Zeitpunkt gekündigt werden sollte, hatte das Projekt höchste Priorität und es gab einen sehr straffen Zeitplan, um die Deadlines halten zu können. Bereits Ende 2018 wurde zusammen mit AWS Professional Services ein geeigneter Prozess entwickelt und aufgesetzt. Allerdings stellte man etwa ein halbes Jahr vor der finalen Deadline fest, dass ImmobilienScout24 selbst nicht genügend Ressourcen hat, um alle erforderlichen Teilprojekte bis zur festgelegten Deadline abzuschließen. So suchte ImmobilienScout24 über das AWS-Partnernetzwerk Rat und wandte sich an uns, um das Projekt noch innerhalb des Zeitplans erfolgreich abschließen zu können.

Die Probleme / Die Herausforderungen

Bei der AWS Migration gab es im Wesentlichen drei große Herausforderungen zu meistern:

- Zu viel Arbeit, zu wenig Zeit: Durch die Wahl des Replatform-Ansatzes mussten sehr viele Applikationen vollständig angepasst werden. In Anbetracht des hohen Zeitaufwands und des Anspruchs, das Projekt während des Tagesgeschäfts durchzuführen, das darüber hinaus nicht vernachlässigt werden sollte, waren die Ressourcen zu knapp bemessen. Es stellte sich als unmöglich heraus, das Projekt zur Deadline erfolgreich abzuschließen.
- Neues Wissen benötigt: Teams mussten sich im Rahmen der Migration viele neue Technologien sowie eine an die Cloud angepasste Arbeitsweise aneignen und schnell implementieren.

- Projektmanagement: Um den engen Zeitplan zu halten, mussten sehr viele Teams ihre Applikationen parallel migrieren. Alle Teams mussten inhaltlich und prozess-technisch betreut und begleitet werden, um das Projekt erfolgreich abschließen zu können.

Unser Beitrag

Problem 1: Zu viel Arbeit, zu wenig Zeit

Die Kreuzwerker haben ImmobilienScout24 dabei unterstützt, die hohe Anzahl an Applikationen zu migrieren. Hierbei waren wir größtenteils in existierenden Teams integriert und haben diese bestmöglich unterstützt. Es war jedoch unabdingbar, dass das Kreuzwerker-Team auch eigenständig Applikationen migriert, für die es keine geregelten Verantwortlichkeiten gab. So konnten weitere Verzögerungen vermieden werden.

Gemäß unserem Slogan „we touch running systems“ haben wir unter anderem:

- existierende Java (Spring), Scala und php Applikationen dockerisiert, mit OAuth2 abgesichert sowie Logging und Metriken angepasst;
- die Funktionalität einer Legacy-Scala Applikation komplett in Spring Boot neu geschrieben;
- einen Elasticsearch Cluster von 1.6 auf die neueste AWS-Version migriert.

Weiterhin haben wir Änderungen an der existierenden Datacenter-Infrastruktur vorgenommen, um den Traffic zu switchen und die Applikationen in der Cloud live zu schalten.

Problem 2: Neues Wissen benötigt

Im Zuge der Migration wurde neben vielen AWS-Technologien wie z. B. CloudFormation, ECS und SSM eine Reihe weiterer neuer Technologien eingeführt, die von den betroffenen Teams recht schnell erlernt werden mussten, um diese dann professionell anzuwenden. Hierzu gehörten u. a. Docker, Datadog, OpsGenie und Jenkins. Auch für das tägliche Arbeiten mit der Cloud war es nötig, bisherige Abläufe – insbesondere in Bezug auf Deployment und Observability – anzupassen. Durch unsere langjährige Erfahrung mit diesen Technologien und Abläufen konnten wir die Teams hierbei begleiten und coachen und die Mitarbeiter von Immobilienscout24 noch fitter für die Cloud machen.

Problem 3: Projektmanagement

Aufgrund des engen Zeitrahmens und der großen Menge zu migrierender Systeme mussten viele Teams gleichzeitig koordiniert werden. Diese Herausforderung wurde durch den von Immobilien-

Scout24 und AWS aufgesetzten Prozess und das exzellente Projektmanagement von Immobilien-Scout24 sehr gut gemeistert. Das kreuzwerker-Team unterstützte das Projektmanagement durch die Betreuung einzelner Teams (onsite und remote) und führte diese durch alle Prozesse, um das Projekt zu einem erfolgreichen Abschluss zu bringen.

Summary

Die Vielzahl der zu migrierenden Applikationen, der straffe Zeitplan und das benötigte Wissen machten es notwendig, einen starken und verlässlichen Partner für die AWS Migration bei ImmobilienScout24 zu engagieren. Mit dem kreuzwerker-Team konnte dieses Projekt wie geplant innerhalb der Deadline abgeschlossen werden. Die erfahrenen Kollegen und Kolleginnen von kreuzwerker haben hier ihr ganzes Wissen über die verschiedensten Applikationen einbringen können und ImmobilienScout24 durch intensive Betreuung und Schulung off- wie onsite bei der erfolgreichen Migration unterstützt.

Kontakt:

kreuzwerker GmbH
Daniel Meisen
Ritterstr. 12-14
10969 Berlin

E-Mail: daniel.meisen@kreuzwerker.de

Internet: www.kreuzwerker.de

36. Viele Applikationen, eine E-Mail-Plattform: BSH Hausgeräte GmbH setzt bei Kundenkommunikation auf Retarus

Mit Retarus Transactional Email zentralisiert die BSH Hausgeräte GmbH den Versand transaktionaler E-Mails aus unterschiedlichsten Business-Applikationen. Erstmals kann dadurch die gesamte weltweite Kundenkommunikation aller Marken des Konzerns zentral über eine einheitliche Plattform performant abgewickelt werden.

Ausgangssituation: Unterschiedlichste Systeme für die Kundenkommunikation

Die BSH Hausgeräte GmbH ist der größte Hausgerätehersteller in Europa und auch weltweit eines der führenden Unternehmen der Branche. Neben den global bekannten Marken Bosch und Siemens sowie Gaggenau und Neff umfasst das BSH-Markenportfolio zudem eine Reihe an lokalen Brands wie Thermador, Balay, Profilo, Constructa, Pitsos, Coldex und Zelmer.

Das Unternehmen stand vor der besonderen Herausforderung, für all diese Marken eine zentrale E-Mail-Plattform zu schaffen, über die sich große Mengen an transaktionalen Kunden-Mails zuverlässig versenden lassen. Dazu zählen neben Terminvereinbarungen bei der Garantieabwicklung auch Kundenbefragungen oder die Kommunikation des konzerneigenen Smart-Home-Portals „Home Connect“ (<https://www.home-connect.com/global>). Generiert werden diese Nachrichten von einer Vielzahl unterschiedlicher Systeme: Um die Kommunikation auf einer Plattform zu bündeln war die Anbindung von gut einem Dutzend, größtenteils selbstentwickelten, Cloud-basierenden Business-Applikationen, aber auch von anderen Dienstleistern angebotenen Applikationen/Services nötig.

Zielsetzung: Zentralisierung der E-Mail-Kundenkommunikation

Zuvor gab es bei der BSH kein zentrales Messaging-System. Viele Lösungen waren schlicht auch technisch nicht in der Lage, große E-Mail-Volumina selbstständig zu versenden. Hinzu kam die Herausforderung, eigenständige Lösungen der BSH-Marken sinnvoll zusammenzufassen. Ziel war daher nicht nur eine technische, sondern auch eine organisatorische Zentralisierung der gesamten per E-Mail stattfindenden und von Anwendungen angestoßenen Kundenkommunikation.

Extern gehostete Mailboxen sollten dabei, nicht zuletzt aus Sicherheitsgründen, vermieden werden. Zudem ist natürlich eine hohe Zustellwahrscheinlichkeit Voraussetzung, um nicht als Spam klassifiziert zu werden.

Die BSH suchte eine skalierbare Lösung, die in der Lage ist, auch zu Spitzenzeiten problemlos große Nachrichtenmengen zu verarbeiten. Ein professionelles Reputationsmanagement auf Anbieterseite war eine weitere Kernvoraussetzung. Auch sollte die Lösung flexibel genug sein, um jederzeit weitere Applikationen anschließen zu können.

Herausforderung: Konsolidierung der Prozesse

Nach eingehender Prüfung fiel die Entscheidung zugunsten von Transactional Email von Retarus, einem Partner, mit dem die BSH bereits seit vielen Jahren in anderen Bereichen vertrauensvoll zusammenarbeitet. Im Zuge der Implementierung wurde sukzessive „Applikation für Applikation“ vorgegangen.

Nennenswerte Probleme habe es dabei nicht gegeben, erinnert sich Manfred Eder, Gruppenleiter Messaging and Communication Services bei BSH. Mit der Umsetzung seitens der BSH betraut war Juan José Martínez Moreno. „Die technische Umstellung funktionierte reibungslos. Die Retarus-Plattform wird direkt über Standardschnittstellen wie SMTP und REST angebunden. Das macht es – gerade bei der Vielzahl unserer unterschiedlichen Applikationen – natürlich deutlich leichter.“ Inklusive ausgiebiger Tests und trotz stufenweiser Umstellung hat man daher insgesamt für rund zwölf Applikationen nur sechs Monate benötigt.

Dort, wo es Herausforderungen gab, waren diese eher organisatorischer Natur: „Bei der Zusammenlegung so vieler Kommunikationsprozesse gibt es immer Klärungsbedarf bei dem ein oder anderen Prozess“, erläutert Eder. Während des Onboardings hat es aber auch zu diesen Themen, abseits rein technischer Fragestellungen, stets kompetente Unterstützung und Beratung von Retarus gegeben.

Nutzen und Vorteile: Hohe Zustellrate, Compliance und Know-how

Zu den zentralen Vorteilen von Retarus Transactional Email zählt das umfassende Reputation Management. Neben zahlreichen technischen Maßnahmen gehören dazu auch Zertifizierungen, etwa durch die Certified Sender Alliance (CSA). Das stellt neben der kontinuierlichen Überwachung und Optimierung des Datenverkehrs durch die E-Mail-Spezialisten von Retarus sicher, dass möglichst alle Nachrichten die Postfächer der Empfänger zuverlässig erreichen. Denn gerade bei kritischer Kundenkommunikation, wie etwa Terminbestätigungen, gilt es, eine irrtümliche Spam-Klassifizierung seitens der E-Mail-Provider unter allen Umständen zu vermeiden.

Laut Eder war neben der Leistungserbringung aus deutschen Rechenzentren und nach strengen Datenschutzvorgaben vor allem aber das fundierte technische Know-how des Anbieters ausschlag-

gebend: „Retarus verfügt über ein hochkompetentes eigenes Entwicklerteam, das auch auf unsere individuellen Anforderungen stets zeitnah reagieren kann.“

Fazit und Ausblick: Effizientes und globales E-Mail-Management

Mit der Anbindung an die Kommunikationsplattform von Retarus nutzt die BSH heute ein effizientes und globales E-Mail-Management quer über alle Marken sowie Märkte hinweg. Neben der Abwicklung des E-Mail-Versands arbeiten die Unternehmen nun auch beim Inbound-Kanal zusammen: Sobald BSH-Kunden auf eine der Applikations-E-Mails antworten, werden auch diese Nachrichten über die Retarus E-Mail-Plattform empfangen.

Zunächst werden die an die verschiedenen BSH-Marken gerichteten eingehenden E-Mails per „Address Rewriting“ auf eine zentrale Domain umgeschrieben. So können die Nachrichten leichter im zentralen Kundenservice weiterverarbeitet werden. Noch vor der Zustellung kommt ein weiterer Service aus dem Portfolio von Retarus zum Einsatz: Jede E-Mail wird mit dem bewährten Vierfach-Virensan der Retarus Email Security auf Herz und Nieren überprüft.

Kontakt:

retarus GmbH
Global Headquarters
Aschauer Straße 30
81549 München
Telefon: +49 89 5528-0000
Fax: +49 89 5528-1919
Internet: www.retarus.com/de

37. 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 einbuchten. 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

38. Raketenstart von ROSTdelete: Trotz Ansturm volle Erreichbarkeit des Shops während der Show "Die Höhle der Löwen".

Es war dieser einzigartige Moment von Robert Lehmkuhl, den jeder Unternehmer/Erfinder kennt, der diesen besonderen Zauber innehat und dir zu verstehen gibt jetzt oder nie. Dieser Moment, wenn dein Herz rast, deine Gefühle Achterbahn fahren, dir heiß und kalt wird und große Freude und Angst sich abwechselnd die Hand reichen. Wenn du monatelang auf etwas hingearbeitet hast – alles ist vorbereitet, alle stehen in den Startlöchern und nun geht es endlich los.

Für die Erfinder von neuen Ideen ist es genau dieser Moment vor der erfolgreichen Gründershow „Die Höhle der Löwen“. So ist es auch unserem Kunden Robert Lehmkuhl mit seinem einzigartigen Produkt ROSTdelete ergangen. Robert's Produkt ROSTdelete ist ein biologisch vollständig abbaubarer Rostentferner ohne giftige Säuren, welcher mühelos auch den stärksten Rost beseitigt – eine sensationelle Idee! Als bei Robert Lehmkuhl die Einladung zur „Die Höhle der Löwen“ ins Haus flatterte war auf einmal nichts mehr wie vorher.

Für Erfinder wie Robert Lehmkuhl gibt es aktuell keine größere Chance für ein besseres Marketing und damit einhergehend ein rasantes und professionelles Wachstum am deutschen Markt. Es gab also viel zu tun, damit die Show für Robert Lehmkuhl und seinem Sohn Frank ein voller Erfolg wird. Robert Lehmkuhl ist im E-Commerce tätig – also musste der Onlineshop aufgemotzt werden und das Hosting bei uns so skaliert werden, dass es den Belastungen vor, während und nach der Ausstrahlung standhält. Die erfolgreiche Gründershow „Die Höhle der Löwen“ ist nämlich ein Publikumsmagnet und erzielt immer wachsende Einschaltquoten im deutschen TV.

Mehrere Millionen Zuschauer verfolgen gespannt die Vorstellungen der neuesten Ideen und Produkte. Auch die Medienresonanz in den Tagen nach der Ausstrahlung ist groß - bekannte Zeitschriften wie „Die Zeit“, der „Spiegel“ und der „Stern“ berichten über die jungen Start-ups.

Bereits kurz vor und während der Ausstrahlung zeigt sich die starke Resonanz auf diese Marketingkampagne deutlich.

Bei Robert Lehmkuhl war es auch so – von 0 auf 100 innerhalb kürzester Zeit. Er hatte fast keine Besucher in seinem Onlineshop und auf einmal 8.300 gleichzeitige Besucher während der Ausstrahlung. Das bedeutet für uns als Hoster eine enorme Belastung der Serversysteme. Dennoch haben wir uns zum Ziel gesetzt, dass Roberts und Franks Shop vor, während und nach der Sendung für ihre Kunden kontinuierlich erreichbar sein muss. Wir nehmen diese Verantwortung persönlich und möchten unseren Kunden ermöglichen, ihre Träume zu leben!

Als langjähriger Shop-Hosting-Kunde kam Frank Lehmkuhl rechtzeitig ein halbes Jahr vor der Sendung auf uns zu. Wir nutzten die Zeit, um in enger und intensiver Zusammenarbeit mit Thomas Fahrland von der Agentur KruseMedien GmbH ein Server-Setup zu erarbeiten, welches der besonderen Kampagne standhalten sollte.

Wir haben all unsere Spezialisten zusammengetrommelt, um die optimale Lösung aus Hard- und Softwarekomponenten zusammenzustellen. Das finale Cluster Setup bestand aus:

- einem Loadbalancer, einem Adminserver (Backend), vier Webservern (Frontend) und zwei Datenbankservern (Master-Slave Setup)
- eingesetzte Shopsoftware Shopware 5.6
- Redis als HTTP Caching Proxy auf dem Loadbalancer, manuelle Optimierung der Redis Konfiguration und des Apache Moduls mod_fcgid auf den Webservern
- Balancing erfolgte vollumfänglich über Nginx

Alle Systeme waren intern mit 10 GBit/s untereinander vernetzt und der Loadbalancer war mit 10 GBit/s an das Internet angebunden, da dieser alle Anfragen gebündelt bearbeiten muss. Die einzelnen Webserver waren mit 24 CPU-Kernen und 48 GB RAM bestückt. Für die Datenbankserver wurden nur 16 CPU-Kerne und 16 GB RAM benötigt.

Als es dann endlich so weit war, saßen wir Profihoster fiebernd vor unseren Fernsehern, schauten Robert und Frank gespannt zu und behielten ihren Onlineshop im Blick. Während der Vorstellung von Robert und Frank stieg die Besucheranzahl innerhalb von 5 Minuten rasant an. Über eine halbe Million Anfragen gab es während dieser Zeit, die wir auf unseren Webservern verzeichnen konnten. 8.300 Besucher waren gleichzeitig im Shop und zu Spitzenzeiten gingen 30 Bestellungen pro Minute ein. Und für uns das Wichtigste, die Server hielten den Belastungen stand! Nicht ein Ausfall vor, während und nach der Sendung und eine schnelle und stabile Webseite! Wie Shakespeare bereits zu sagen pflegte „Gut gebrüllt, Löwe!“. Wir sind stolz auf das großartige Ergebnis und die tolle Zusammenarbeit.

Habt Ihr auch eine Marketingkampagne der besonderen Art geplant? Wir unterstützen Euch bei Eurem Vorhaben mit unserem besonderen Service!

„An dieser Stelle möchten wir ROLE ROSTdelete GmbH uns nochmals für die tolle Zusammenarbeit bedanken. Profihost hat uns absolut professionell und sehr unkompliziert unterstützt. Eine bessere Beratung und Begleitung durch unser Projekt ROSTdelete in der Gründershow „Die Höhle der Löwen“ hätten wir uns nicht vorstellen können. Unser Webshop war während der Sendungsausstrahlung absolut stabil und immer erreichbar.“

Frank Lehmkuhl (Erfinder von ROSTdelete)

Daten und Fakten

8.300 gleichzeitige Besucher im Shop während der Ausstrahlung	26.100 Besucher innerhalb der ersten Stunde der Ausstrahlung	24.000 Besucher innerhalb von 24 Stunden nach der Ausstrahlung
---	--	--

Kontakt:

Profihost AG
Expo Plaza 1
30539 Hannover

Tel.: +49 511 515181-81
Fax.: +49 511 5151 8282

Internet: www.profihost.com

39. 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 Haupt-

gründe 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

40. 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 berechnigte 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 protokolliert 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, aus-

stellen, verwalten und gegebenenfalls sperren. Darüber hinaus eröffnen weitere Lösungsbausteine vertrauenswürdige Identity- und Access-Management sowie verschlüsselte Kommunikation.

Über procilon

Die Unternehmen der procilon Gruppe haben 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 procilon

procilon IT-Solutions GmbH
Zentrale
Leipziger Straße 110
04425 Taucha bei Leipzig

Niederlassung Berlin
Schützenstraße 52
10117 Berlin

Niederlassung West
Londoner Bogen 4
44269 Dortmund

Tel.: +49 342 98 48 78 – 31
E-Mail: anfrage@procilon.de
Web: www.procilon.de

41. „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

42. Wie ein B2B-Distanzhändler in der Talentgewinnung seine Kennzahlen optimiert, kandidatenorientierter wird und gleichzeitig Kosten senkt.

Lyreco* ist ein B2B-Distanzhändler für Raum- und Bürolösungen. Das Unternehmen sucht laufend kaufmännische und gewerbliche Mitarbeiter. Im Jahr 2019 wurde die bis dahin benutzte europäische Recruiting-Lösung aufgrund einer Lokalisierungsstrategie eingestellt. Das Unternehmen schaute sich im Rahmen einer neuen Ausschreibung im gesamten Markt nach einer eigenen Stand-Alone Lösung um. Die bis dahin verwendete Recruiting-Lösung kam zudem schon vorher an ihre Grenzen: geringe Performance und hohe Absprungraten bestimmten das Bild. Im August führte Lyreco softgarden ein. Die Bilanz nach rund einem halben Jahr: zufriedenerer Bewerber, begeisterte Manager, geringere Kosten, bessere Kennzahlen im Recruiting.

Hintergrund: Bewerberorientierung als Maxime im Recruiting

- Lyreco ist ein B2B-Distanzhändler für Raum- und Bürolösungen und bietet sämtliche Office-Produkte sowie Raumlösungen inklusive Inneneinrichtungen. Lyreco hat Geschäftskunden vom gehobenen Mittelstand bis zu globalen Konzernen. Kleinere Kunden werden in Form eines Distributionsmodells namens „Wholesale“ betreut. Das Unternehmen beschäftigt an verschiedenen Standorten in Deutschland rund 454 Vollzeitkapazitäten.
- Gesucht werden hauptsächlich kaufmännische und gewerbliche Mitarbeiter (Lagerfachkräfte und Mitarbeiter in der Logistik), gelegentlich auch Mitarbeiter mit anderen Qualifikationen zum Beispiel für die IT.
- Die bis zum Sommer 2019 eingesetzte Recruiting-Lösung offenbarte mit der Zeit immer mehr Schwächen: In einem zunehmend kandidatenorientierten Markt wurde die hohe Komplexität des in der Software abgebildeten Bewerbungsprozesses zum Problem. Die Performance ließ zu wünschen übrig: hohe Absprungraten und geringe Conversion Rates bestimmten das Bild.
- „Diese Lösung war nicht akzeptabel, denn das Unternehmen ist extrem kundenorientiert, sieht Bewerber als Kunden und möchte sie in den Mittelpunkt des Prozesses stellen. „Das alte System zwang den Bewerbern einen riesigen administrativen Drachen auf, die brauchten sehr viel Geduld, um den Prozess abzuschließen“, erinnert sich Thomas Bartelsen, Senior Talent Acquisition Specialist bei Lyreco.

Implementierung: Einführung der softgarden-Lösung

Vor diesem Hintergrund hat Lyreco im August 2019 das softgarden Bewerbermanagement eingeführt. Um einen Anbieter auszuwählen, nutzte das Unternehmen einen Katalog mit 103 Kriterien für die Vorauswahl. Diesem waren sämtliche Bedürfnisse der Kandidaten, Hiring Manager und Recruiter abgebildet und gewichtet. Ebenfalls basierte diese auf den Ergebnissen von relevanten Studien aus den Bereichen Online-Marketing, Karriereseiten, Recruiting, Talent Acquisition, Talent Marketing, Customer und Candidate Journey sowie Employer Branding. An der Ausschreibung nahmen ein Dutzend Anbieter teil. Softgarden hat 89 von 103 Kriterien im Ausschreibungsprozess erfüllt. Jedoch war dies nur die erste Hürde aus der vier Finalisten bestimmt wurden. Das Unternehmen hat einen mehrstufigen Auswahlprozess durchgeführt, in dem durch ein Steering Committee die Favoriten durch diverse Schritte ausgewählt und auf Herz und Nieren geprüft wurden. Dies beinhaltete Prüfungen in den Bereichen lokaler und zentraler IT, Datenschutz, HR, Geschäftsführung sowie den zuständigen Gremien. „Softgarden hat bereichsübergreifend in einer finalen Abstimmung diverse interne wie externe Stakeholder verschiedener Abteilungen überzeugt und die Nase klar vorn gehabt“, so Bartelsen.

- Im Hinblick auf die Candidate Experience bot softgarden im Vergleich zum Wettbewerb ein besonders einfaches, hoch performantes und bewerberfreundliches Tool.
 - „Die Bewerber brauchen in der Lösung von softgarden nur rund 60 Sekunden für eine Bewerbung“, sagt Bartelsen: „Ich habe das Tool ausgiebig in der Rolle des Bewerbers und Recruiters über Wochen getestet, das war schon top, transparent, schnell und einfach – ich muss als Bewerber nicht 1.000 Formulare ausfüllen und als Recruiter erhalte ich ein bestmöglich automatisiertes Tool.“
 - Auch das Parsing überzeugte im Vergleich zu anderen Anbietern. Diese Umwandlung von Bewerber-Lebensläufen ist für Bewerber wie Recruiter gleichermaßen wichtig. Dabei werden Daten aus PDF-Lebensläufen oder Online-Businessnetzwerken in ein für die Weiterverarbeitung im Recruiting geeignetes Format umgewandelt. Ein gutes Parsing spart Kandidaten Zeit, weil sie ihre PDF-Lebensläufe oder in Businessnetzwerken wie Xing oder LinkedIn verwendete Lebenslaufdaten für die Bewerbung nutzen können. So müssen sie ihre Daten nicht noch einmal eingeben. Recruiter verfügen dank des Parsings trotzdem über strukturierte und vergleichbare Kandidatendaten.
 - Als besonders kandidatenfreundlich und aus der Perspektive des Datenschutzes ideal empfand Lyreco auch den von softgarden zur Verfügung gestellten Sicherheitscode,

da dieser eine eindeutige und sichere Authentifizierung für telefonische Rückfragen von Bewerbern darstellt. „Ebenfalls stellte die Weiterleitungsfunktion mitsamt Parsing per E-Mail einen guten, datenschutzkonformen Workaround für Bewerbungen dar, die nicht direkt über das System eingingen“, so Bartelsen.

- Die Qualität des Service bei softgarden zeigte sich schon in der Testphase, als Lyreco zwei Anbieter über einen längeren Testzeitraum miteinander verglich. „Die nützliche Chatfunktion von softgarden hat uns hier sehr gefallen, da wir im Recruiting dadurch schnell Antworten erhalten“, sagt Bartelsen. Im Test von 15 Chatanfragen lag die durchschnittliche Antwortzeit des Kundensupports bei deutlich unter einer Minute. Auch im Realbetrieb behielt softgarden seine Schnelligkeit im Support Chat bei: „Wir haben noch nie länger als eine Minute auf die Service-Mitarbeiter warten müssen, technische Probleme werden in Rekordzeit gelöst“, sagt Bartelsen.
- Besonders überzeugt hat auch das Mehrmandantensystem. Das Unternehmen kann dank der softgarden-Lösung mit mehreren Mandanten individuell und separiert unter einem Dach arbeiten und durch einfach zu handhabende Berechtigungskonzepte die jeweiligen Einsichten klar und abgegrenzt regulieren.
- Das Multiposting-Tool erlaubt es Lyreco, mit einem Klick Online-Stellenanzeigen auf über 300 Portalen zu veröffentlichen, darunter auch sechs kostenfreie Portale wie zum Beispiel Xing und Indeed.
- Schließlich war softgarden als SaaS Lösung besonders unkompliziert und schnell zu implementieren.

Letztlich hat sich Softgarden unter vier Finalisten aus drei Gründen durchgesetzt. Erstens haben diese über einen monatelangen Prozess permanent und ausschließlich eine enge Kundenbeziehung aufgebaut, professionell kommuniziert und die richtigen Lösungen oder -vorschläge gehabt. Sie zeichneten sich durch höchste Individualisierung in einer performanten Systemumgebung aus und konnten zu jeder Zeit agil unsere Bedürfnisse erkennen und ausgezeichnete Lösungsvorschläge liefern.

„Softgarden beeindruckte durch stetige Kundenorientierung, Schnelligkeit und positionierte sich als der richtige Partner für die Gewinnung von Talenten“, so Bartelsen, der verantwortlich für die Ausschreibung und das Bewerbermanagementsystem bei Lyreco ist.

Ergebnisse: Kennzahlen deutlich verbessert, Effizienz gesteigert, Kosten gespart

- Wie hat sich das Recruiting durch die Einführung von softgarden verändert? Zunächst ist die Recruiter, Candidate und Manager Experience extrem verbessert worden – nicht zuletzt durch die einfache Handhabung der Lösung und den schnellen, exzellenten Support. Das System verändert nachhaltig die kooperative, einfache und ergebnisorientierte Arbeitsweise zwischen Recruiter, HR und Fachabteilung durch einfache Abstimmung im System. Alle Informationen werden einfach und übersichtlich an einem Ort ersichtlich. Davon profitiert auch jeder Bewerber. „Die Zeit zur ersten Entscheidung hat sich dadurch extrem verkürzt“, ergänzt Bartelsen.
- Die Recruiting-Kennzahlen haben sich mit der Einführung von softgarden deutlich verbessert:
 - 4,8 von 10 Bewerbern finden dank der Multiposting-Option auf kostenlosen Portalen heute ohne Schaltungskosten für Lyreco ihren Weg ins Unternehmen. Das sind rund 20% mehr Gratisbewerbungen gegenüber der vorherigen Lösung – und damit deutlich weniger Kosten.
 - Die Zahl der Conversions hat sich um rund 6% im Durchschnitt verbessert. Die performanteste Stelle erreichte unglaubliche 38%.
 - Die Abbruchrate der Bewerbungen ist deutlich gesunken: Es werden im Vergleich zum Altsystem heute kaum noch Bewerbungen abgebrochen. Vorher kam es in einigen 100 Fällen pro Jahr zum Bewerbungsabbruch. Mittlerweile ist diese Zahl signifikant gefallen. Die Candidate Experience hat sich extrem verbessert, Lyreco hält durch das Verfahren die passenden Bewerber besser im Rennen.
 - Auch die Time to Interview (also die Zeit, die zwischen dem Eingang der Bewerbung und dem Jobinterview vergeht) hat sich verkürzt. Derzeit braucht Lyreco Tage bis zu einer Einladung zum Interview, vor der Einführung von softgarden waren es rund 14 Tage.
 - Die interne Abstimmung hat sich deutlich verbessert: Abstimmungszyklen sind dank Teamchats und weiteren Abstimmungsmöglichkeiten kürzer geworden. „Ich habe bisher noch keinen Hiring Manager erlebt, der nicht von softgarden begeistert war“, berichtet Bartelsen.

Ausblick: mehr Reichweite mit der KarriereseitePro

- Wie wird sich das Recruiting weiter entwickeln? In Kürze wird das Unternehmen die Karriere-seitePro von softgarden einführen, die dem Unternehmen erlaubt, selbst Inhalte auf einer eigenen Karriereseite zu veröffentlichen und regelmäßig zu pflegen. Eine aktuelle Umfrage von softgarden zeigt: Bewerber erwarten heute eine zeitgemäße Karrierewebsite, sonst springt ein Teil von ihnen wieder ab. „Mit der KarrierewebsitePro verfügen wir über eine professionelle und schnelle Lösung, die auch mobil funktioniert und die wir selbst ohne Agentur umsetzen können. Die KPRO wird uns dabei unterstützen ein „Employer of Choice auch in Sachen Talent Marketing zu werden und unsere Benefits und das Why für den Bewerber zu kommunizieren.“, sagt Bartelsen.
- Bartelsen ist zudem überzeugt, dass sich das Recruiting durch neue technische Lösungen weiter verändern wird: „Ideal wäre zum Beispiel die Integration eines KI-optimierten Matchings mitsamt Eignungsdiagnostik für die Vorauswahl von Kandidaten. Diese erwarten Antworten am besten in Echtzeit. Geschwindigkeit ist bei der Gewinnung von Talenten oft der entscheidende Faktor bei konkurrierenden Angeboten. Wir suchen neben der formellen Passung zum Anforderungsprofil Menschen, die „Lust auf einen herausfordernden Job haben“. Jede technische, datenschutzkonforme Lösung, die uns unterstützt, schnell gute evidenzbasierte Entscheidungen zu treffen, ist hierbei willkommen.

*Lyreco vormals Staples. Staples wurde 2021 von der Firma Lyreco übernommen.

Hinweis zur Lesbarkeit: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern auf dieser Website die männliche Form verwendet. Es sind ausdrücklich alle Geschlechter gemeint.

Kontakt:

softgarden e-recruiting GmbH
Tauentzienstraße 14
10789 Berlin

Tel: +49 (0)30 884 940 400
Fax: +49 (0)30 884 940 401

E-Mail: anfrage@softgarden.de
Internet: www.softgarden.com

43. Der erste Eindruck zählt: Meffert Unternehmensgruppe setzt mit yuuviv 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 yuuviv-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 yuuviz 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 yuuviz 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 yuuviz umzusetzen“, ergänzt Mengler. Die Hauptanforderungen waren schnell definiert: Gefordert waren automatisierte Prozesse zur Erstellung und Online-Bereitstellung der Vakanz, 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 Vakanz basiert – unabhängig von Standort und Marke. Jede Stellenausschreibung wird dazu zunächst in yuuviz 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 yuuviz-Server an den entsprechenden Webserver gesendet und veröffentlicht. Im Gegensatz zu früher sehen Bewerber jetzt im jeweiligen Online-Auftritt nur diejenigen Vakanz, 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 yuavis 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: www.optimal-systems.de

44. Der hessische PARITÄTISCHE Wohlfahrtsverband vertraut auf die virtuelle Cloud-Telefonanlage von byon

Der PARITÄTISCHE Wohlfahrtsverband Hessen vertritt die Interessen von hilfsbedürftigen und benachteiligten Menschen. Als Spitzenverband von 800 sozialen Mitgliederorganisationen beispielsweise aus den Bereichen Kinder- und Jugendhilfe, Gesundheitswesen oder Migrationsarbeit, sichert er durch Lobbyarbeit sowie durch fachliche, rechtliche und finanzielle Unterstützung die Qualität der sozialen Arbeit. Interne und externe Kommunikation haben für den PARITÄTISCHEN Wohlfahrtsverband Hessen einen hohen Stellenwert. Technisch setzen sie dabei auf die Cloud-Telefonanlagen von byon.

Die Aufgabenstellung

"Unsere 70 Mitarbeiter verteilen sich in Hessen auf sechs Standorte", erklärt Peter Miessner, stellvertretender Landesgeschäftsführer des PARITÄTISCHEN Wohlfahrtsverbands Hessen. "Eine übergreifende Vernetzung der Telefonanlage, die die hessischen Standorte miteinander verbindet, ist für uns von großer Bedeutung und erleichtert unsere Arbeit. Eine weitere Anforderung, die wir an unseren Telekommunikationsanbieter stellen, ist das Angebot einer Mobile-App zur Telefonie auf dem Smartphone."

Die Vorgehensweise

Die Telefonie-Lösung von byon ist individuell und intensiv auf die Bedürfnisse des PARITÄTISCHEN Wohlfahrtsverbands abgestimmt. "Für den PARITÄTISCHEN Hessen war eine einfache Umsetzung der Telefonie-Lösung ein wichtiger Aspekt", sagt Tobias Axt, Sales Manager bei byon. "Auch das Handling sollte einfach sein und sich auf die individuellen Bedürfnisse der Mitarbeiter anpassen lassen. In Gesprächen haben wir gemeinsam mit unserem Vertriebspartner IP Consulting die beste Lösung für den Kunden erarbeitet und anschließend bei der Implementierung Hilfestellung gegeben. Die Zusammenarbeit läuft reibungslos und es ist ein angenehmes Arbeitsklima entstanden, das bis heute anhält."

Andreas Wölker von IP Consulting betreut den hessischen PARITÄTISCHEN Wohlfahrtsverband in Sachen IT und technische Ausstattung seit mehr als fünf Jahren. Er hatte anhand der Anforderungen seines Kunden byon als passenden Telekommunikationsanbieter ins Boot geholt. Daraufhin startete die Kooperation von byon und dem PARITÄTISCHEN Wohlfahrtsverband Hessen im August 2017 mit

einem kleineren Standort in der Eschersheimer Landstraße in Frankfurt als Testpiloten. Die Mitarbeiter waren vom Plug-and-Play-System und den einfachen Änderungsmöglichkeiten über die Web-Oberfläche begeistert, so dass nach und nach alle hessischen Standorte folgten, von denen sich einige derzeit noch in der Realisierungsphase befinden. "Es ist ein sehr angenehmes Projekt und wir sind ein gut eingespieltes Team, vor allem weil sich byon individuell auf die Wünsche seiner Kunden einstellt, das schätzt der PARITÄTISCHE Hessen sehr", sagt Wölker.

Aufgrund von Vertragsbindungen und Rufnummernmitnahme verteilte sich die Realisierung des gesamten Projekts auf zwei Jahre. Wie in jedem Projekt gab es Herausforderungen, etwa in Bezug auf die Geräteauswahl. Auf Wunsch des Kunden verwenden die Mitarbeiter sowohl Softphones als auch Hardware-Geräte und zusätzlich die Mobile App, wenn sie unterwegs sind. Für Mitarbeiter, die gewisse körperliche Einschränkungen mitbringen bemühte sich byon, die jeweils passende Hardware-Lösung zur Verfügung zu stellen. Dabei wurde unter anderem auf einen Mitarbeiter mit starker Seheinschränkung eingegangen. Dank der Verwendung eines speziellen Systemtelefons konnten Schriftgröße und Kontraste für den Beschäftigten so angepasst werden, dass dieser damit uneingeschränkt arbeiten kann.

Das Ergebnis

Der PARITÄTISCHE Wohlfahrtsverband Hessen nutzt seit 2017 die byon vTK und arbeitet an seinen sechs Standorten sowohl mit Softphones als auch mit Hardware-Geräten. Für alle Mitarbeiter gab es bei den Roll-Outs eine Einweisung für die entsprechenden Geräte. Die einfache Umsetzung und das simple Handling überzeugten das Team des PARITÄTISCHEN Wohlfahrtsverbands Hessen, sodass mittlerweile alle Standorte auf die Zusammenarbeit mit byon setzen. Die standortübergreifende Vernetzung der Telefonanlage stellt einen großen Vorteil für den PARITÄTISCHEN Wohlfahrtsverband Hessen dar. Kleinere Standorte mit zwei Mitarbeitern, die nicht immer besetzt sein können, sind trotzdem über die Zentrale in Frankfurt erreichbar. Zusätzlich ermöglicht die Mobile-App eine größere Flexibilität: Knapp ein Drittel des Teams nutzt bereits die Möglichkeit, über die App mit einer Festnetznummer erreichbar zu sein und mit dieser abgehend auch mobil telefonieren zu können.

"Der Telekommunikationsmarkt ist stetig in Bewegung. Mit byon haben wir einen Partner gefunden, der optimal zu uns passt und auf unsere individuellen Wünsche eingeht. Seit knapp drei Jahren arbeiten wir nun schon zusammen und sind sehr zufrieden. Nach dem erfolgreichen Start haben wir die Zusammenarbeit immer weiter ausgebaut und inzwischen verwenden alle hessischen Standorte die vTK von byon", resümiert Miessner.

Das Projekt wurde realisiert in Zusammenarbeit mit unserem Partner IP CONSULTING.

IP CONSULTING[®] greift auf jahrelange Erfahrung mit Geschäftskunden zurück und kennt die unterschiedlichen Anforderungen verschiedenster Branchen. Es werden keine Lösungen „von der Stange“ angeboten, stattdessen wird der Kunde zunächst beraten. Durch eine Bedarfsanalyse werden Schwachstellen aufgedeckt und bestehende Systeme, Tarife oder Abläufe optimiert.

Kontakt:

byon gmbh
Solmsstraße 71
60486 Frankfurt am Main

Fon 069 710 486 400

Fax 069 710 486 900

info@byon.de

www.byon.de

45. 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 Mandanten 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 zuzugreifen. 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 wichtig – 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 Mandanten 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 hinweg 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 Gehaltsabrechnungsunternehmen 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 Auswertungs-

plattform 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

46. Flexibles Cloudsystem für die IHK Siegen

Die bestehende Telefonanlage zu optimieren und mit einem sicheren, innovativen Cloudsystem zu verknüpfen, um die 70 Mitarbeiter der Siegener Industrie- und Handelskammer an den Standorten Olpe und Siegen miteinander zu vernetzen – so lautete die Aufgabe für die effexx Unternehmensgruppe. Gemeinsam mit der PAAR IT GmbH hat effexx mit der „stimme“ eine innovative Lösung entwickelt, die vor allem den mittelständischen Kunden ein einfaches und unkompliziertes Telekommunikations-Cloudsystem bietet.

„Der Kunde benötigt für die Nutzung der Cloud keine eigene Infrastruktur – er kann diese komplett auslagern und auf die Infrastruktur des leistungsstarken Rechenzentrums in Siegen zurückgreifen. So entfallen aufwändige Backups und Updates,“ erläutert effexx-Vertriebsbeauftragter Peter Krenzer. „Im Mittelpunkt der stimme-Anlage steht eine unkomplizierte Nutzeroberfläche und schnelle sowie intuitive Bedienbarkeit. Wir stellen unseren Kunden den Server und alle damit verbundenen Dienstleistungen. Der Nutzer kann sich ausschließlich mit der Telefonie und seinem Kerngeschäft beschäftigen.“

Zuvor arbeitete die IHK Siegen mit einer Telefonanlage von Alcatel-Lucent, die um eine Unified-Communications-Lösung ergänzt wurde. Mit der neuen Cloud-Telefonanlage werden die Funktionen einer traditionellen Telefonanlage abgedeckt und dabei um alle Vorteile einer Cloudlösung ergänzt. Da mit dem System der stimme die Lizenzen nach Belieben erweitert oder reduziert werden können, passen sich die Kosten der realen Nutzung an.

Mobiles Arbeiten durch die Cloud – gerade jetzt wichtiger denn je

„Wir hatten keine Notwendigkeit, unsere Telefonanlage umzustellen. Die Anforderung dazu entstand, als die Telekom uns die ISDN-Leitung kündigte. Daher standen wir vor der Aufgabe, unser System auf Voice-Over-IP umzustellen. Zu diesem Zeitpunkt stellten uns die PAAR IT und effexx ihr gemeinsames Produkt „stimme“ vor. Die Ansätze und Vorteile dieser Cloudtechnologie waren für uns sehr interessant, auch vor dem Hintergrund der Corona-Problematik – das Thema Homeoffice nahm im letzten Jahr eine akute und größere Bedeutung für uns als IHK ein“, resümiert Meinolf Schönauer, IT-Leiter bei der IHK Siegen. In den vergangenen Monaten der Pandemie haben etwa ein Drittel der IHK-Mitarbeiter die Möglichkeit aus dem Homeoffice zu arbeiten genutzt.

„Mit der neuen Cloudtechnologie ist der kurzfristige Wechsel in das Homeoffice und mobiles Arbeiten von überall auf der Welt problemlos und kurzfristig möglich. Die Szenarien, die sich gerade in der aktuellen Pandemiesituation abzeichnen, sind mit einer cloudbasierten Telefonanlage einfach

besser abzudecken. Uns hat vor allem die Benutzerfreundlichkeit der stimme-Anlage überzeugt. Zudem haben wir als IT-Abteilung zukünftig weniger Aufwand mit der Administration der Telefonanlage“, freut sich auch der IT-Administrator Andreas Trumm.

Neue Funktionen für einfacheres Arbeiten

Hinter der „stimme“ steckt ein virtuelles Kommunikationssystem mit vielen Leistungsmerkmalen: Alle Kommunikationskanäle von der Email bis zur Voicemail werden in einem einzigen Posteingang (UMS) gebündelt - mit einer kompletten Integration von Telefon und PC - sowie von mobilen Clients als vollwertige Nebenstellen (Mobility). Die Benutzeroberfläche bietet detaillierte Informationen zur Erreichbarkeit der Kollegen.

„Die neue Anlage über den PC-Client bietet sehr viele Funktionen. Verbinden, Anrufer heranholen oder kurzfristig Konferenzen organisieren – all das konnte unsere alte Anlage nicht direkt über den PC. Auch die Administration ist deutlich einfacher. Wenn in der Telefonzentrale drei Gespräche gleichzeitig ankommen, werden die Gespräche auf eine Warteschleife gesetzt bzw. nach einer definierten Zeit auf den nächsten Kollegen umgeleitet“, so Schönauer.

Self-Service-Portal: Das System live testen

Neben einem zentralen Ansprechpartner, der einen schnellen Service gewährleistet, kann das System vorab live getestet werden. „Wir haben der IHK ein komplettes Live-System unseres stimme-Portals zur Verfügung gestellt, Testnummern erstellt und Endgeräte vor Ort aufgebaut. So konnten die Mitarbeiter der IHK mit der neuen Lösung in einer zweiwöchigen Testphase telefonieren, Prozesse live erproben und auch die Sprachqualität prüfen. Die Funktionen unseres Systems erweitern wir dann anhand des Feedbacks“, erläutert Yannick Meissner, technischer Produktmanager der stimme.

„Die Komplexität unserer Anforderungen an die Infrastruktur konnten wir beruhigt an die Techniker der stimme und von effexx abgeben. Wir haben zu jedem Zeitpunkt eine schnelle und gute Unterstützung durch die Techniker erhalten,“ so IHK-Mitarbeiter Andreas Trumm.

Straffer Zeitplan erforderte gute Nerven und enge Abstimmung

Innerhalb von nur zehn Wochen musste die IHK Siegen aufgrund der gekündigten Telekom-Leitung ihre gesamte Telefonie- und Netzwerkstruktur neu aufsetzen - ein sehr straffer Zeitplan, in dem einige Überlegungen nicht mehr berücksichtigt werden konnten. Dennoch stimmte das Ergebnis. „Ein

klassischer Mehrwert ist für uns, dass wir alles komplett outgesourct haben, wir im Hause nur noch die Telefone verwalten müssen. Die Vorteile, die wir uns erhofft haben, wurden voll erfüllt.

Mit der neuen Cloudtechnologie können wir sehr flexibel auf aktuelle Anforderungen reagieren, etwa wenn ein Mitarbeiter kurzfristig aufgrund der Corona-Situation von Zuhause arbeiten muss. Verfügt dieser nicht über ein von uns gestelltes Telefonendgerät, so kann er die Smartphone-App nutzen, sich darüber problemlos einwählen und arbeiten“, so Trumm weiter.

„Ein klarer Vorteil unserer neuen Cloudtechnologie ist, dass wir weniger Geräte warten und eigentlich nur noch die Tischtelefone stellen müssen. Wir standen nicht vor der Herausforderung, einen Server kaufen oder mieten zu müssen, auf dem unser System sicher läuft und der von uns gewartet werden muss. Das komplette Hosting der Hardware und auch die immer wieder neu anfallende Installation aktueller Software entfällt für uns“, ergänzt Meinolf Schönauer.

Das Telefon wartet auf seinen Benutzer

„Egal wo man ein Telefon anschließt, ob Zuhause oder im Büro, muss man sich nur anmelden und alle Prozesse laufen automatisiert im Hintergrund. Das Telefon wartet sozusagen nur darauf in Betrieb genommen zu werden,“ erläutert Yannick Meissner, technischer Produktmanager der stimme.

Grundvertrauen in Siegener Rechenzentrum

„Unsere Daten haben einen extrem kurzen Weg – Luftlinie sind es gerade mal 500 Meter! Das schafft ein Grundvertrauen und im Sinne des erforderlichen Datenschutzes fühlen wir uns jetzt deutlich wohler, als wenn das Rechenzentrum irgendwo steht“, so Andreas Trumm.

Drei Module der stimme-Cloudtechnologie

Das System der stimme bietet verschiedene Pakete: Die Grundvariante besteht aus einer reinen Telefonlösung, die erweiterte Variante enthält eine CTI-Software zur Telefonsteuerung am PC inkl. Chat und Voicemail sowie die Smartphone App. Die „volle stimme“ bietet neben den oben genannten Punkten noch Fax2Mail, Mobility und das Softphone an.

Kontakt:

stimme GmbH

Spandauer Straße 32

57072 Siegen

stimme.cloud/sag-hallo

47. 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 Applikations-ebene 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 hat uns sowohl im Rahmen der Migrationsprojekte als auch im laufenden Betrieb durch ihre Technologiekompetenz und engagiertes Service Management beeindruckt. Auf unsere Anfragen wird immer ausgesprochen schnell und lösungsorientiert reagiert. Sehr angenehm macht die tägliche Zusammenarbeit mit Claranet außerdem die persönliche, unkomplizierte Art.“

Jochen

Head of Web & Digital Solutions, Panasonic

Dybus

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

Fax: +49 (0)69 40 80 18 – 100

Mail: info@claranet.de

Internet: www.claranet.de

48. 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 Debold, 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 Vorkonfigurationen rund um Auftragsabwicklung und Warenwirtschaft und wird beispielsweise 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 bewährt: 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

49. 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 Netzwerkverteilterraums hatte bereits erste, physikalische Hindernisse offengelegt. Die zum Teil vier meterdicken Steinwände, die an den Netzwerkverteilterraum 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 realen 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
Deutschland

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

50. 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 Datenschutzerfordernungen erfüllen und den NEXT Farming-Kunden die volle Kontrolle über die betrieblichen Informationen bieten. Außerdem sollte sie möglichst einfach an neue, teils hochkomplexe gesetzliche Regularien anzupassen sein und die Zusammenarbeit mit externen Unternehmen erleichtern. Damit war auch der Weg zu flexiblen und vernetzten Produkten vorgezeichnet – smart, ganzheitlich und indivi-

duell 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

51. 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-Standorte 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 ermitteln, 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

52. Systemverschlüsselung durch Cyberangriff – Continum AG als Helfer in der Not

Kürzlich wurde Continum zum Helfer in der Not: Ein großes Unternehmen mit mehreren Tausend Mitarbeitern war Opfer eines Ransomware-Angriffs geworden.

Das betroffene Unternehmen wendete sich hilfesuchend an unser Partnerunternehmen, einen ERP-Softwarehersteller, und an Continum. Durch fokussierte und engmaschige Zusammenarbeit aller Beteiligten konnte das ERP-System unseres Neukunden in Rekordzeit binnen weniger Wochen aus dem eigenen Rechenzentrum ins Continum Rechenzentrum verlagert und wieder produktiv lauffähig gemacht werden.

WAS WAR GESCHEHEN?

Mitte März 2022 wurde ein großes deutsches Unternehmen Opfer einer Cyberattacke. Infolgedessen wurden die gesamten Unternehmens-Server verschlüsselt und Lösegeld gefordert.

Geistesgegenwärtig nahm ein IT-Mitarbeiter des Unternehmens in letzter Minute eine manuelle Datensicherung der ERP-Datenbank (ERP = Enterprise Resource Planning Software) auf eine externe Festplatte vor und veranlasste danach den Shutdown aller Server. Leider konnte ein Verschlüsseln der Server und der gesamten Backupdateien durch den Shutdown nicht mehr verhindert werden, die manuelle Datensicherung auf dem externen Datenträger war jedoch das kleine Pflänzchen Hoffnung in dem Super-GAU.

Unmittelbar nach dem Cyberangriff wurde das Landeskriminalamt (LKA) und das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) eingeschaltet und es wurde Strafanzeige gestellt. Dieses Vorgehen ist für das geschädigte Unternehmen extrem wichtig, da eine Strafanzeige die Grundlage für etwaige Versicherungsansprüche ist.

Das betroffene Unternehmen hatte nun eine IT-Infrastruktur im eigenen Rechenzentrum, die verschlüsselt und so nicht mehr zu gebrauchen war. Die Produktion kam durch die fehlende IT-Unterstützung nahezu vollständig zum Erliegen.

In dieser Ausgangslage kam Continum ins Spiel und es wurde vereinbart, die unternehmenskritische ERP-Umgebung schnellstmöglich ins Continum Rechenzentrum auszulagern bzw. dort neu aufzubauen.

7 TAGE NACH ANGRIFF

Bereits einen Tag nach Vereinbarung und somit eine knappe Woche nach dem Cyberangriff hatte Continuum die benötigte Infrastruktur aufgebaut und dem Kunden übergeben, sodass mit der Wiederherstellung des ERP-Systems begonnen werden konnte.

FÜNF WOCHEN NACH ANGRIFF

Nur fünf Wochen nach dem Angriff konnte der Neustart und Betrieb des ERP-Systems mit einer begrenzten Anzahl von Usern sichergestellt werden. Ebenso wurden zusätzlich die während des Shutdowns angefallenen manuellen Auftragsdaten mit großer Anstrengung des Kunden ins ERP-System nacherfasst.

SECHS WOCHEN NACH ANGRIFF

Eine weitere Woche später konnte endlich zum normalen Betrieb übergegangen werden und alle User erhielten wie gewohnt ERP-Zugriff.

FAZIT

Hervorzuheben ist insbesondere die hohe Solidarität aller Beteiligten, welche die reibungslose Abwicklung erst möglich machte. Auch die Kunden des betroffenen Unternehmens zeigten ein hohes Maß an Verständnis für die ungewöhnliche Situation. Kein Kunde hat seine Geschäftsbeziehung mit dem in Not geratenen Unternehmen aufgrund des Cyberangriffs beendet.

Der Kunde war vom Einsatz der Continuum AG und des ERP-Partners beeindruckt. Das unternehmenskritische ERP-System ging vor vielen anderen betroffenen Systemen (z.B. E-Mail-System) produktiv. Dieser beschriebene reale Fall zeigt, was für grandiose Erfolge erzielt werden können, wenn alle beteiligten Parteien für den maximalen Kundenerfolg zusammenarbeiten!

Kontakt:

CONTINUM AG
Bismarckallee 17
79098 Freiburg
Tel.: +49 (0) 761 217 111-0
E-Mail: info@continum.net
Internet <https://www.continum.net/>

53. 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 Vorteile 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
- Revisions sichere 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 unicon GmbH, einem Unternehmen der TÜV SÜD Gruppe mit Sitz in München. 2009 gegründet, ist unicon 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

54. 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 Goliass 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 Ansprechpartnern. 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

55. 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:

uvenys GmbH

Robert-Bosch-Straße 4b

35440 Linden

T: +49 (0) 6403 - 789 360

M: info@uvenys.de

www.uvenys.de

56. Outdoorschuhspezialist LOWA: Direktvertrieb aus internationalen Lagern

Das Unternehmen LOWA Sportschuhe GmbH aus dem bayerischen Jetzendorf nördlich von München produziert jährlich drei Millionen Berg- und Outdoorschuhe. Damit gehört es in diesem Bereich zu einer der führenden Marken in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Insgesamt vertreibt LOWA seine Produkte in über 80 Exportländern. Der Unternehmensauftritt von LOWA im Web umfasst auch ein Shopping-Angebot. Die REMIRA Commerce Cloud versorgt den LOWA-Onlineshop mit Bestandsdaten und vereinfacht die Anbindung mehrerer Vertriebskanäle sowie internationaler Versandlager.

Die Zielstellung: Endkunden im In- und Ausland beliefern

Die Outdoor-Schuhmarke will auf ihrer Website die Möglichkeiten des E-Commerce nutzen und eine definierte Auswahl des Sortiments über einen eigenen Onlineshop direkt an den Endkunden vertreiben. Beliefert werden sollen diese vom LOWA-Lager in Jetzendorf bei München und zukünftig auch von den europäischen Vertriebspartnern, beispielsweise aus den Lagern in Finnland, Österreich und den Niederlanden. Der Versand der in Europa produzierten und im Onlineshop bestellten LOWA-Produkte soll in verschiedene Länder erfolgen können.

Die Lösung: automatisierter Routingprozess

Die SaaS-Lösung des Softwareanbieters REMIRA sorgt als System im Hintergrund für die reibungslose Versand- und Retourenabwicklung. Mithilfe eines mit dem Sportschuhspezialisten definierten Routingalgorithmus ordnet die REMIRA Commerce Cloud Aufträge, die im LOWA-Onlineshop eingehen, dem optimalen Lager zu. Wenn ein angefragter Schuh, beispielsweise aus der All-Terrain-Sport-Kollektion, aus mehreren angebotenen Lagern lieferbar ist, priorisiert ein automatisierter Routingprozess den Warenabruf. Handelt es sich um eine mehrteilige Bestellung, prüft das System, ob alles aus einem Lager versendet werden kann oder ob der Auftrag gesplittet werden muss. Gleichzeitig hält die REMIRA Commerce Cloud den Endkunden – im Namen von LOWA – über dessen aktuellen Auftragsstatus per E-Mail auf dem Laufenden und übernimmt die Kundenkommunikation bis hin zur Rechnungstellung und zu eventuellen Zahlungserinnerungen.

Matthias Wanner, Vertriebsleiter International bei LOWA: „Wir haben uns für REMIRA entschieden, da wir für unser System, das von mehreren individuellen Lagern gespeist wird, einen flexiblen Partner benötigten, der genug Power mitbringt, um ein europäisches Projekt in unserem Sinne umzusetzen.“

Das hohe Servicelevel und die unkomplizierte, direkte Art der Umsetzung haben uns in unserer Wahl mehrmals bestätigt.“

So profitiert LOWA von der REMIRA Commerce Cloud

- Anbindung mehrerer Vertriebskanäle
- Anbindung internationaler Versandlager
- Zusammenspiel verschiedener Systeme
- Automatisierte Prozesse
- Definiertes Routingalgorithmus
- Anbindung des Payment-Service-Providers Unzer

LOWA Sportschuhe GmbH

Produkte: Outdoorschuhe, Multifunktionsschuhe, Zubehör

Firmensitz: Jetzendorf (Oberbayern)

Mitarbeiter: 2.000

Aufsichtsratsvorsitzender: Alberto Zanatta

Geschäftsführer: Ruggero (genannt Giancarlo) Zanatta, Werner Riethmann, Alexander Nicolai

Bereiche: Mountaineering, Trekking, All Terrain Classic, All Terrain Sport, All Terrain Running, Everyday, Cold Weather Boots, Professional

Webauftritt: www.lowa.de

Über REMIRA

REMIRA ist einer der führenden Anbieter von intelligenten Supply Chain und Unified-Commerce-Lösungen für Handels-, Logistik- und Industrieunternehmen aller Branchen. Mit 500 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von rund 50 Millionen zählt das Unternehmen zu den größten Softwareunternehmen mit Hauptsitz in Deutschland. REMIRA hat es sich zur Aufgabe gemacht, mit KI-gestützten Cloudlösungen den technologischen Fortschritt seiner Kunden zu fördern und damit deren wirtschaftlichen Erfolg zu erhöhen. Ob KMU oder großer Konzern – REMIRA begleitet seine Kunden in den Bereichen Planning, Purchasing, Manufacturing, Transportation, Warehousing und Commerce

über die gesamte Wertschöpfungskette und darüber hinaus. Derzeit betreut das Unternehmen weltweit rund 8.000 Kunden. Hauptsitz von REMIRA ist Dortmund. Darüber hinaus gibt es weltweit 20 Standorte – davon acht in Deutschland und zehn in Europa.

Kontakt:

REMIRA Group GmbH
Phoenixplatz 2
44263 Dortmund
Tel.: +49 231 997 82-0
Internet: www.remira.com

57. 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 anderen 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 Datacentern. 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 Datacenter 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 Flaschenhalse 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

Herausgeber:

Initiative Cloud Services Made in Germany (www.cloud-services-made-in-germany.de)

Die Initiative Cloud Services Made in Germany ist eine Initiative der AppSphere AG mit Unterstützung des Cloud Computing Report.

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,

Über die AppSphere AG:



Als innovativer IT-Dienstleister fokussiert sich die AppSphere AG (www.appsphere.com) voll und ganz auf IT-Virtualisierung und Cloud Computing. Das Team um Vorstand Frank Roth ist davon überzeugt, dass beide Technologietrends – einzeln oder in Kombination – zu einer signifikanten Reduzierung der IT-Kosten führen und die Produktivität und Arbeitseffizienz von IT-gestützten Arbeitsplätzen und -Prozessen deutlich erhöhen. Als Ergebnis verbessert sich die Wettbewerbsfähigkeit und Businessagilität von Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen deutlich.

Mit einem Team erfahrener Business- und IT-Spezialisten bietet die AppSphere AG ein breites Spektrum an Lösungskompetenz. Von der strategischen Ermittlung des Geschäftsvorteils, über die Erarbeitung einer zukunftssicheren IT-Architektur, der konzeptionellen Planung und technischen Projek-

tierung bis hin zur Betriebsunterstützung versteht sich das Unternehmen als ganzheitlicher Partner seiner Kunden.

Weitere Informationen unter www.appsphere.com