

ICT CHANNEL

Business in Zeiten von Krieg und BSI-Warnung

Kaspersky im Kreuzfeuer

Wilhelm Greiner | Eugene Kaspersky bemüht sich seit Jahren, sein Haus als international tätiges und vor allem neutrales Security-Unternehmen zu positionieren, beispielsweise durch den Sitz der Holding in London und die Eröffnung mehrerer Transparenzzentren. Dennoch geriet der Anbieter nun auch in Deutschland zwischen die Fronten der Weltpolitik. Rückblende: 2017, drei Jahre nach dem damaligen Angriff Russlands auf die Ukraine samt Annexion der Halbinsel Krim, strichen die USA den aus Russland stammenden Security-Anbieter von der Liste der Unternehmen, von denen US-Behörden Software beziehen dürfen. In Deutschland hingegen sah das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) damals noch keinen Anlass für einen solchen Schritt. Im März dieses Jahres zog das BSI allerdings nach und warnte vor dem Einsatz von Kaspersky-Software in deutschen Behörden und Unternehmen. ICT CHANNEL diskutierte deshalb mit Waldmar Berghauser, der Kasperskys B2B-Geschäft in Deutschland verantwortet, wie das Security-Haus diesen Schlag verkraftet hat und wie es mit der schwierigen Situation umgeht. [Seite 10](#)

ISGs EMEA-Index

Europas Markt für IT-Services wächst langsamer

Michaela Wurm | Der europäische Markt für IT-Services wächst, aber bei weitem nicht mehr so rasant wie bisher. Das zeigt der aktuelle EMEA-Index von ISG. Zwar treiben die Unternehmen die Digitale Transformation voran. Der konjunkturelle Druck zwingt sie jedoch dazu, ihre Ausgaben zurückzufahren, erklärt ISG-Geschäftsführerin Andrea Spiegelhoff. Der Markt für XaaS-Dienste wuchs im dritten Quartal nur um fünf Prozent – das niedrigste Quartalswachstum im Bereich XaaS seit Anfang 2015. [Seite 34](#)



Fels in der Brandung

Martin Fryba | Ecom Trading war mal ein Geheimtipp im Fachhandel – das ist lange her. Mittlerweile setzt der Distributor im IT-Handel Maßstäbe. Gründer Gerhard Ellinger hat viele Wettbewerber kommen und gehen sehen. Und nach seiner Ära Ellinger kommt die nächste Ära Ellinger. [Seite 14](#)

Steigender Energiebedarf von Rechenzentren

Effizienz und Nachhaltigkeit sind wichtiger denn je

Stefan Adelmann | Die Energiekrise macht auch vor IT-Infrastruktur nicht Halt. Während der Strombedarf von Rechenzentren in den vergangenen Jahren immer weiter angewachsen ist, sind vor dem Hintergrund steigender Betriebskosten und drohender Engpässe mehr denn je progressive Konzepte gefordert, um Effizienz und Nachhaltigkeit zu verbessern. Ob moderne Kühlung, regenerative Energiequellen oder innovative Abwärmekonzepte: Zahlreiche Betreiber zeigen bereits in der Praxis, was heutzutage möglich und notwendig ist.

Doch auch die Rahmenbedingungen müssen stimmen. Branchenverbände üben Kritik vor allem an der Politik. Sie fordern, der Bedeutung von Rechenzentren für die Digitalisierung endlich Rechnung zu tragen und den regulatorischen Weg zu ebnen – sonst drohe die Abwanderung weiterer Betreiber nach Skandinavien. Lesen Sie mehr ab [Seite 28](#).

Das sagen Igel-Distributoren und Partner

Aus für Igels Thin Clients

Michaela Wurm | Igel stellt sein Hardware-Geschäft komplett ein, um sich voll auf Software zu konzentrieren. Igel-OS-Clients kommen künftig von Herstellern wie HP, Lenovo, und LG. Igel-Chef Jed Ayre sieht enorme Chancen, mit „Igel OS“ in den Multimillionen Dollar schweren Markt für Windows-PCs vorzustoßen. Bei Igels Partnern in der DACH-Region dürfte dieser Schritt nicht auf ungeteilte Begeisterung stoßen. Igels VADs ADN und Vanquish seien jedoch bestens vorbereitet, wie die Chefs auf Nachfrage versichern. Und auch ein Igel-Konkurrent erhofft sich Vorteile. [Seite 18](#)

Interview mit Speditionsleiter Dominik Lainé

Die erfolgreiche Digitalisierung der IKG-Speditions GmbH

Die IKG-Speditions GmbH aus Baden-Baden ist seit mehr als 20 Jahren zuverlässiger Logistikpartner auf dem gesamten europäischen Markt sowie für die gesamte Russische Föderation. Wie IKG im laufenden Betrieb den Weg mit InfoOffice in die Digitalisierung gemeistert hat, hat der Hersteller Setronic aus Karlsruhe zusammen mit Herrn Dominik Lainé Revue passieren lassen.

Herr Lainé, Sie nutzen mittlerweile seit einigen Jahren unser Dokumenten-Management-System. Wenn Sie an die Zeit davor denken – wie war das Arbeiten früher, ohne ein InfoOffice? Wie sahen Ihre Prozesse und das „Suchen und Finden“ damals aus?

Dominik Lainé: Ein Arbeiten ohne InfoOffice können wir uns nicht mehr vorstellen. Früher mussten wir alle Dokumente (Rechnungen, Angebote, Infoschreiben etc.) von Schreibtisch zu Schreibtisch tragen. Alles wurde in Ordnern abgelegt, diese benötigten ihren Platz! Die Dokumente müssen viele Jahre aufbewahrt werden. Die Suche erfolgte dann durch Durchblättern dicker Ordner, hier verloren wir sehr viel Zeit.

Bei den Zustellbelegen unserer Sendungen war dies ähnlich. Alles wurde manuell gesteuert, Rechnungen wurden gedruckt, die Belege sortiert und alles zusammen wieder in Ordnern abgelegt. Auch hier war die Suche zeitaufwändig. Heute senden wir alles per InfoOffice digital zu den jeweiligen Mitarbeitern. Jeder Bearbeitungsschritt ist jederzeit ersichtlich und kann somit nachverfolgt werden. Die Zustellbelege werden eingescannt und in InfoOffice revisionssicher abgelegt.

Heute wird ein Beleg über die entsprechenden IDs gesucht, in Sekundenschnelle ist dieser auf dem Bildschirm verfügbar.



Dominik Lainé ist Speditionsleiter bei der IKG-Speditions GmbH

Quelle: IKG-Speditions GmbH

Zusammengefasst eine maximale Erleichterung und Zeitersparnis für die Mitarbeiter, auf die wir wirtschaftlich gesehen nicht mehr verzichten können.

Wie sah Ihre Aufgabenstellung bzw. die Anforderungen an ein Dokumenten-Management-System aus?

Lainé: In den Speditionen ist der Papieraufwand sicherlich größer als in anderen Branchen. Die Problematik besteht darin, dass wir von den Kunden und Partnern Dokumente unterschiedlichster Art, Qualität und Aufbau erhalten. Da wir speziell mit den Zustellbelegen in diesen unterschiedlichsten Formen unsere Dienstleistung weiterberechnen müssen, war ein Anspruch, dass die automatische

OCR-Erkennung eine sehr gute sein muss.

Es war ebenso unser Anspruch, dass unser ERP-System die Abrechnung so gut es geht automatisieren soll, sobald es Zustellbelege einer Sendung gibt. Dies bedeutet aber, dass das Zusammenspiel zwischen ERP- und DMS-System perfekt funktionieren muss.

Unser ERP-System musste an vielen Stellen sofortigen Zugriff auf das DMS haben, damit die Arbeit mit den Dokumenten so effizient und schnell wie möglich gestaltet werden konnte.

Einige Anforderungen waren uns also von Anfang an klar, aber einige auch teilweise neue Möglichkeiten ergaben sich erst während der Ausarbeitungsphase. Im Laufe der Integration mussten wir einiges anpassen und ein

zuvor ausgearbeitetes Konzept wurde teilweise neu erfunden und umgesetzt.

Sie haben sich für die Einführung von InfoOffice entschieden. Aber wie war der Weg dahin und was war der Auslöser zu sagen, dass die IKG-Speditions GmbH digitalisiert werden soll?

Lainé: Wir spielten schon lange mit dem Gedanken die Digitalisierung in unserem Unternehmen fortzuführen. Hauptgrund für die Einführung eines DMS-Systems war ganz klar die Mehrarbeit in unserer Abrechnung. Es wurde immer komplizierter und zeitaufwendiger, diesem erheblichen Papierkrieg Herr zu werden.

Wir sind dann auf Empfehlung zu der Firma Setronic ge-

kommen und ließen uns das System in vollem Umfang durchführen.

Warum haben Sie sich schlussendlich für InfoOffice entschieden?

Lainé: Setronic hatte bereits Erfahrungen mit Speditionen, außerdem hat InfoOffice bereits eine Schnittstelle zu CarLo von Soloplan. Einige Funktionen des Systems konnten wir auf unsere Bedürfnisse anpassen lassen. Unsere Ansprüche waren sicher sehr hoch, aber Setronic ging auf unsere Wünsche ein und fand immer die entsprechende Lösung.

Wie sah die Kommunikation zwischen uns, der IT, dem ERP-Hersteller, den Projektverantwortlichen und Ihnen aus?

Lainé: Die Kommunikation war von Anfang an genau wie wir es uns vorgestellt hatten. Es wurde ein Konzept erarbeitet und ein zeitlicher Ablaufplan festgelegt. In dieser Zeit musste auch unser ERP-System mit eingebunden werden. Hier war es uns wichtig, dass Setronic mit unserem ERP-Anbieter auch direkt kommuniziert und in unserem Auftrag die Anpassungen umsetzt. Dies funktionierte perfekt und war uns eine große Hilfe.

Wie waren die Lösungsansätze, das Archiv und die Prozesse der IKG-Speditions GmbH zu digitalisieren? Konnten die ersten Lösungsansätze denn auch so umgesetzt werden oder musste man hier umdenken?

Lainé: Es erfolgte eine Analyse der internen Abläufe und der Weitergabe der Informationen im Prozess. Ziel war es jeden dieser Schritte zu digitalisieren. Die zeitlichen Abläufe waren hier sehr wichtig. Wir benötigten Kennzahlen für den Zeitaufwand der einzelnen Prozesse, um dies

dann später mit und ohne DMS zu vergleichen.

Unsere zuerst entwickelten Abläufe mussten wir im Laufe der Projektumsetzung etwas anpassen. Wir dachten wahrscheinlich etwas zu kompliziert. Nach einigen Meetings mit Setronic und unserem ERP-Anbieter Soloplan stellten wir dann fest, dass wir einige Dinge einfacher darstellen konnten als zuvor gedacht.

Herr Lainé, können Sie zusammenfassen, wie die Lösung für die Einführung des InfoOffice am Ende aussah?

Lainé: Die Lösung war, dass wir den Umgang mit InfoOffice so einfach und effizient wie möglich gestalten mussten. Wir mussten in einigen Bereichen unsere Arbeitsweise anpassen und ändern, sollten dann aber einen erheblichen Nutzen durch das DMS erhalten.

Den größten Nutzen sollte unsere Abrechnung dadurch bekommen, dass wir Angebot, Auftrag, Erfassung und sämtliche daraus resultierenden Belege miteinander verknüpfen können, um nachträglich zu jeder Zeit alle zu einem Auftrag entstandenen Kommunikationen in InfoOffice wiederzufinden. Alle Prozesse bis dahin sollten vollständig digital im Hintergrund ablaufen.

Seit Einführung des DMS sind einige Jahre vergangen. Wenn Sie zurückdenken an die Zeit vor InfoOffice, sind denn die Verbesserungen spürbar und wie sehen Ihre Prozesse heute aus?

Lainé: Es hat sich sehr viel geändert. Man muss sich das DMS als eigenständige digitale Abteilung vorstellen. Prozesse, die zuvor durch Menschenhand manuell erledigt wurden, übernimmt nun das DMS digital und dies in einer wesentlich kürzeren Zeit.

Die Prozesse sind eigentlich noch die gleichen wie zuvor, nur werden diese nicht mehr manuell erledigt, sondern eben digital. Das schöne hierbei ist, dass wir jederzeit in der Lage sind, auf diese Prozesse einzugehen und sie gegebenenfalls auch anpassen können.

Mit InfoOffice sparen Sie neben Zeit am Ende des Tages auch Kosten für Personal und Verwaltungsaufgaben?

Lainé: Das ist richtig. Mit InfoOffice sparen wir Zeit und diese gewonnene Zeit kann effektiv umgesetzt werden. So können wir uns zum Beispiel mehr auf die Weiterbildung unserer Mitarbeiter und die Entwicklung und Verbesserung unseres Kundenservices konzentrieren. Die Zeitersparnis ist in den betroffenen Bereichen mit ca. 15 Prozent pro Mitarbeiter deutlich zu spüren. Nicht zu vergessen die Papierersparnis, da wir seit der Einführung nur noch ganz selten Papier benötigen.

Können Sie einen Return on Investment für das DMS bereits absehen?

Lainé: Wir können sicherlich sagen, dass wir den ROI nach 3 Jahren erreicht haben. Ein Invest, der sich auf jeden Fall gelohnt hat. Abgesehen von den Kosten, welche man täglich einspart, sind wir nun auch zukunftsicher aufgestellt. Die Weiterentwicklung und Optimierung unserer Prozesse wird auch weiterhin von großer Bedeutung sein.

Herr Lainé, eine abschließende Frage: Was raten Sie Unternehmen, die über die Einführung eines DMS nachdenken? Können Sie diesen Unternehmen einen Tipp mit auf den Weg geben?

Lainé: Man sollte sich vor der Einführung eines DMS richtig vorbereiten.

Die internen Abläufe sind genau zu analysieren und eine Bestandsaufnahme ist notwendig. Die Prozesse sind klar zu definieren. Danach werden die Ziele festgelegt und anhand dieser werden die Indikatoren bestimmt: Wo genau will man welche Verbesserungen erzielen?

Ausgestattet mit Bestandsaufnahme und klar definierten Zielen muss man dann den richtigen Anbieter auf dem Markt finden. Danach sollte man intern ein Projektteam bereitstellen, welches sich im

vorgegebenen Zeitrahmen um das Projekt DMS kümmert. Der Roll-out selbst soll den laufenden Betrieb so wenig wie möglich stören und so kurz wie möglich dauern. Schulungen und Tests sind ebenso enorm wichtig, denn nur so werden die Mitarbeiter motiviert und hier erkennt man, ob man evtl. Anpassungen vornehmen muss oder nicht.

Am Ende wird sicherlich jeder, der ein DMS einführt, Ersparnisse in verschiedenen Bereichen erzielen.

Die Fragen stellten Tim Bäurle und Christian Seitz von der Setronic GmbH

