



MITTEL STAND

IT-BUSINESS IM MITTELSTAND



IM INTERVIEW

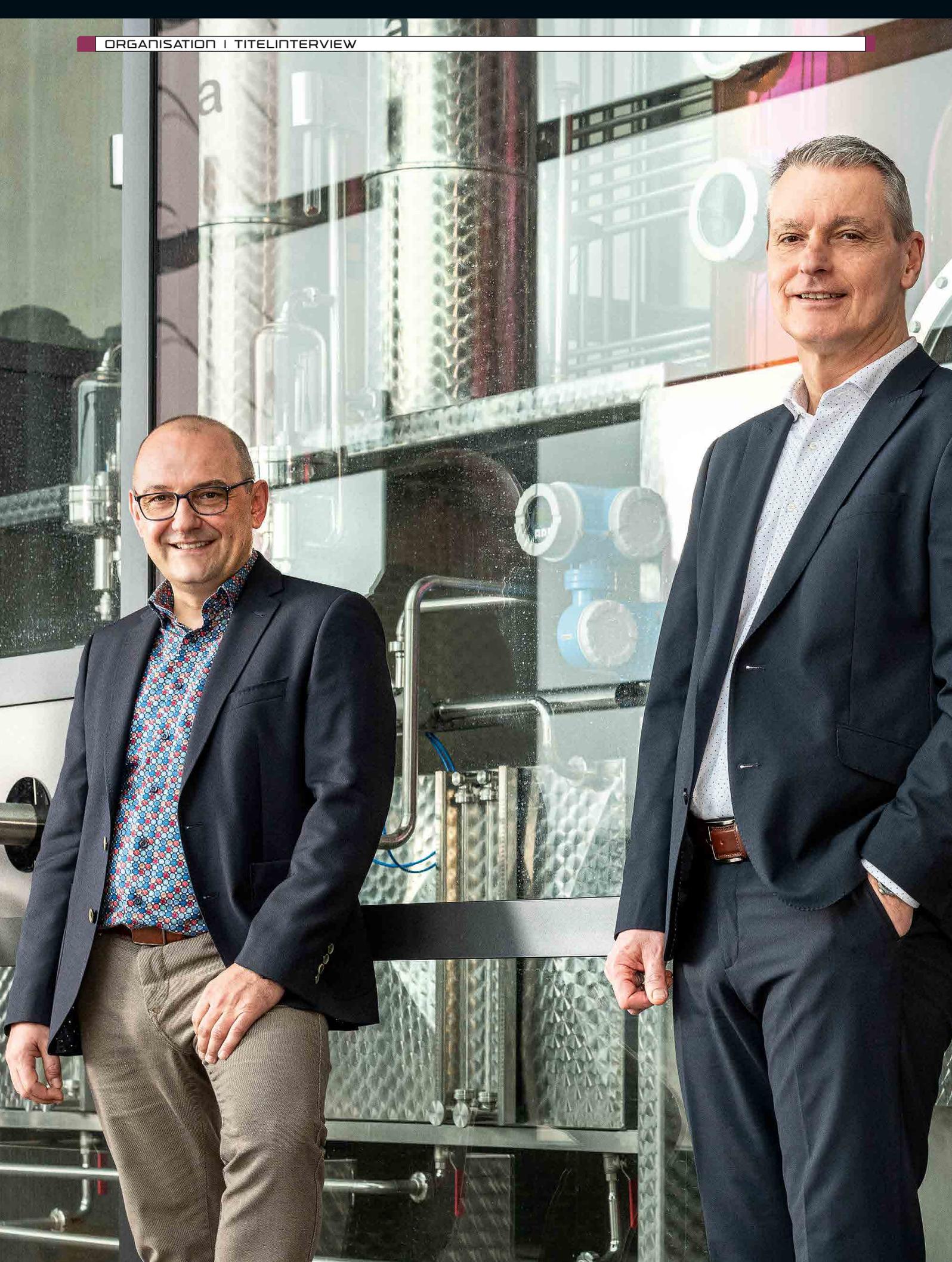
Geschäftsführer
Michael Dresel (r.)
und IT-Manager
Karsten Kiefer

SONDERDRUCK



BIMMERLE KG

IM
Geiste
**SCHNELLER
WORKFLOWS**



DIGITALISIERUNG KOMPLEXER DOKUMENTATIONSPROZESSE

IM Geiste SCHNELLER WORKFLOWS

In der knapp 60-jährigen Firmengeschichte hat der Schwarzwälder Obstbrandspezialist Bimmerle ein starkes Wachstum realisiert. Nicht nur die Brennanlagen sind hochmodern, auch die logistischen und administrativen Prozesse sind auf hohe Effizienz getrimmt, zu der seit zwei Jahren ein flexibel eingesetztes Dokumenten-Management-System (DMS) beiträgt.

Das Familienunternehmen setzt auf einen klar definierten Markenkern als heimatverbundener, nachhaltiger Qualitätshersteller. Die Herstellung und der Handel mit Spirituosen unterliegen dabei strikten gesetzlichen Auflagen, die eine umfangreiche Dokumentation zur Folge haben. Diese Prozesse hat die Bimmerle KG mit Docuware Cloud digitalisiert. Im Interview berichten Geschäftsführer Michael Dresel (r.) und IT-Manager Karsten Kiefer, wie die Lösung dazu beigetragen hat, die komplexen administrativen Abläufe beim Aufkauf von Destillaten zu vereinfachen und zu beschleunigen.

ITM: Herr Dresel, Herstellung von Obstbrand im Schwarzwald – das klingt nach einer historisch tief verwurzelten Branche. Inwieweit ist Ihr Business heute noch von der Tradition bestimmt?

MICHAEL DRESEL: Trotz des Einsatzes modernster Technik bleibt das Herstellungsverfahren im Kern das gleiche: Aus einer Frucht wird ein Destillat, ein Edelbrand erzeugt. Dabei ist das Know-how des Destillateurs ein entscheidendes Kriterium. Subjektive Fak- ➤



KARSTEN KIEFER

Alter: 49 Jahre

Familienstand: verheiratet

Werdegang: Ausbildung zum EDV-Techniker, ab 1996 Beratung und Software-Entwicklung bei einem genossenschaftlichen Finanzinstitut, ab 2009 Produktmanager bei einem Software-Anbieter im Bereich „Finanzen/Treasury“, seit 2021 bei Bimmerle für das IT-Management zuständig

Derzeitige Position: IT-Manager

MICHAEL DRESEL

Alter: 59 Jahre

Familienstand: verheiratet

Werdegang: Betriebswirtschaftsstudium, ab 1986 kaufmännische Leitung bei einem Anlagenbauer, seit 1996 bei Bimmerle in der Geschäftsführung

Derzeitige Position: Geschäftsführer für Finanzen/Controlling, IT, Personal

› toren wie Kreativität, Sensorik und Geschmack spielen eine wichtige Rolle. Das Ergebnis ist nicht so einfach messbar wie mit einem Zollstock. Der „messbare“ Alkoholgehalt sagt nichts über die Qualität, den Geschmack des Produkts aus. Von daher sind wir dem traditionellen Herstellungsverfahren noch sehr eng verbunden.

ITM: *Gleichzeitig sind Sie als Lieferant großer Einzelhandelsketten aber auch in einem sehr wettbewerbsintensiven, modernen Umfeld tätig?*

DRESEL: Wir sind von der kompletten Ausrichtung in der Logistik und den IT-Prozessen her am Puls der Zeit, aber nichtsdestotrotz haben wir ein sehr traditionelles Produkt. Die Traditionsverbundenheit und die Verwendung der natürlichen Produktbestandteile aus der Umgebung sind kein Fake, sondern Realität. Gerade Menschen im Unternehmen, die wie ich schon lange dabei sind, freut es, dass Tradition und Heimatverbundenheit weiterhin gelebt werden und dass dieses Gefühl an die Konsumenten weitergegeben wird.

ITM: *Worin sehen Sie den Markenkern Ihres Unternehmens?*

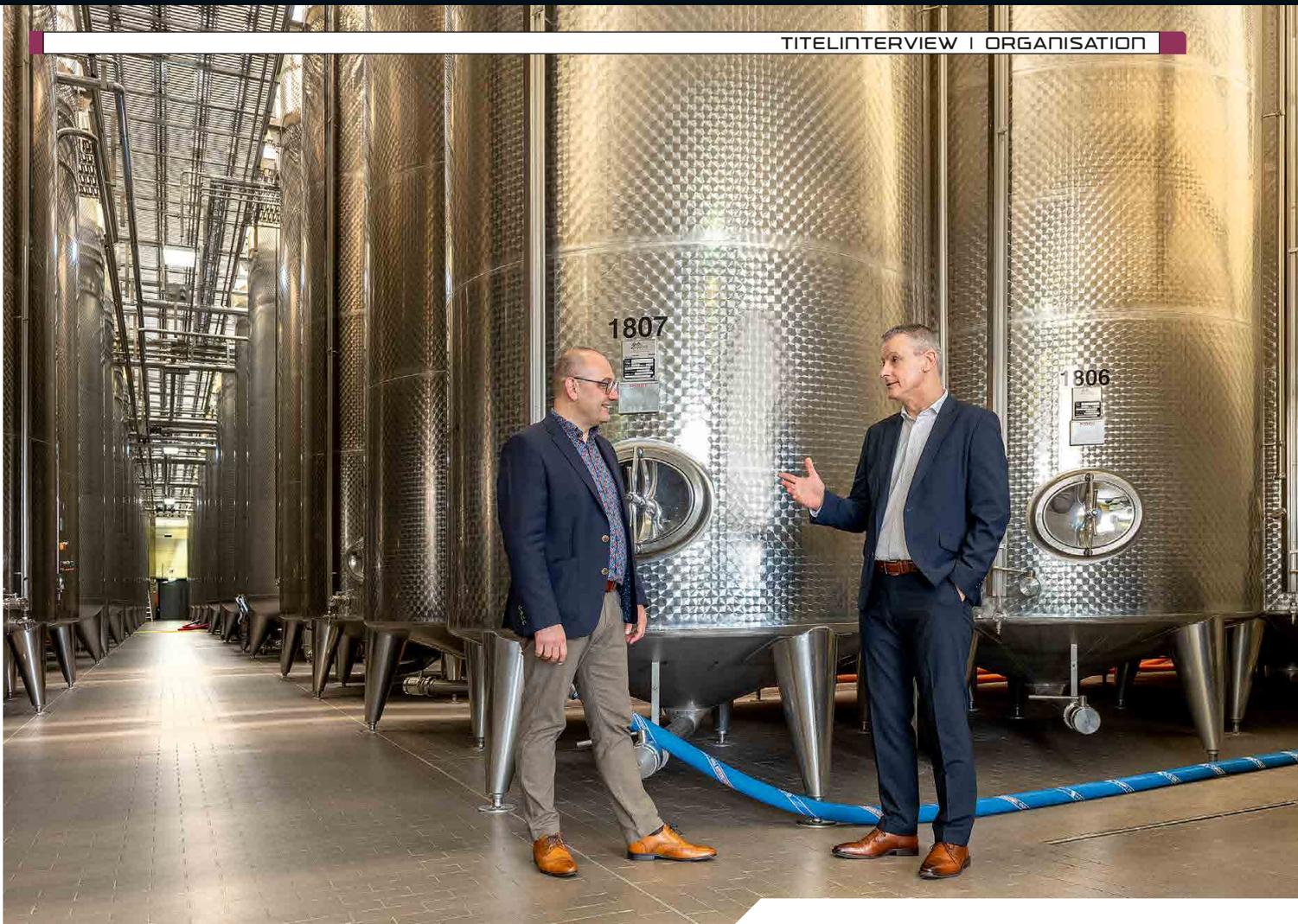
DRESEL: Wir definieren uns über den Edelbrand: Kirschen, Williamsbirnen, Zwetschgen, Mirabellen und Äpfel werden eingemaischt und vergoren. Aus dieser

vergorenen Maische wird durch Destillation Williamsbrand, Kirsch-, Zwetschgen- oder Obstwasser erzeugt. Davon zu unterscheiden ist der Geist, der z.B. aus Himbeeren hergestellt wird. Für einen Geist nimmt man Früchte, die wegen ihres geringen Zuckergehalts nicht zum Vergären geeignet sind, aber viel Aroma besitzen. Sie werden in hochprozentigen Neutralalkohol eingelegt, so dass die Aromastoffe in den Alkohol übergehen. Anschließend wird dieser Frucht-Alkohol-Ansatz destilliert. Beim Geist wird der Alkohol also nicht aus der Frucht gewonnen, die Frucht ist nur Geschmacksträger.

KARSTEN KIEFER: Geist kann auch aus Zitronen hergestellt werden. Bei der Herstellung von Gin werden etwa Zitronenschalen verwendet. Dazu werden, um die notwendige Qualität zu gewährleisten, die Zitronen bei uns vor Ort geschält. Der Rest, das Fleisch der Zitronen, wird nicht weggeworfen, sondern in Alkohol eingelegt, der anschließend destilliert wird. So entsteht bei uns Zitronengeist. Unser Produktspektrum ist in den vergangenen Jahren immer weiter gewachsen.

ITM: *Ihr Unternehmen ist heute Marktführer im Bereich „Obstbrand“ in Europa. Was waren die wesentlichen Entwicklungsschritte bei dieser Expansion?*

DRESEL: Das Unternehmen wurde 1966 von Günter Bimmerle auf den Weg gebracht, sein Sohn Tomas ist seit 2003 Mehrheitsgesellschafter und der Übergang auf die nächste Generation erfolgt gerade auf ähnliche Weise – ein Familienunternehmen, bei dem die Nachfolge rechtzeitig geregelt wird, ohne dass große Beraterstäbe hinzugezogen werden müssen. Mitte der 1990er-Jahre wurde ein wichtiger Expansionsschritt insbesondere zum Ausbau der Position als Lieferant der Einzelhandelsketten vollzogen. Als Hersteller verschiedener Eigenmarken sind wir der



„Private-Label-Partner“ großer Handelsketten. Deren Wachstum auch im Ausland hat zu unserer Entwicklung beigetragen. Gleichzeitig forcieren wir seit 2016 unser Markengeschäft mit großem Erfolg. Wir entwickeln uns mit unseren eigenen Marken weiter, wie z.B. den NEEDLE Gin mit ganz unterschiedlichen Ansätzen bis hin zum fertigen Gin Tonic in der Dose. Mittlerweile haben wir mit EVERMANN auch eine eigene Whisky-Linie kreiert und sind im Bereich „Rum“ aktiv. Da bringen wir unsere Produktphilosophie in den Markt, die sich auf die traditionelle Brennkunst und das im Unternehmen gewachsene Know-how gründet.

ITM: Welche Bedeutung hat die Nachhaltigkeit in Ihrer Unternehmensstrategie?

DRESEL: Beim Bau einer neuen Brennerei mit Tanklager im Jahr 2015 haben wir uns gefragt, wie wir den gewaltigen Bedarf an Wärmeenergie decken können. Gegen viele Widerstände haben wir uns damals für einen riesigen Hackschnitzelofen entschieden, in dem wir Abfälle aus der lokalen Holzwirtschaft verfeuern. Das war technisch eine echte Herausforderung gegenüber der naheliegenden Öl- oder Gasverfeuerung. Angesichts der geänderten Marktlage bei Gas und Öl hat sich die Entscheidung als richtig erwiesen. Ein zusätzlicher Vorteil in puncto Nachhaltigkeit ist die Nutzung von Kirschkernen, die bei der Erzeugung von Kirschdestillat als Abfall entstehen, als Brennstoff mit einem unheimlich hohen Heizwert. Wenn wir Kirschkerne beimischen, müssen wir aufpassen, dass wir die Heizanlage nicht überfordern. Seit 2021 haben wir das Zertifikat für Klimaneutralität des Deutschen Instituts für Nachhaltigkeit und Ökonomie, sodass wir sagen können: Unsere Produktion ist klimaneutral. Mit der Heizanlage wird auch das neben der neuen Brennerei entstandene neue Verwaltungsgebäude mit Wärme versorgt.

ITM: Wie positioniert sich Ihr Unternehmen innerhalb der Branche?

DRESEL: Wir verfügen einerseits über das klassische, traditionelle Know-how, auf der anderen Seite sind wir ein modernes und leistungsfähiges Industrieunternehmen. Diese Kombination sorgt für eine sehr gute Positionierung: Wir können unseren Kunden nicht nur einen kompletten Produktionsprozess bieten, sondern auch die Belieferung inklusive Logistik komplett aus einer Hand bis hin zur Rampe beim Kunden. Dabei wickeln wir die Logistik zu einem großen Teil mit eigener Spedition, zum Teil auch mit Partnerunternehmen ab.

ITM: Welche Rolle spielt die IT in Ihren unternehmerischen Entscheidungen?

DRESEL: Wenn ich eine strategische Entscheidung getroffen habe, muss ich den neuen Prozess allen Beteiligten transparent machen können – den Kunden, den Lieferanten, den Mitarbeitern und der Geschäftsleitung. Ohne eine klare Umsetzung in der IT sind solche Ziele in einem Unternehmen unserer Größe nicht erreichbar. Für einen Mittelständler wie uns sind IT-Projekte ▶

„Wir können sicher sein, dass die Daten, die wir an unser Buchhaltungssystem und später an den Zoll übergeben, valide sind.“

Karsten Kiefer



DIE BIMMERLE KG ...

[→ ... ist ein bekannter Spirituosenhersteller in Deutschland. Das 1966 von Günter Bimmerle gegründete Unternehmen beschäftigt 100 Mitarbeiter am Hauptsitz in Sasbach mit Verwaltung und Brennerei sowie noch einem weiteren Standort in Achern-Mösbach für die Herstellung und Abfüllung. ←]

- › überlebenswichtig. Dabei wird natürlich auf die Kosten geschaut, aber entscheidendes Kriterium ist der Nutzen, den das Werkzeug bietet.

KIEFER: IT ist heute zu einem viel größeren Thema geworden, das man nicht mehr nur nebenbei mitmachen kann. Man braucht eine klare Strategie, um das ganze Spektrum zu managen, wozu u.a. auch Cybersecurity, Netzwerksicherheit, Zugriffe durch Dritte und Homeoffice gehören. Wenn es um Projekte mit Partnern geht, merke ich gleich, ob auf der anderen Seite jemand ist, der uns zu einem schnellen Projekterfolg bringen kann. Ich sehe es als wesentliche Errungenschaft für einen Mittelständler wie uns, wenn die Verantwortung für die IT gebündelt ist und jemand die Zeit und Mühe hat, sich intensiv mit den IT-Themen zu beschäftigen und diese voranzubringen. Ob es um ein neues Produkt oder einen neuen Handelspartner geht – ohne eine entsprechende Umsetzung in der IT wird es nicht möglich sein, ein Produkt abzufüllen oder eine Palette zu verladen. Auch die interne IT-Ausstattung wie etwa die Einrichtung unseres neuen Verwaltungsgebäudes in Sasbach wird komplett in Eigenregie von uns selbst gemanagt und mit entsprechenden Partnern umgesetzt.

ITM: Mit welchen Software-Partnern arbeiten Sie zusammen?

DRESEL: Im kaufmännischen Bereich setzen wir seit etwa sieben Jahren eGecko für Finanz- und Anlagenbuchhaltung sowie Lohnabrechnung ein. Als ERP-System wird die auf die Spirituosenherstellung spezialisierte Branchen-Software Brevo genutzt, mit der die ganze Bandbreite auch der Verbrauchsteuern abgedeckt wird. Wir müssen mehrere Steuerlager – Alkoholsteuer, Zwischenerzeugnissteuer etc. – abrechnen. Mit Brevo, das von einem kleinen Softwarehaus bereitgestellt wird, können wir schnell auf neue Anforderungen reagieren. Schnelligkeit ist ein ganz wichtiges Kriterium in unserer IT. Mit unserem Baukasten und unseren IT-Partnern kommen wir schnell zu Lösungen. Mit einem sehr großen Software-Anbieter könnten wir unser Geschäftsmodell wahrscheinlich nicht so passgenau abbilden. Dafür sind wir vermutlich zu unständig im positiven Sinn, da wir uns ständig weiterentwickeln.

ITM: Können Sie ein Beispiel für einen neuen Geschäftsprozess nennen? In welchem Zeitraum wird eine Neuerung umgesetzt?

DRESEL: Bis 2019 hatten wir unsere komplette Lagerhaltung inhouse, standen dann aber vor der Aufgabe, eine Erweiterung mit einem Logistikanbieter zu realisieren, der in einer neuen Halle bis zu 10.000 Palet-

„Die Erkennungsquote bei der automatischen Indexierung durch Docuware liegt heute bei über 90 Prozent, so dass die Prüfung und Vervollständigung der Daten sehr schnell erledigt wird.“

Karsten Kiefer

„Als Hersteller verschiedener Eigenmarken sind wir der ‚Private-Label-Partner‘ großer Handelsketten. Deren Wachstum auch im Ausland hat zu unserer Entwicklung beigetragen.“

Michael Dresel

tenplätze bereitstellen konnte. Die Lagerfläche ist das eine, doch die Anbindung erfordert vielschichtige Verknüpfungen: Der Partner muss nicht nur die Ware auftragsbezogen kommissionieren, sondern auch die entsprechenden Daten für das Lieferavis bereitstellen. Dafür konnte unser Software-Hersteller in kurzer Zeit eine Schnittstelle für den Datenaustausch mit dem System des Partners bereitstellen. So etwas muss bei uns in drei Monaten laufen, länger darf das nicht dauern. Dafür müssten wir bei einem großen Anbieter einen viel längeren Prozess einplanen, für den wir in unserem Business keine Zeit haben. Die Software muss verständlich aufgebaut und so gestaltet sein, dass die Einarbeitung kein Problem darstellt, in etwa nach dem Prinzip: Überflüssiges kann weg, das Übrige ist so, dass es jeder versteht. Aus meiner Sicht ist es besser, schnell 80 Prozent zu realisieren, statt lange zu warten, bis man bei 98 Prozent ist. Bei uns ist dann die Chance oft schon vorbeigefahren.

ITM: Welche wirtschaftlichen und technologischen Gründe sprachen für die Einführung eines DMS? Wann und wie ist die Idee entstanden?

DRESEL: Grundsätzlich glaube ich, dass kein Unternehmen drum herumkommen wird, ein DMS einzuführen. Wir hatten bereits viele Jahre vor der Docuware-Einführung ein DMS im Unternehmen, mit dem wir aber immer wieder an Grenzen gestoßen sind, weil der Partner keine neuen Prozesse abbilden konnte oder wollte. Bei der Suche nach einer neuen Software haben wir am Ende zwischen zwei Lösungen entschieden.

KIEFER: Neben der Qualität der Lösung spielte auch der Implementierungspartner eine wichtige Rolle bei der Entscheidung. Uriot aus Offenburg verfügt über das nötige DMS-Know-how und vor allem auch über das richtige Verständnis der Prozesse.

ITM: Welche Aufgabe stand für Sie bei der DMS-Auswahl im Vordergrund?

DRESEL: Der Fokus lag auf einem Prozess, bei dem unsere Not am größten war. Es geht um den Aufkaufprozess von Branntwein, der von landwirtschaftlichen Betrieben erzeugt wird. Wir beauftragen Händler, den versteuerten Alkohol per Scheck für uns aufzukaufen. Das macht der Aufkäufer in Eigenregie. Das ganze weitere Handling der Papiere, die wir auch aufbewahren müssen, liegt bei uns. Der Ankaufprozess ist sehr papierlastig. Ein Kaufvertrag, der sämtliche Zollauflagen berücksichtigt, dient dem Verkäufer als Beleg, an wen der Branntwein in welcher genauen Menge weggegeben wurde. Für uns als dem Käufer ist das die Dokumentation gegenüber dem Zoll, der detailliert wissen will, wer welche Mengen wie und wo verkauft bzw. gekauft hat. Es entsteht am Ende eine solche Papiermenge, dass eine Person mit dem Handling, dem Sortieren dieser Papiere und Eingeben der Daten voll beschäftigt gewesen ist. Die Idee war: Wir scannen das ein, ziehen die Daten runter, geben diese in die Buchhaltung und erzeugen entsprechende Dokumente für den Zoll. Durch den Scan haben wir als Abfallprodukt die kompletten Daten von diesen Belegen. Dabei geht es um bis zu 20.000 Belege pro Jahr.



- › **ITM:** Kiefer: Heute werden alle Ankaufbelege direkt gescannt und nach Dokumententyp wie etwa Ankaufvertrag oder Scheckdokument zugeordnet. Die Papierdokumente wandern danach ins Archiv. Die Scans werden per Sichtprüfung am Bildschirm gecheckt. Die Qualität des Materials ist sehr unterschiedlich, die Belege sind oft mehrfach gefaltet und enthalten handschriftliche Zahlen. Trotz dieser Erschwernisse liegt die Erkennungsquote bei der automatischen Indexierung durch Docuware heute bei über 90 Prozent, so dass die Prüfung und Vervollständigung der Daten sehr schnell erledigt wird. Die Angaben, welcher Artikel in welcher Menge zu welchem Preis gekauft wurde, müssen absolut korrekt sein, weil das die Basis für alles ist, was an die Buchhaltung geht und später an den Zoll übermittelt wird.

„Ich sehe es als wesentliche Errungenschaft für einen Mittelständler wie uns, wenn die Verantwortung für die IT gebündelt ist und jemand die Zeit und Muße hat, sich intensiv mit den IT-Themen zu beschäftigen und diese voranzubringen.“

Karsten Kiefer

ITM: Wie stellen Sie die erforderliche hohe Validität der ausgelesenen Daten sicher?

KIEFER: Gemeinsam mit Uriot haben wir eine Reihe von Prüfprozessen implementiert. Vom DMS werden automatisch Aufgaben erzeugt: Wenn beim Scannen ein Blatt oder Dokument doppelt durchgehuscht ist oder nicht gelesen wurde, wird das vom System erkannt und es entsteht eine Prüfaufgabe. Oder wenn beispielsweise Betragswerte falsch erkannt wurden – z.B. ergeben die Werte für Netto und Mehrwertsteuerbetrag nicht den Bruttobetrag –, dann bemerkt der nachgelagerte Prozess, dass dies nicht zusammenpasst und macht eine Nachprüfung durch einen Mitarbeiter erforderlich. Wenn alle Hürden der frühen Plausibilitätsprüfungen genommen sind, liegt eine solide Datenbasis vor. Wir können sicher sein, dass die Daten, die wir an unser Buchhaltungssystem und später an den Zoll übergeben, valide sind. Für den Zoll wird eine Excel-Datei aus Docuware exportiert. Darin sind alle Informationen für jeden Aufkaufvorgang mit Steuernummer, Artikeln und Mengen enthalten.

ITM: Wie stellt sich die Integration des DMS aus Anwendungssicht dar?

DRESEL: Von einem Beleg in eGecko kann die Buchhalterin auf das im DMS archivierte Dokument direkt zugreifen. Die Integration der Dokumente wird auch in anderen Bereichen wie z.B. im Einkauf immer wichtiger: von der Terminbestätigung bis hin zur technischen Dokumentation der eingesetzten Hilfsstoffe wie Flaschen, Kartons oder Verschlüsse. Das geht heute in der Regel alles per Mail, aber man braucht eine Verbindung der archivierten Mail zur Bestellung im ERP-System, sodass ich sofort sehen kann, welche Dokumente mir der Lieferant geschickt hat. Es gibt eine Vielzahl solcher Prozesse, die wir mit dem DMS noch realisieren können. Die Ideen gehen uns nicht aus.

KIEFER: Nachdem wir den Aufkaufprozess digitalisiert haben, gehen wir jetzt an die klassischen Prozesse im Bereich der Bestellung, der Warenannahme, der Rechnungen etc., die sich mit dem DMS optimieren lassen. Wir nutzen schon heute die Funktion „Smart Connect“, um per festgelegter Tastenkombination aus der Finanzbuchhaltung heraus direkt auf die zugehörigen Belege in Docuware zu springen. Eine ähnliche dynamische Verknüpfung werden wir künftig auch aus unserem ERP-System implementieren.

ITM: Wie wichtig ist bei einer DMS-Einführung der Implementierungspartner?

DRESEL: Das ist ähnlich wie bei einem ERP-System. Die Prozesse sind in jedem Unternehmen unterschiedlich. Während in den Buchhaltungen noch alle ähnlich ticken, sind in den anderen Bereichen die Abläufe doch sehr unterschiedlich. Deshalb ist bei einem DMS auch die genaue Abstimmung mit den Mitarbeitern wichtig. Der Implementierungspartner muss die Prozesse verstehen.

KIEFER: Das ist auch im laufenden Betrieb wichtig. Als IT-Abteilung sind wir nur die Vermittler, wir nehmen die Wünsche der Beschäftigten auf, aber letztlich muss der Partner, der die Software genau kennt, die Anwenderanforderungen verstehen und entsprechend umsetzen. Wir testen die Änderung dann, bevor sie freigegeben wird. Diese von uns als IT gesteuerte Zusammenarbeit haben wir beim Aufkaufprozess, den wir gerade auch weiter optimieren, indem wir die bisher verwendeten Scheckvordrucke durch normale SEPA-Überweisungen ersetzen, gelernt und eingeübt. Mit diesem Setup können wir jetzt an die größeren Themen rangehen, wie z.B. den gesamten Bestellprozess abzubilden.

ITM: Welche Verbesserungen hat das DMS für die verschiedenen Abläufe gebracht?

DRESEL: Zunächst einmal hat es uns beim Aufkaufprozess ein hohes Maß an zusätzlichen Informationen gebracht, die schneller verfügbar und auch genauer sind. Wenn der Beleg fehlerfrei im System ist, haben wir alle nachfolgenden Schritte automatisiert. Eine wichtige Verbesserung sehe ich auch darin, dass einzelne Dokumente nicht mehr verschwinden, weil sie gewissermaßen von einer Schreibtischschublade „gefressen“ werden. Das gibt es nicht mehr.

KIEFER: Ein großer Vorteil ist auch die Flexibilität des Arbeitens. Eine Kollegin, die gerade Zeit hat, kann auf den Briefkorb zugreifen und – unterstützt durch die automatische Indexierung – gescannte Dokumente verschlagworten und ablegen. So wird der Stapel auf komfortable Art abgearbeitet. Zudem hat das DMS die Arbeitsabläufe in diesem Bereich wesentlich beschleunigt. Die Personen, die das machen, sind jetzt mit ihrer Arbeit ungleich schneller durch und haben Zeit für andere Aufgaben und Projekte. Ein genereller Vorteil ist die Verfügbarkeit einer Datenbank mit den aus den Dokumenten extrahierten Daten, die man filtern und exportieren und dann aufbereitet an den Zoll weitergeben kann. Das war früher ein erheblicher Aufwand beim Tippen, Saldieren etc. für die Erstellung der monatlichen Dateien für den Zoll. Aufgrund der Datenbank gibt es auch beliebige Auswertungsmöglichkeiten. Früher hatten wir nur Ordner, die sind geduldig, aber auch schweigsam. Transparenz über Mengen und Veränderungen waren nur mit einigem Aufwand zu ermitteln. Das war ein wichtiger Treiber dieses Projekts.

DRESEL: Wenn ich auf die kommenden Prozesse im Bestellwesen schaue, haben wir deutlich mehr Dokumente als andere Industrieunternehmen. Bei uns gibt es keinen zentralen Einkauf, sondern unterschiedliche Abteilungen, je nachdem, ob Branntwein oder Kartons eingekauft werden. Teilweise sind dabei Zollverfah-

„Für einen Mittelständler wie uns sind IT-Projekte überlebenswichtig.“

Michael Dresel

ren mit Dokumenten einzubeziehen, die archiviert werden müssen. Bei uns gibt es wenig Standardprozesse. Diese Workflows werden uns eine Menge Zeit- und Kostenersparnis bringen. Durch das DMS haben wir auch beim Thema „Homeoffice“ wesentlich mehr Möglichkeiten. Mit dem DMS kann z. B. eine Buchhalterin auch von zuhause besser arbeiten. Ohne DMS kann sie zwar kontieren und bezahlen, aber sich keinen Beleg anschauen oder prüfen, was natürlich immer mal wieder erforderlich ist.

KIEFER: Als wir vergangenen September in unser neues Verwaltungsgebäude umgezogen sind, haben wir alle Mitarbeiter mit Notebooks ausgestattet. Damit haben wir eine wichtige Voraussetzung auch für die Homeoffice-Option geschaffen. Dass wir diese Möglichkeit bieten, unabhängig davon, ob sie genutzt wird, ist für uns ganz klar der Weg, den wir gehen wollen.

DRESEL: Natürlich muss bei jedem IT-Projekt der Nutzen die Kosten überwiegen. Das ist bei unseren DMS-Projekten eindeutig der Fall, da sie unsere Effizienz deutlich steigern und ganz wesentlich zur Erhöhung der Transparenz in unseren Prozessen beitragen. ◀

FRIEDRICH KOOPMANN

