



DAS ERSTE INTERAKTIVE MAGAZIN
FÜR DIE DIGITALE TRANSFORMATION
IM MITTELSTAND

Ausgabe 21 Juni 2024
12,90 EUR

mag

Digitale Transformation erfolgreich gestalten:
Mehr Effizienz und Transparenz mit PIM

Die Art der Verbindung und der
Speicherung macht den Unterschied

Raus aus dem Vorlagendschunzel

Mit der deltaPIM zu nachhaltigem
Erfolg im E-Commerce

Nachhaltiges Webdesign im Fokus

Kontinuitätsmanagement und Nachhaltigkeit
in der modernen Unternehmensführung

Prozessoptimierung - Microsoft Power
Platform als GAMECHANGER

PIM - PRODUCT INFORMATION MANAGEMENT

QR-Code
mit dicoo-App
scannen und
Neues erleben!



QR-Code mit dicoo-App
scannen

Mit der dicoo rs+c[®] Methode

Das einzige Magazin mit dem direkten
Kontakt zwischen Leser, Autor und zurück!

www.digital-futuremag.de





Leadership mit KI - im Gespräch mit Bernd Wiest, CEO und Gründer vom Institut für modernes Management.

Die digitale Transformation ist kein Trend mehr; sie ist eine Notwendigkeit. Es ist höchste Zeit, dass wir uns der Rolle von Künstlicher Intelligenz (KI) im modernen Management bewusst werden. Unser brandneues Ganztagesseminar „Effizientes Arbeiten mit ChatGPT & Co. - Zeitersparnis und optimierte Ergebnisse mit gängigen KI-Tools“ bietet Ihnen den perfekten Schlüssel zur Entfaltung Ihres vollen Potenzials im digitalen Zeitalter.



Jetzt mehr erfahren

Leadership mit KI - Live-Interview mit Bernd Wiest, CEO von Institut für modernes Management
DIGITAL FUTUREpod - der erste 100% digitale Podcast rund um die Digitalisierung im Mittelstand

15. Jan. · 29 Min. 2 Sek.

Beschreibung der Folge

Die digitale Transformation ist kein Trend mehr; sie ist eine Notwendigkeit. Es ist höchste Zeit, dass wir uns der Rolle von Künstlicher Intelligenz (KI) im modernen Management bewusst werden. Unser brandneues Ganztagesseminar "Effizientes Arbeiten mit ChatGPT & Co. - Zeitersparnis und optimierte Ergebnisse mit gängigen KI-Tools" bietet Ihnen den perfekten Schlüssel zur Entfaltung Ihres vollen Potenzials im digitalen Zeitalter.

... Mehr anzeigen

Alle Folgen anzeigen



KLICKEN & REINHÖREN

Editorial - Die Zukunft des digitalen Handels und der Unternehmensführung geht über PIM

Liebe Leserinnen und Leser, wir freuen uns, Euch zur neuesten Ausgabe von DIGITAL FUTUREmag begrüßen zu dürfen! In dieser Ausgabe dreht sich alles um ein zentrales Thema, das für die Zukunft des digitalen Handels und der Unternehmensführung von entscheidender Bedeutung ist: PIM - Product Information Management.

Product Information Management (PIM) ist mehr als nur ein System zur Verwaltung von Produktdaten. Es ist das Rückgrat eines jeden erfolgreichen E-Commerce-Geschäfts und bildet die Grundlage für konsistente, genaue und leicht zugängliche Produktinformationen. Diese Ausgabe widmet sich der Bedeutung von PIM und wie es Euch helfen kann, Eure Effizienz zu steigern, Fehler zu minimieren und das Kundenerlebnis zu verbessern.

Entdeckt in unserem Artikel „Mit der deltaPIM zu nachhaltigem Erfolg im E-Commerce“, wie deltaPIM Euch helfen kann, Eure E-Commerce-Strategie zu optimieren und nachhaltigen Erfolg zu erzielen. Ein weiterer Beitrag, „Die Art der Verbindung und der Speicherung macht den Unterschied“, bietet einen tiefen Einblick in die technischen Aspekte von PIM-Systemen und erklärt, warum die Wahl der richtigen Verbindung und Speicherung entscheidend ist. In „Kontinuitätsmanagement und Nachhaltigkeit in der modernen Unternehmensführung“ erfahrt Ihr, wie Unternehmen Kontinuität und Nachhaltigkeit in ihre Geschäftsstrategien integrieren können. Auch das Thema „Nachhaltiges Webdesign im Fokus“ wird behandelt, wobei wir aufzeigen, wie nachhaltiges Webdesign umgesetzt werden kann.

Ein praktischer Ratgeber, „Raus aus dem Vorlagenschwung“, gibt Euch Tipps und Tricks, wie Ihr den Überblick über Vorlagen behaltet und effizienter arbeiten könnt. Schließlich beleuchten wir in „Prozessoptimierung - Microsoft Power Plattform als GAMECHANGER“ die revolutionären Möglichkeiten, wie die Microsoft Power Plattform Prozesse optimieren und zum Gamechanger in der Prozessoptimierung werden kann.

Diese Ausgabe von DIGITAL FUTUREmag bietet Euch wertvolle Einblicke und praktische Tipps, wie Ihr PIM und andere innovative Technologien nutzen könnt, um Eure Geschäftsprozesse zu optimieren und nachhaltigen Erfolg zu erzielen. Wir hoffen, dass die Artikel Euch inspirieren und Euch neue Perspektiven für Eure digitale Strategie eröffnen. Wir wünschen Euch viel Freude beim Lesen und viele spannende Erkenntnisse!

Ihr Michael Mattis
Herausgeber



>> Bitte mit DICOO-App scannen

KONTAKT

AMC MEDIA NETWORK GmbH & Co. KG
Otto-Hesse-Straße 19 - T9
64293 Darmstadt
Michael Mattis
+49 6151 - 957577 -0
michael.mattis@amc-media-network.de
www.amc-media-network.de

PS: dicoo wurde für sie komplett überarbeitet. Mittlerweile bietet die Plattform zahlreiche Funktionen für Ihre Unternehmenspräsentation. Events können Sie planen und durchführen, Videos und vieles mehr.

DFmag
Powered by



INHALT

JUNI 2024

- 3 Editorial
- 4 Inhalt
- 6 Mit der deltaPIM zu nachhaltigem Erfolg im E-Commerce - [Interview](#)
- 9 dicoo - [Anzeige](#)
- 11 Silicon Valley Europe - [Anzeige](#)
- 12 Digitale Transformation erfolgreich gestalten: Mehr Effizienz und Transparenz mit Product Information Management (PIM) - [Gastbeitrag](#)



6

MIT DER DELTAPIM ZU NACHHALTIGEM ERFOLG IM E-COMMERCE

IM INTERVIEW MIT KLAUS WESSENDORF UND ANDREAS HILBERS VON DELTASHOPS

- 16 Warum kompliziert, wenn es auch einfach geht? - Raus aus dem Vorlagendschungel [Interview](#)
- 20 provide-tech - [Anzeige](#)
- 24 In Millisekunden verstehen, was das Unternehmen macht - Nachhaltiges Webdesign im Fokus - [Interview](#)
- 26 1000°DIGITAL - [Anzeige](#)
- 29 DFC Virtual: KI - Künstliche Intelligenz - [Anzeige](#)



24

IM INTERVIEW MIT JANA SYTENKI, WEBDESIGNERIN & WEBFLOW DEVELOPER MIT KONZENTRATION AUF DAS WESENTLICHE

- 30 Prozessoptimierung - Microsoft Power Platform als GAMECHANGER - [Interview](#)
- 33 DFC Virtual: Cyber-Security, Datenschutz & NIS2 Summit - [Anzeige](#)
- 34 Dikomm - [Anzeige](#)
- 36 Die Art der Verbindung und der Speicherung macht den Unterschied - [Interview](#)
- 39 dicoo - [Anzeige](#)
- 40 Kontinuitätsmanagement und Nachhaltigkeit in der modernen Unternehmensführung - [Interview](#)



36

DIE ART DER VERBINDUNG UND DER SPEICHERUNG MACHT DEN UNTERSCHIED

IM INTERVIEW MIT MARCO OPPEL - CEO DER MYCUBESERVER



40

KONTINUITÄTSMANAGEMENT UND NACHHALTIGKEIT IN DER MODERNEN UNTERNEHMENSFÜHRUNG

IM INTERVIEW MIT MANFRED BIFFAR, CEO VON 2B+

WARUM KOMPLIZIERT, WENN ES AUCH EINFACH GEHT? - RAUS AUS DEM VORLAGENDSCHUNGEL

16

IM INTERVIEW MIT SVEN BUICK VON SMARTDOCUMENTS DEUTSCHLAND GMBH

30

PROZESSOPTIMIERUNG - MICROSOFT POWER PLATFORM ALS GAMECHANGER

IM INTERVIEW MIT LEONARD ZIMMERMANN, GRÜNDER UND GESCHÄFTSFÜHRER VON SMARTFLOW CONSULTING GMBH BEI MÜNCHEN



12

DIGITALE TRANSFORMATION ERFOLGREICH GESTALTEN: MEHR EFFIZIENZ UND TRANSPARENZ MIT PIM

GASTBEITRAG VON ARTUR MERTENS, GESCHÄFTSFÜHRER DER BRANDDEVELOP GMBH

MIT DER DELTAPIM ZU NACHHALTIGEM ERFOLG IM E-COMMERCE

Im Interview mit Klaus Weßendorf und Andreas Hilbers von deltashops

Seit der Gründung von deltacity.NET im Jahr 1997 ist Klaus Weßendorf ein Internet-Pionier der ersten kommerziellen Stunde. Mit seiner Expertise und seinen Podcast-Reihen, z.B. Coffee2Know und Wessis digitalk, hat er sich im gesamten DACH-Raum einen Namen gemacht. Gemeinsam mit Andreas Hilbers, einem renommierten Shopware- und PIM-Experten, leitet er seit über 20 Jahren die Tochterfirma deltashops GmbH & Co. KG, die sich auf erfolgreiche E-Commerce-Lösungen spezialisiert hat.

In unserem kommenden Interview sprechen wir mit Klaus Weßendorf und Andreas Hilbers über ihre pragmatischen Ansätze für E-Commerce mit dem Kernstück deltaPIM sowie die Nutzung von Shopware. deltashops setzt den Fokus nicht auf den Vertrieb der selbst entwickelten PIM, sondern auf die Implementierung und ständige Betreuung ihrer Systeme, was zu einer schnellen und effizienten Nutzung führt.

Im Interview erfahren Sie, wie deltashops durch die Entwicklung von über 100 Schnittstellen zu verschiedenen Portalen und Anwendungen maßgeschneiderte Lösungen für ihre Kunden bietet, warum es sich lohnt Shopware als Shop-Software einzusetzen und wie die Flexibilität der deltaPIM den spezifischen Anforderungen ihrer Kunden gerecht wird.

DIGITAL FUTUREmag: Herr Weßendorf, seit der Gründung von deltacity.NET im Jahr 1997 sind Sie ein Pionier im Internetgeschäft. Was waren die größten Herausforderungen und Meilensteine in den Anfangsjahren des kommerziellen Internets?

Klaus Weßendorf: Gute Frage, denn bei der Geschwindigkeit sind es gefühlt eher 80 als 27 Jahre. Am Anfang war sicherlich die „Kostenlos-Mentalität“ sehr herausfordernd, wenn man kommerzielle Strukturen aufbauen wollte. Heute werden sie akzeptiert als „Lockvogel“- Angebote bzw. Handel „Nutzen gegen Zeit und Daten“.

Auch waren damals die Datenautobahnen eher kleine Landwege und das Handy gab es ohne Apps nur zum Telefonieren bzw. für SMS.



DIGITAL FUTUREmag: Sie und Herr Hilbers leiten seit über 20 Jahren deltashops GmbH & Co. KG. Wie hat sich der E-Commerce-Sektor in dieser Zeit verändert und welche Trends sehen Sie aktuell als besonders relevant?

Klaus Weßendorf: Die Antwort wird Sie nicht überraschen: Der Einsatz der KI wird einiges neu sortieren. Insbesondere die sich verändernde Google-Suche wird vermutlich den ganzen SEO-Markt durcheinander wirbeln. In den letzten Jahren gab es zudem einen enormen Trend weg von nativer Programmierung hin zu einer riesigen Plugin-Auswahl – mit allen Chancen und Risiken. Schnelle und günstige Lösungen mit sehr vielen Plugins bedeuten auf der anderen Seite einen deutlich steigenden Aufwand beim Updaten von neuen Softwareversionen oder den Betriebssystemen auf den Webservern. Auch die Sicherheitsrisiken nehmen zu.

DIGITAL FUTUREmag: Herr Hilbers, Sie haben sich als Shopware- und PIM-Experte einen Namen gemacht. Warum haben Sie sich für Shopware als Shop-Software entschieden und welche Vorteile bieten Sie Ihren Kunden?

Andreas Hilbers: Für uns gab es mehrere Kriterien, uns für Shopware zu entscheiden. Zum einen wollten wir mit einer Software arbeiten, die zumindest im Kern den Open Source-Standard bedient und uns als Agentur ein Stück Unabhängigkeit erhält. Außerdem bietet Shopware eine offene Schnittstelle – für uns ein ganz wichtiger Faktor,

da somit eine große Flexibilität bzgl. Anbindung an andere Systeme garantiert ist. Und aus Sicht unserer Kunden war der userfreundliche Admin-Bereich mit den zahlreichen Gestaltungsmöglichkeiten über die Erlebniswelten ein wichtiger Entscheidungspunkt.

DIGITAL FUTUREmag: deltashops setzt stark auf die selbst entwickelte deltaPIM-Lösung. Was macht deltaPIM einzigartig und wie unterstützt es Unternehmen bei ihrem Product Information Management?

Andreas Hilbers: Die deltaPIM haben wir gemeinsam mit einigen unserer Kunden entwickelt. Wir sind somit direkt im Tagesgeschäft verschiedener Unternehmen gewesen und haben die Anforderungen tagtäglich erlebt. Das Ergebnis ist ein sehr flexibles System, das leicht zu bedienen ist und somit sehr schnell eine Akzeptanz in den Unternehmen findet. Wir haben im Laufe der Zeit immer wieder viel Feedback und auch einige Verbesserungsvorschläge von unseren Kunden bekommen. Wir stellen unseren Usern also nicht einfach ein Stück Software bereit, sondern wir entwickeln die deltaPIM gemeinsam mit den Anforderungen unserer Kunden weiter. Wir schaffen so individuelle Lösungen für verschiedenste Herausforderungen.

DIGITAL FUTUREmag: Ein großer Vorteil von deltashops ist die schnelle Implementierung und ständige Betreuung der Lösungen. Können Sie den Prozess von der

Konzeption bis zur ersten Nutzung der deltaPIM-Lösung erläutern?

Klaus Weßendorf: Zunächst besprechen wir mit dem Kunden die Ziele und analysieren fast schon parallel seine Daten. Dadurch können wir relativ zügig abschätzen, wie schnell und mit welchem Aufwand die Ziele erreicht werden.

Die „Erstbefüllung“ der deltaPIM geschieht dann auch meist durch uns – parallel mit der Entwicklung der ersten Schnittstellen für die Updates.

Dadurch hat der Kunde schon nach wenigen Wochen Zugriff auf die deltaPIM, kann sich an die „neue Welt“ gewöhnen und lernt, dass diese kein „Hexenwerk“ ist. Danach kümmern wir uns dann um weitere Schnittstellen wie Lagerbestände, Preise oder Kundengruppen sowie um das Auspielen der Daten im eigenen Shop oder auf Portalen. Für die Automatisierung ist „der Weg zurück“ spannend, also der Transfer der Bestellungen auf den verschiedenen Portalen zurück ins ERP-System des Kunden.

DIGITAL FUTUREmag: Ihre PIM-Lösungen sind für ihre Flexibilität bekannt. Wie stellen Sie sicher, dass kundenspezifische Featurewünsche schnell und effizient umgesetzt werden?

Klaus Weßendorf: Da wir die PIM selbst entwickelt haben und ständig weiterentwickeln, haben wir – im Gegensatz zu einer Fremd-Software – einen guten Überblick, was geht und was nicht bzw. was einfach geht und was mit immensum Aufwand. Wenn die Kundenwünsche auch für andere Kunden interessant sind, setzen wir diese gleich als neues Feature in die nächste Version ein.

DIGITAL FUTUREmag: Sie haben über 100 Schnittstellen zu verschiedenen Portalen und Anwendungen entwickelt. Wie gehen Sie an die individuelle Umsetzung solcher Integrationen heran und welche Vorteile bietet dies Ihren Kunden?

Andreas Hilbers: Bei der Erstellung von Schnittstellen analysieren wir zuerst den Ist-Zustand, welche Daten liegen in welchem Format vor und wohin sollen sie über die Schnittstelle hin transportiert werden. Durch die Vielzahl

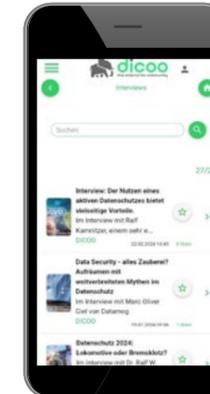


- People • Events
- Companies
- Clubs • Interviews
- Videos • Podcasts
- Jobs

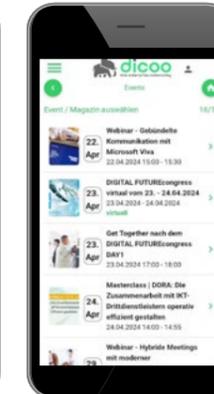
App-Store aufrufen und **dicoo-App** downloaden.



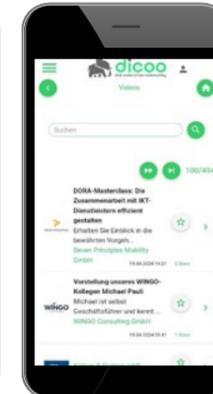
Home
Dein Überblick



Interviews
Dein Input



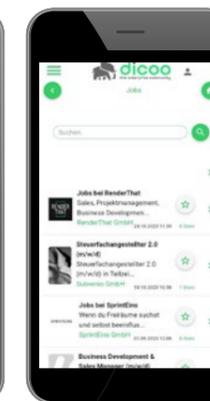
Eventübersicht
Alle Deine Events!



Videos
Deine Filme



Podcasts
Dein Audiomarketing



Jobs
Deine offenen Stellen



News
Deine Neuigkeiten

der bereits umgesetzten Schnittstellen können wir bei der Realisierung dann häufig auf bestehende Software zurückgreifen oder diese individuell anpassen. In ganz speziellen Fällen können wir die Schnittstelle aber auch komplett neu entwickeln – das ist unser Tagesgeschäft und das unterscheidet uns auch von vielen anderen Anbietern. Wir richten uns also nach den bestehenden Systemen beim Kunden und erstellen dafür individuelle Lösungen.

DIGITAL FUTUREmag: Wie hilft deltaPIM dabei, die Effizienz und Genauigkeit in der Verwaltung von Produktinformationen zu verbessern?

Andreas Hilbers: Grundsätzlicher Vorteil einer PIM ist die zentrale Verwaltung von Daten. So können die Artikeldaten in der deltaPIM angelegt, angereicht und in verschiedene Kanäle übertragen werden. Das bezieht sich auch auf Übersetzungen, Bilder, Datenblätter, Videos u.s.w. Diese zentrale Pflege minimiert den Aufwand im Unternehmen und senkt die Fehleranfälligkeit auf ein Minimum.

DIGITAL FUTUREmag: Herr Weißendorf, neben Ihrer geschäftlichen Tätigkeit engagieren Sie sich ehrenamtlich und sind durch Ihre Podcast-Reihen bekannt. Wie beeinflusst dieses Engagement Ihre Arbeit und welche



Andreas Hilbers



Unternehmen: deltashops GmbH & Co. KG
 Straße: Am Biederlackturm 2
 PLZ und Ort: 48282 Emsdetten
 Ansprechpartner: Andreas Hilbers
 Telefon: +49 25 72 – 960 40 20
 E-Mail: hilbers@deltashops.de
 Website: <https://www.deltashops.de/>

Themen sind Ihnen besonders wichtig?

Klaus Weißendorf: Bei den Podcasts geht es ja immer „über den Tellerrand“ hinaus – auch um Themen, die vielleicht auf dem ersten Blick nicht viel mit E-Commerce zu tun haben. Mir ist die Perspektive auf angrenzende Schwerpunkte wichtig und – viel bedeutender – welche Menschen dahinter stecken und was diese antreibt.

DIGITAL FUTUREmag: Abschließend, welche Visionen und Ziele haben Sie für die Zukunft von deltashops? Welche neuen Entwicklungen dürfen Ihre Kunden erwarten?

Klaus Weißendorf: Wie bereits erwähnt dürfen wir gespannt sein, wie die Nutzung von KI den Markt in den nächsten Wochen und Monaten durcheinander wirbelt. Im Bereich von Marketing-Texten für die einzelnen Portale sowie neuer Bilderlandschaften tut sich ja schon viel, mit den neuen Übersetzungsmöglichkeiten in andere Sprachen werden viele ihr Geschäft nun deutlich internationaler denken dürfen.

DIGITAL FUTUREmag: Ich danke Ihnen für dieses ausführliche und nachhaltige Interview zu Ihrer Tätigkeit und insbesondere auch zu Ihrem Podcast. Danke!



Klaus Weißendorf



>> Bitte mit dicoo-App scannen



Unternehmen: deltashops GmbH & Co. KG
 Straße: Am Biederlackturm 2
 PLZ und Ort: 48282 Emsdetten
 Ansprechpartner: Klaus Weißendorf
 Telefon: +49 25 72 – 960 40 40
 E-Mail: wessendorf@deltashops.de
 Website: <https://www.deltashops.de/>



Entdecke die Vorteile einer starken Gemeinschaft!

Eine Beteiligung im Silicon Valley Europe bietet für Dein Unternehmen zahlreiche Vorteile in Sachen Sichtbarkeit für alle Deine Zielgruppen. Ob neue Kunden, neue Mitarbeiter oder Kooperationspartner, auf unseren Plattformen auch im Social Media-Bereich steht Deine Firma im Mittelpunkt.

Im Rahmen einer Beteiligung kannst Du mindestens auf einem unserer virtuellen Top-Events kostenfrei als Speaker oder Referent einer MasterClass mit dabei sein und viele Leads und neue Kontakte einsammeln.

Nutze folgende Vorteile:

- ★ Werde Speaker oder Referent einer Masterclass bei einem unserer großen virtuellen Kongressformate
- ★ veröffentliche ein Interview im DIGITAL FUTUREmag mit über 10.000 Lesern
- ★ Werde Teil einer interaktiven Community und knüpfe Kontakte zu neuen Kooperationspartnern
- ★ Präsentiere ein Unternehmen 24/7 in einem Premium dicoo Account und lade Dir die Leads einfach herunter
- ★ Profitiere von unserem LinkedIn-Support und nutze sofort eine zusätzliche Audience
- ★ Erreiche eine große Sichtbarkeit mit Deinen Dienstleistungen und Services

Entscheide Dich jetzt für eine Beteiligung und genieße die zahlreichen Vorteile.

Nutze die vielfältigen Möglichkeiten, die Dir ein europaweites Cluster bietet!

Platziere Dein Know-how in einem Interview kostenfrei in einer der 6 Ausgaben des DIGITAL FUTUREmag 2024.

Jetzt Infortermin vereinbaren!

<https://silicon-valley-europe.com/>

DIGITALE TRANSFORMATION ERFOLGREICH GESTALTEN: MEHR EFFIZIENZ UND TRANSPARENZ MIT PRODUCT INFORMATION MANAGEMENT (PIM)

Gastbeitrag von Artur Mertens, Geschäftsführer der BRANDDEVELOP GmbH



Eine digitale Transformation umfasst strategische, technische und organisatorische Veränderungen, die Unternehmen durchführen, um sich in einer zunehmend digitalisierten Welt zu behaupten und zu wachsen. Im Kern geht es darum, digitale Technologien und digitale Praktiken zu nutzen, um bestehende Geschäftsprozesse zu verbessern, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln und die Kundenerfahrung zu optimieren. Dabei stellt der Umgang mit Produktinformationen eine ständige Herausforderung dar, da sie eine wesentliche Rolle in der Kundenerfahrung und letztendlich im Verkaufserfolg spielen.

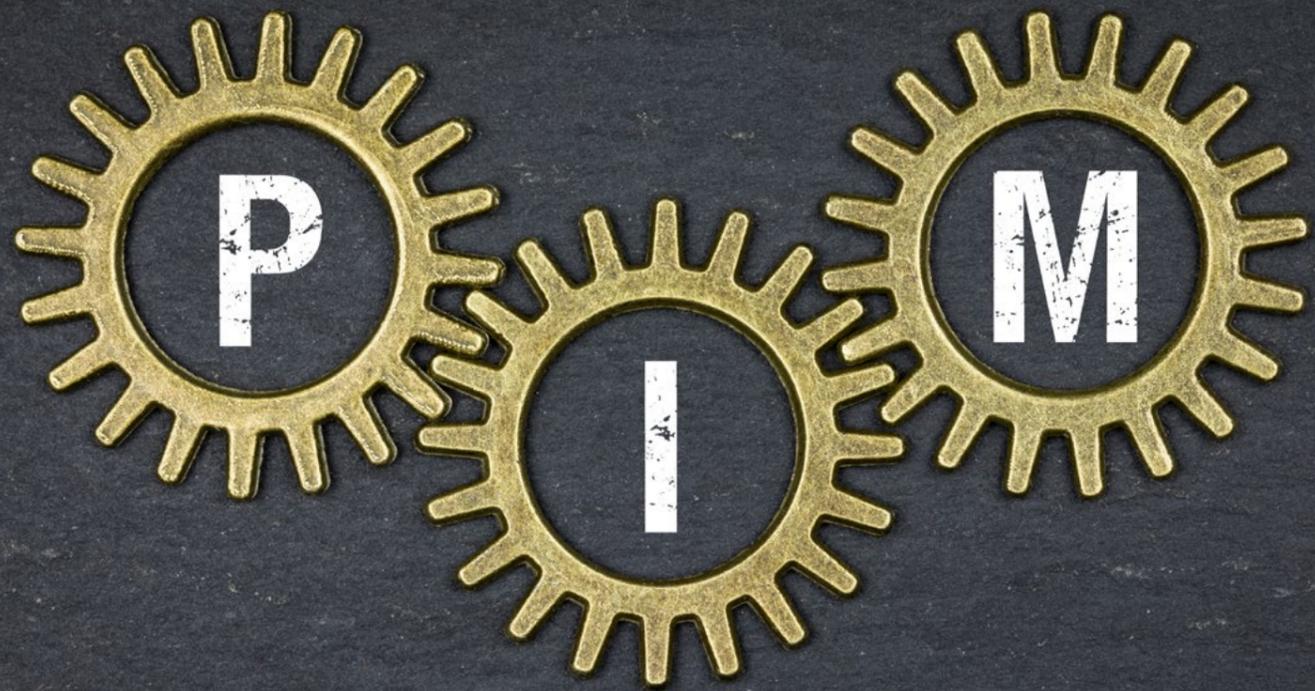
Die Rolle von PIM in der digitalen Transformation

In der digitalen Wirtschaft, besonders im E-Commerce, sind präzise und leicht zugängliche Produktinformationen entscheidend. Sie verbessern die Kundenerfahrung erheblich, indem sie eine reibungslose Interaktion und Transaktion ermöglichen und somit zur Entscheidungsfindung der Kunden beitragen. PIM ermöglicht es Unternehmen, schnell und flexibel auf Marktdynamiken zu reagieren und innovative Geschäftsmodelle sowie Vertriebsstrategien zu entwickeln. Indem PIM eine robuste, zuverlässige Datenbasis etabliert, können Unternehmen digitale Herausforderungen proaktiv angehen und sich einen strategischen Vorteil in einem umkämpften Marktumfeld

sichern. Dabei fungiert PIM als zentrales System für die Verwaltung von Produktinformationen über den gesamten Lebenszyklus eines Produkts hinweg. Diese nahtlose und flexible Plattform ist unerlässlich, um nicht nur die Datenkonsistenz und -qualität zu sichern, sondern auch deren Skalierbarkeit und effiziente Verbreitung über diverse Kanäle hinweg zu gewährleisten.

Die Notwendigkeit einer effektiven PIM-Integration

Die Qualität der Produktinformationen hat direkte Auswirkungen auf die Leistung von Angebots- und Nachfrageketten. Veraltete oder inkorrekte Produktinformationen können die Marktleistung erheblich beeinträchtigen. Daher gewinnt das Management dieser Informationen zunehmend an Bedeutung, insbesondere in einem Umfeld, das durch zunehmende Produktpassungen und immer komplexer werdende Liefernetzwerke gekennzeichnet ist.



Product Information Management

bloße Datenverwaltung hinausgeht. Indem PIM die Handhabung von Produktinformationen über den gesamten Lebenszyklus optimiert, ermöglicht es Unternehmen nicht nur, ihre interne Effizienz zu steigern, sondern auch dynamisch auf Marktveränderungen zu reagieren und die Kundenzufriedenheit signifikant zu verbessern. Diese Fähigkeiten sind entscheidend, um in der modernen Wirtschaft erfolgreich zu sein, in der Anpassungsfähigkeit und schnelle Reaktion auf Kundenbedürfnisse über den Erfolg entscheiden.



Artur Mertens

>> Bitte mit dicoo-App scannen



KONTAKT



Firma: BRANDDEVELOP GmbH
Straße: Otto-Hesse-Straße 19 / T 12
PLZ und Ort: 64293 Darmstadt
Ansprechpartner: Artur Mertens
Telefon: +49 6155 - 877 81 44
E-Mail: info@branddevelop.de
Website: www.branddevelop.de

Herausforderungen und Lösungen der PIM-Integration

Die Verwaltung von Produktinformationen über den gesamten Lebenszyklus eines Produkts hinweg ist aufgrund der technischen Komplexität der Produkte und der strengen Regularien eine Herausforderung. Ein PIM-System kann jedoch nahtlos alle Phasen des Produktlebenszyklus integrieren und steht allen Ebenen einer Organisation zur Verfügung. Es ermöglicht eine effiziente Sammlung und Anreicherung von Daten, was entscheidend für die Rationalisierung von Prozessen und die Reduzierung manueller Schritte ist.

Strategische Bedeutung von PIM in der digitalen Transformation

Ein PIM-System unterstützt nicht nur die interne Effizienz durch verbesserte Arbeitsmethoden und Prozesse, sondern eröffnet auch externe Geschäftsmöglichkeiten durch neue Services und Kundenbeziehungen. Zudem kann PIM zu disruptiven Veränderungen führen, bei denen die Digitalisierung vollständige Veränderungen in den

Geschäftsrollen bewirkt. PIM-Systeme sind insbesondere für Organisationen wichtig, die Produkte über verschiedene Verkaufsplattformen vermarkten.

PIM und ERP-Integration

Die Integration von PIM und Enterprise Resource Planning (ERP) ist von entscheidender Bedeutung, da ERP-Systeme oft nicht in der Lage sind, die Komplexität großer und komplexer Kataloge zu bewältigen, die Produkte verschiedener Anbieter umfassen. Ein PIM kann dagegen Produktinformationen von mehreren Anbietern erhalten und diese Daten in E-Commerce-Websites, gedruckten Katalogen und Online-Marktplätzen veröffentlichen. Es gewährleistet die Datenkonsistenz und unterstützt die Terminologie über alle Ausgabekanäle hinweg.

Fazit

Die Integration von Product Information Management (PIM) in die digitale Transformation eines Unternehmens stellt eine wichtige Initiative dar, die weit über die

WARUM KOMPLIZIERT, WENN ES AUCH EINFACH GEHT? - RAUS AUS DEM VORLAGENDSCHUNDEL



Im Interview mit Sven Buick von SmartDocuments Deutschland GmbH

In unserem kommenden Interview freuen wir uns, Sven Buick, den Head of Sales und Partnermanager bei der SmartDocuments Deutschland GmbH, begrüßen zu dürfen. Seit der Gründung von SmartDocuments durch Marco Drost im Jahr 1994 hat sich das Unternehmen mit dem Motto „Warum kompliziert, wenn es auch einfach geht?“ als führender Anbieter von benutzerfreundlicher und flexibler Vorlagenmanagement-Software etabliert. Diese Software ermöglicht es Unternehmen, mit minimalem Aufwand Dokumente zu erstellen und Vorlagen zentral zu verwalten, und das alles im vertrauten Corporate Design.

Sven Buick verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im IT-Consulting und hat zahlreiche Digitalisierungsprojekte, besonders im eGovernment-Umfeld, erfolgreich begleitet. In seiner Rolle bei SmartDocuments ist er verantwortlich für den Vertrieb und die strategischen Partnerschaften in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Zu seinen Aufgaben gehören auch die Pflege und der Aufbau des Partnernetzwerks sowie die Definition von Schnittstellen für die Abwicklung vollständig medienbruchfreier Prozesse.

Im Interview mit Sven Buick wollen wir auf die Herausforderungen eingehen, die Unternehmen und Organisationen bei der Bewältigung eines hohen Dokumenten- und Datenaufkommens begegnen. Er wird sprechen über „Vorlagen- und Dokumentenschungel“, die sich durch eine intelligente, zentrale Verwaltung und Integration in bestehende Systeme wie PIM, DMS, ERP und CRM lösen lassen.

Besonders spannend ist die zunehmende Nachfrage von Unternehmen, die Product Information Management (PIM) im Einsatz haben. Sven Buick wird erläutern, wie PIM als Datenbasis für die Generierung von Dokumenten genutzt werden kann, um automatisierte und individualisierte

Produktkataloge, Handbücher, Bedienungsanleitungen, Produktdokumentationen, Wartungsvorschriften und Ersatzteilkataloge zu erstellen.

DIGITAL FUTUREmag: Herr Buick, können Sie uns zunächst einen Überblick über SmartDocuments und dessen Philosophie geben? Was hat Marco Drost motiviert, das Unternehmen mit dem Motto „Warum kompliziert, wenn es auch einfach geht?“ zu gründen?

Sven Buick: Marco Drost war sich vor 30 Jahren sicher: Die Automatisierung von Dokumenten führt zu mehr Effizienz in Unternehmen und Organisationen! Mit der Einstellung begann er eine Software zu entwickeln, durch die Vorlagen einfach gepflegt und Dokumente „Ruckzuck“ erstellt werden können. Er sagt immer: „Mehr Zeit und Konzentration, um das zu tun, was man gut kann.“ Sprich,

ihm ist es wichtig, dass sich Mitarbeiter in Unternehmen und Organisationen bei der Erstellung von Dokumenten auf den eigentlichen Inhalt bzw. das fachliche konzentrieren können und keine Zeit damit verschwenden, das Dokument durchzustylen oder Daten, die bereits vorliegen per Copy- & Paste manuell einzufügen. Sein Ziel war es: Kunden ein einfach zu bedienendes Tool zur Verfügung zu stellen und dabei auf bereits vorhandene, vertraute Kenntnisse und Softwareprodukte, die in Unternehmen vorhanden sind aufzubauen. So entstand das Vorlagenmanagementsystem SmartDocuments.

DIGITAL FUTUREmag: Welche Hauptfunktionen und Vorteile bietet die SmartDocuments-Software Ihren Kunden? In welchen Branchen sehen Sie den größten Nutzen für Ihre Software und warum?

Sven Buick: Zunächst einmal SmartDocuments eignet sich für sämtliche Unternehmen und Organisationen mit hohem Dokumentenaufkommen völlig unabhängig von der Größe und Branche. Das spiegelt sich auch in unserem Kundenkreis wieder. Wir haben Kunden aus den unterschiedlichsten Bereichen, wie z.B. Öffentliche Verwaltungen, Rechtsanwaltskanzleien, Versicherungen, Banken, Steuerberater, Organisationen aus dem Bereich Gesundheitswesen, Vereine aber auch die unterschiedlichsten Unternehmen aus der freien Wirtschaft. Vom Konzern bis zur kleinen Gemeindeverwaltung, alles dabei.

Aber was macht unsere Software so attraktiv und warum brauchen Unternehmen und Organisationen ein Vorlagenmanagementsystem? Ich könnte Ihnen jetzt eine ganze Liste an Vorteilen „runterratern“, viel klarer wird es jedoch, wenn man sich den Status quo in Unternehmen und Organisationen kurz anschaut.

Egal wen man fragt, überall läuft es mit der Vorlagenverwaltung gleich bzw. ähnlich ab. In der Regel werden dutzende Vorlagen in Microsoft Office Word an zentraler Stelle erstellt. Da sich Vorlagen gegebenenfalls auch mal ein kleines bisschen unterscheiden können, werden diese dann auch noch in zig unterschiedlichen Versionen zur Verfügung gestellt. Wenn man dann fragt, wie es sich mit der Pflege verhält, bzw. wie sichergestellt wird, dass von den Kollegen immer die aktuelle Version verwendet wird, wird es meist schnell ruhig. Denn genau da liegt einer der Knackpunkte. Die Pflege der Masse an Vorlagen nimmt wahnsinnig viel Zeit in Anspruch.

Eine neue Bankverbindung, eine Änderung der Adresse, neue Gesellschafter oder auch ein neues Logo. Bis das wirklich in allen Dokumenten umgesetzt ist, stehen die nächsten Änderungen bereits an. Hinzu kommt, dass Mitarbeiter sich Vorlagen lokal abspeichern und nicht mitbekommen, dass es schon seit „x“ Monaten eine neue Version mit aktualisierten Texten oder einem neuen Corporate Design gibt. So kommt es dazu, dass immer wieder veraltete Dokumente das Haus verlassen. Veraltet aber nicht nur in Hinblick auf den Inhalt, sondern auch auf die Optik. Professionelle Unternehmen achten darauf, dass auch nur „schicke“ Dokumente nach außen gehen. Vorlagen sind jedoch nicht immer zu 100% passend. Gerade in Sales-Abteilungen geht beispielsweise der Trend hin zu personalisierten Angeboten mit Projektbeschreibungen, individuellen Vereinbarungen oder Ähnlichem. Der absolute Graus für Marketingmitarbeiter, die stundenlang über Design, Schriftgrößen, Absätze etc. sinnierten und sich abgemüht haben, ein schönes Dokument zu gestalten. „Da füg ich noch schnell was ein“ – Copy & Paste und schon ist der Text in einer anderen Schriftart und die nächsten vier Absätze hat es komplett verhaun. „Egal, Dokument geht raus.“

Des Weiteren steigt die Anzahl der eingesetzten Softwareprodukte in Unternehmen massiv. Für jedes Problem die passende Fachanwendung, die ebenso Dokumente generiert. Diese Dokumente haben auch wieder eigene Vorlagen und so nimmt der Vorlagenwahnsinn seinen Lauf.

Genau hier setzt SmartDocuments an. Mit unserem Vorlagenmanagementsystem helfen wir Unternehmen und Organisationen „Raus aus dem Vorlagendschungel“. Wir sehen uns als zentrale Komponente zur Dokumenterstellung, die mit anderen internen Anwendungen kommuniziert. SmartDocuments unterteilt Vorlagen in die Bereiche „Corporate Design“, „Inhalt“, „Bausteine“ und „variable Daten“, was die Pflege massiv erleichtert und die Anzahl an Vorlagen drastisch reduziert.

DIGITAL FUTUREmag: Viele Unternehmen kämpfen mit einem hohen Dokumenten- und Datenaufkommen. Wie hilft Ihr Unternehmen diesen „Vorlagen- und Dokumentendschungel“ zu bewältigen? Können Sie Beispiele dafür geben, wie Ihre Software in Unternehmen integriert wird, insbesondere in Verbindung mit Systemen wie DMS, ERP und CRM?

Sven Buick: Wie ich bereits erwähnt hatte, steigt im Rahmen der Digitalisierung auch die Anzahl der



eingesetzten Softwareprodukte in Unternehmen und Organisationen. Die kleinen elektronischen Helferlein sind an vielen Stellen die Grundlage für eine Erhöhung der Produktivität und Kern der Automatisierungstechnik. Für jedes Problemchen, die passende Lösung. Während vor ein paar Jahren noch vermehrt auf „Allround“-Produkte gesetzt wurde und man immer bestrebt war, die „Eierlegende-Wollmilch-Sau“ zu entwickeln, gilt heute mehr und mehr der Grundsatz „Schuster bleib bei deinen Leisten“. Aufgrund der zunehmenden Komplexität und den steigenden Anforderungen im Rahmen der Digitalisierung ist es wichtig, sich auf die eigenen Kernkompetenzen zu konzentrieren. Nur so kann eine Steigerung der Professionalität erzielt und der maximale Nutzen für Kunden gewährleistet werden.

Um dennoch vollständig medienbruchfreie Prozesse abbilden zu können, ist es unabdingbar, dass Systeme miteinander kommunizieren. Kommunizieren heißt in diesem Fall, dass die einzelnen Softwarekomponenten so miteinander vernetzt werden, dass Unternehmens- und Verwaltungsprozesse effizient digitalisiert werden können. Daher verfolgen wir den Ansatz einer offenen Schnittstellenkultur. Als zentrales Vorlagenmanagementsystem macht es Sinn, dass wir an

den Stellen angebunden werden, in denen Dokumente erzeugt werden sowie da, wo Daten für Dokumente bereitstehen. Sprich in der Regel sind wir bei unseren Kunden an unterschiedliche Datenbanken angebunden, um Dokumente automatisiert mit Daten zu befüllen. Darüber hinaus setzen mehr und mehr Fachanwendungen, gerade im Bereich E-Government, darauf keine eigene Lösung zur Bescheid-Generierung zu entwickeln, sondern unser Produkt direkt in die eigene Software zu integrieren. Auch Anbindungen zu DMS-, ERP-, CRM- und Archivsysteme sowie Portal-, Postausgangs- und Signaturlösungen werden von unseren Kunden genutzt. Ganz nach dem Motto „Nichts muss, alles kann!“ passen wir uns der individuellen IT-Landschaft des jeweiligen Kunden an, denn ein zentrales Vorlagenmanagement bringt zahlreiche Vorteile mit sich.

- Zentralisierte Aktualisierungen: Änderungen an Vorlagen müssen nicht mehr in jedem einzelnen System durchgeführt werden. Stattdessen erfolgen alle Aktualisierungen zentral an einer Stelle, was massiv Zeit spart und unter anderem Fehlerquellen minimiert.
- Effizienzsteigerung: Durch die Zentralisierung von



03.07.2024

Die europäische virtuelle IT-Tech-Conference powered by Silicon-Valley-Europe.com



Zielgruppe: IT-Admins, CDOs, CIOs und IT-Verantwortliche.

Die digitale Revolution wird in den kommenden Jahren an Geschwindigkeit zunehmen. Die aktuellen Technologien werden sich überlagern und gegenseitig beflügeln. Künstliche Intelligenz (KI) und Maschinelles Lernen (ML), 5G-Technologie, Internet of Things (IoT), Edge Computing, Blockchain, Augmented Reality (AR) oder Quantencomputing werden mehr und mehr zu unserer wirtschaftlichen Realität gehören. Mit Deinem Know-how wollen wir auf der Ebene von IT Profis klären, welche wichtigen Maßnahmen schon heute berücksichtigt werden müssen.

Wir freuen uns daher, Dir das Provide-tech.eu Event, powered by Silicon-valley-europe.com, anzukündigen.

Das Veranstaltungsformat wurde speziell für die Zielgruppe der IT-Profis entwickelt und erreicht insbesondere IT-Administratoren, CDOs, CIOs und IT-Experten. Organisiert von den Machern des DIGITAL FUTUREcongress.

Get your free ticket!

Aufwand: Ist sehr gering. Alles, was Du brauchst, ist ein guter Vortrag und 15 Minuten für die Befüllung Deines virtuellen Profils.

Kontakte und Leads:

Die Eventplattform dicoo liefert dir die Daten aller angemeldeten Personen, die sich zu Deinem Vortrag oder Deiner MasterClass angemeldet haben zum anschließenden Download.

Vorlagen können Mitarbeiter schnell und einfach auf benötigte Dokumente zugreifen, was Zeit spart und die Produktivität erhöht.

- **Konsistenz und Markenidentität:** Einheitliche Vorlagen gewährleisten, dass alle Unternehmensdokumente ein konsistentes Erscheinungsbild haben, was zur Stärkung der Markenidentität beiträgt.
- **Compliance:** Ein Vorlagenmanagementsystem erleichtert die Einhaltung von rechtlichen und unternehmensinternen Vorgaben, da alle Vorlagen den aktuellen Standards entsprechen.
- **Zugriffskontrolle:** Ein zentrales System ermöglicht es, Zugriffsrechte gezielt zu steuern und sicherzustellen, dass nur berechtigte Personen die Vorlagen bearbeiten können.
- **Automatisierung:** Wenn SmartDocuments an Drittanwendungen angebunden ist, können Metadaten automatisch in die Vorlagen übernommen und diese je nach Wunsch teil- oder vollautomatisiert befüllt werden. Das generierte Dokument wird im Anschluss bei Bedarf wieder an die Drittanwendung zurückgespielt und abgelegt.

DIGITAL FUTUREmag: Sie erwähnten eine steigende Nachfrage von Unternehmen, die Product Information Management (PIM) im Einsatz haben. Welche Rolle spielt PIM bei der Generierung von Dokumenten und wie hilft Ihre Software bei der Erstellung automatisierter, individualisierter Produktdokumentationen?

Sven Buick: Unter PIM versteht man die Bereitstellung von Produktinformationen für den Einsatz in verschiedenen Ausgabemedien. Voraussetzung dafür ist die medienneutrale Verwaltung, Pflege und Modifikation der Produktinformationen in einem zentralen System, einer sogenannten PIM-Software, um jeden Kanal ohne großen Ressourcenaufwand mit konsistenten Informationen beliefern zu können. Mehr und mehr Unternehmen haben erkannt, dass es an der Zeit ist „aufzuräumen“ und Daten nach Möglichkeit nicht verstreut an x beliebigen Stellen, sondern zentral an einem Ort in einem einheitlichen Format bereitzustellen und zu pflegen. Durch die Integration von PIM-Systemen können genau diese Daten für die Erzeugung von Dokumenten verwendet werden. Das heißt unsere Kunden können sich so effizient und mühelos maßgeschneiderte Produktkataloge, Produktdatenblätter, Produktdokumentationen oder sonstige Dokumente generieren lassen. Das Ziel die automatisierte Übernahme

in Vorlagen. Das heißt, die im PIM-System vorhandenen Informationen werden mit SmartDocuments-Vorlagen verknüpft und die erzeugten Dokumente automatisch befüllt. Das kann z.B. über Datenbankabfragen oder Webservice-Schnittstellen erfolgen. So wird der Prozess der Dokumentenerstellung beschleunigt und Fehler minimiert. Dass das die Produktivität in Unternehmen und Organisationen enorm steigert muss ich Ihnen vermutlich nicht sagen.

DIGITAL FUTUREmag: Ein zentraler Vorteil Ihrer Software ist die Benutzerfreundlichkeit ohne Programmierkenntnisse. Wie stellen Sie sicher, dass Ihre Kunden die Software problemlos in ihrem einheitlichen Corporate Design nutzen können?

Sven Buick: SmartDocuments soll die Pflege der Vorlagen massiv erleichtern. Um das zu gewährleisten, wird in unserer Software, wie vorher bereits erwähnt, das Layout strikt vom Inhalt getrennt. Die Corporate Design Vorgaben, wie Schriftart, Logo, Schriftgröße, Farbe sowie die Struktur des Briefkopfes werden zentral verwaltet. Durch ein cleveres Rechtekonzept ist gewährleistet, dass ausschließlich autorisierte Personen Zugriff auf die Gestaltungselemente haben und Änderungen vornehmen können.

Unsere Software gliedert sich außerdem in 3 Softwareteile: SmartControl, SmartEditor und SmartWizard. Während innerhalb SmartControl nur Vorlagenadministratoren und ggf. Vorlagenersteller Zugriff haben, werden im Softwarepart SmartEditor die eigentlichen Vorlagen gebaut. Die Vorlagen werden dabei, wie gewohnt, in Microsoft Office Word angelegt. Über den eingebundenen SmartEditor werden daraufhin die Fragestruktur für den SmartWizard festgelegt: „Welche Daten und Informationen sollen im Frage-Dialog ermittelt werden?“. Hierfür ganz einfach per Drag & Drop die definierten Fragen oder Textbausteine an die passende Stelle im Dokument ziehen, fertig! Technisches Know-how oder gar Programmierkenntnisse sind hierfür nicht erforderlich. Unsere Entwicklungsabteilung achtet auf eine nutzerfreundliche Umsetzung von Funktionen, die nach Möglichkeit, selbsterklärend sind. Selbstverständlich würde ich Neukunden dennoch eine Einführungsschulung ans Herz legen, da unsere Coaches zahlreiche Tipps & Tricks sowie Erfahrungswerte für den effizienten Einsatz des Systems weitergeben.



Die Nutzer der Vorlage, sprich Mitarbeiter, die Dokumente erstellen sollen, machen das über den SmartWizard. Das Dokument wird dabei vollständig browserbasiert nach dem Frage-Antwort-Prinzip mit den notwendigen Inhalten befüllt. Über logisch gesteuerte, regelbasierte Fragen, flexible Automatisierungen, und Hilfetexte wird die schnelle, fehlerfreie Erzeugung von Dokumenten zum Kinderspiel. Einfluss auf die Optik des Dokuments haben die Nutzer der Vorlage nicht. Heraus kommt immer ein schickes, den Corporate Design-Vorgaben entsprechendes Dokument. Für die Nutzung des SmartWizards ist keine Schulung erforderlich.

DIGITAL FUTUREmag: Können Sie uns einige Erfolgsgeschichten Ihrer Kunden wie die Landeshauptstadt Kiel, iTK Harburg, den Landkreis Cloppenburg und den Landkreis Verden erzählen? Welche spezifischen Herausforderungen konnten Sie dort lösen?

Sven Buick: Die Öffentliche Verwaltung steht mit dem Onlinezugangsgesetz (OZG) derzeit vor der Herausforderung sämtliche Verwaltungsdienstleistungen online anzubieten. Jetzt ist es kein großer Akt Onlineformulare zur Verfügung zu stellen aber es ist eine Mammutaufgabe gleichzeitig auch sämtliche internen Prozesse dahinter zu digitalisieren. Verwaltungen haben im Vergleich zu Unternehmen deutlich mehr interne Anwendungen im Einsatz. Das macht die Implementierung eines zentralen Vorlagenmanagementsystems zu

einer komplexen Aufgabe. Jedes Amt hat zahlreiche Fachanwendungen, die auch wieder Daten und Dokumente generieren. Diese gilt es zu vereinheitlichen. Ein zukunftsweisendes Projekt setzt die Landeshauptstadt Kiel um, die für unterschiedliche Antragsprozesse sämtliche Anwendungen per Schnittstelle verbinden wird, um so vollständig medienbruchfreie Prozesse zu ermöglichen. Hier wird unsere Lösung beispielsweise für die automatisierte Bescheiderstellung eingesetzt indem Antragsmanagement, Bürgerportal, Fachverfahren und Vorlagenmanagement Hand in Hand arbeiten. So kann Kiel Verwaltungsaufwände massiv reduzieren und Bearbeitungszeiten deutlich beschleunigen. Der Landkreis Harburg hat Ähnliches im Bereich „Abwasserbeseitigung“ umgesetzt und Schnittstellen zwischen der Software für Netz- und Anlagenbetreiber sowie vorhandenen Anwendungen, wie DMS, der kommunalen Finanzsoftware und Geoinformationssystemen geschaffen.

Selbstverständlich gibt es noch mehr Erfolgsgeschichten, diese erzähle ich jedoch gerne in individuellen Gespräche, das würde hier den Rahmen sprengen.

DIGITAL FUTUREmag: Wie sammeln und integrieren Sie das Feedback Ihrer Kunden, um Ihre Produkte weiter zu verbessern?

Sven Buick: Wir legen großen Wert auf die Rückmeldungen unserer Kunden. Unsere Philosophie

ist es, kontinuierlich zu lernen und unsere Software den Bedürfnissen und Anforderungen der Kunden anzupassen. Aus diesem Grund versuchen wir im intensiven Austausch mit den Anwendern zu sein. So stehen wir auf zahlreichen Events und Webinaren für Fragen und Gespräche zur Verfügung. Regelmäßige Gespräche und Workshops sind ein wichtiger Kanal, durch den wir Ideen und Feedback sammeln. Diese Interaktionen sind entscheidend für die Ausrichtung unserer Entwicklungsstrategie.

Darüber hinaus haben wir ein Kundenportal ins Leben gerufen, welches als zentrale Anlaufstelle für die Kommunikation mit uns aber auch anderen Anwendern dient. Hier können Vorschläge zur Optimierung und Erweiterung unserer Software eingereicht aber auch Projekte präsentiert und Ideen mit anderen Nutzern ausgetauscht werden.

DIGITAL FUTUREmag: Abschließend, Herr Buick, können Sie uns etwas über Ihre persönliche Reise in der IT-Branche erzählen? Was hat Sie zu SmartDocuments gebracht und was motiviert Sie in Ihrer aktuellen Rolle?

Sven Buick: Lang, lang ist es her... Mein Weg begann im IT-Consulting im Sparkassenumfeld. Dort lag mein Fokus auf der Prozessoptimierung, ferner der Definition von Prozessen sowie der Entwicklung von Portallösungen. Schon damals wurde mir klar, wie wichtig die Anbindung unterschiedlicher Anwendungen ist, um effizientere Arbeitsabläufe zu ermöglichen und Digitalisierung ganzheitlich zu sehen. In den kommenden Jahren erweiterte ich mein Know-how als Consultant und Account Manager im E-Government-Umfeld. Ich begleitete Verwaltungen bei der Einführung und Optimierung des Antragsmanagements, was mich 2022 dann schließlich zu SmartDocuments führte. In meiner Rolle als Head of Sales & Partnermanager freue ich mich SmartDocuments in den unterschiedlichsten Branchen zu implementieren und individuelle Strategien auszuarbeiten, um die Software so effizient, wie möglich, zu platzieren. Das ist wahnsinnig abwechslungsreich und erfüllt mich in dem Sinne, dass ich jeden Tag mit Menschen zusammenarbeiten darf, die gemeinsam mit mir etwas bewegen und die Digitalisierung vorantreiben möchten. Wer mich kennt, weiß ich beende Präsentationen und Workshops gerne mit einer asiatischen Weisheit und was würde in diesem Zusammenhang besser passen, als „Mache deine Pläne mit Menschen, die auf demselben Weg wandeln, wie du selbst.“ In diesem Sinne, herzlichen Dank für das nette Interview.

DIGITAL FUTUREmag: Vielen lieben Dank für das spannende und insbesondere sehr informative Interview.



Sven Buick

>> Bitte mit dicoo-App scannen —  the enterprise community

KONTAKT  Firma: SmartDocuments Deutschland GmbH
 Straße: Erkrather Str. 401
 PLZ und Ort: 40231 Düsseldorf
 Ansprechpartner: Sven Buick
 Telefon: +49 176 465 562 94
 E-Mail: svenbuick@smartdocuments.de
 Website: https://www.smartdocuments.gmbh/

IN MILLISEKUNDEN VERSTEHEN, WAS DAS UNTERNEHMEN MACHT

Nachhaltiges
Webdesign
im Fokus

Im Interview mit Jana Sytenki, Webdesignerin & Webflow Developer mit Konzentration auf das Wesentliche

Wir freuen uns diesmal auf ein exklusives Interview mit Jana Sytenki, dem neuesten Mitglied von Silicon Valley Europe, zu präsentieren.

Jana bringt eine einzigartige Perspektive in unsere Community, indem sie ihre Expertise im Bereich nachhaltiger Websites einbringt.

Seit über zwei Jahren widmet sich Jana Sytenki intensiv der Welt des Webdesigns und allem, was dazu gehört – von Webflow und SEO bis hin zur User Experience. Ihr Schwerpunkt liegt auf der Erstellung zielgruppenorientierter Websites für KMUs, die nicht nur ästhetisch ansprechend sind, sondern auch konvertieren.

Bei Ihren Projekten geht es vorrangig um das Thema nachhaltige Websites. Nachhaltige Websites sind so konzipiert, dass sie ressourcenschonend und energieeffizient betrieben werden können. Dies umfasst alles von der Minimierung der Dateigröße und der Optimierung des Codes. Nachhaltigkeit

im Webdesign trägt nicht nur zum Umweltschutz bei, sondern verbessert auch die Performance und Benutzerfreundlichkeit der Website.

DIGITAL FUTUREmag: Frau Sytenki, Sie sind seit kurzem Mitglied von Silicon Valley Europe. Was hat Sie dazu bewogen, Teil dieser Community zu werden?

Jana Sytenki: Ich liebe Unternehmensnetzwerke, Teil einer Gemeinschaft zu sein, gemeinsam etwas zu schaffen. Das inspiriert mich. Wir leben in einer Welt, in der wir alle viel zu wenig miteinander in Kontakt kommen, das kann sich durch solche Netzwerke ändern.

DIGITAL FUTUREmag: Sie stehen für nachhaltige Websites. Was bedeutet Nachhaltigkeit im Webdesign für Sie und warum ist es so wichtig?

Jana Sytenki: Nachhaltiges Webdesign bedeutet für mich nicht ausschließlich Umweltaspekte, sondern auch eine nachhaltige Außendarstellung des Unternehmens. Nach dem Motto „Mach es gleich richtig“ oder „Be smart pay once“.

DIGITAL FUTUREmag: Mit Ihrer Expertise in Webflow, SEO und User Experience: Wie kombinieren Sie diese Elemente, um eine Website optimal zu gestalten?

Jana Sytenki: Bevor ich mit dem Design & der Umsetzung beginne, führe ich immer eine Zielgruppen- & SEO-Analyse durch, um auch wirklich die richtigen Leute anzusprechen. Auf Basis dieser Analyse entwickle ich eine sinnvolle Strategie & Struktur, die die Zielgruppe auch wirklich erreicht. Erst danach geht es an das Design & die Umsetzung, wobei ich besonders auf die Benutzerfreundlichkeit (möglichst wenig Klicks) & SEO-Aspekte achte. Denn was nützt eine Website, wenn sie niemand findet?

Für mich sind alle drei Aspekte wie Zahnräder, die sich gemeinsam in einem Rad drehen und voneinander abhängig sind. Dreht sich ein Zahnrad nicht, steht alles still.

DIGITAL FUTUREmag: Ihr Fokus liegt auf Websites für KMUs. Was sind die besonderen Herausforderungen und Bedürfnisse dieser Zielgruppe?

Jana Sytenki: Ich konnte beobachten, dass die besondere Herausforderung für KMU darin besteht, ihre Zielgruppe wirklich anzusprechen. Meist fehlen die Grundlagen (Analysen), es werden wahllos Freelancer oder Agenturen mit Websites beauftragt, ohne dass wirklich eine Strategie dahinter steht. Hauptsache es sieht gut aus. Ich habe es mir zur Aufgabe gemacht, nicht nur eine schöne Website zu erstellen, sondern eine Website Strategie und Struktur, die deine Zielgruppe auch wirklich einfängt.

DIGITAL FUTUREmag: Transparenz und Ehrlichkeit sind Ihnen bei der Zusammenarbeit wichtig. Wie setzen Sie diese Werte konkret in Ihren Projekten um?

Jana Sytenki: Bei Projekten nehme ich meine Kunden immer mit ins Boot und erkläre ihnen, warum, wie und was ich mache. So tappen sie nie im Dunkeln und wissen immer genau, wo wir stehen und was gerade läuft. Obwohl meine Dienstleistung eigentlich eine „Done for you“-Leistung ist, bevorzuge ich den „Done with you“-Ansatz.



1000⁺ E-PAPER

Wandeln Sie Ihre Magazine, Kataloge und Geschäftsberichte in wenigen Schritten in ein interaktives ePaper um.



Mit Blättereffekt, interaktivem Inhaltsverzeichnis, stufenlosem Zoom und Volltextsuche.



Unterstützt Ihre Inhalte mit Videos, Bildergalerien und Links.



Optimiert für mobile Endgeräte.



Hosting auf eigenen Servern oder in unserer Cloud.



10% Rabatt
Promocode:
digitalfuture21
bis 31.12.2024

Jetzt PDF hochladen

und 30 Tage lang kostenlos testen
unter www.1000grad-epaper.de



+49 341 963 82 63



kontakt@1000grad-epaper.de

Das heißt aber nicht, dass der Kunde unzählige Stunden investieren muss.

Bevor wir ein Projekt starten, gebe ich meinen Kunden eine ehrliche Einschätzung darüber, was mit der Website machbar ist und was nicht. Ich mag keine falschen Versprechungen. Meine oberste Priorität ist es, das gesetzte Ziel zu erreichen und einen Return on Investment zu erzielen, selbst wenn das bedeutet, dass ich unbezahlte Überstunden mache.

DIGITAL FUTUREmag: Sie orientieren sich am Value Based Pricing. Können Sie erklären, was das bedeutet und wie Ihre Kunden davon profitieren?

Jana Sytenki: Value Based Pricing ist eine marktorientierte Preisstrategie, die den Preis einer Ware oder Dienstleistung auf der Grundlage ihres wahrgenommenen oder geschätzten Wertes festlegt.

Kurz gesagt: Der Preis richtet sich danach, wie viel Geld ich realistisch für dich erwirtschaften kann.

Ich wende Value Based Pricing gerne an, weil es meiner Meinung nach eine Win-Win-Situation für beide Seiten

darstellt. Der Kunde bekommt einen fairen Preis, den er auch wieder reinholen kann und ich werde angemessen bezahlt.

DIGITAL FUTUREmag: Was sind die häufigsten Fehler, die Sie bei Websites sehen, und wie können diese vermieden werden?

Jana Sytenki: Der häufigste Fehler, den ich sehe, ist der Mangel an Struktur. Oft sieht die Website aus, als wäre sie willkürlich zusammengewürfelt worden, und man erkennt nicht einmal, was das Unternehmen macht.

Es ist super wichtig, dass der User innerhalb von Millisekunden versteht, was das Unternehmen macht. Schon im oberen Teil der Website (Hero section) muss klar werden, wer ihr seid, was ihr macht und warum ihr es macht. Wenn diese drei Dinge nicht sofort erkennbar sind, springt der User ab.

Ebenso springt der User ab, wenn die Ladezeit der Website länger als eine halbe Sekunde dauert, zu viele Popups erscheinen oder die Website einen unübersichtlichen Eindruck macht. Weniger ist mehr!

DIGITAL FUTUREmag: Wie sehen Sie die Zukunft des Webdesigns, insbesondere in Bezug auf Nachhaltigkeit und User Experience?

Jana Sytenki: Sehr rosig, würde ich sagen. Vor allem in Bezug auf Webflow, mit dem Programm, mit dem ich arbeite, steigt die Nachfrage. Immer mehr Leute wollen Websites, die aktuell sind. Früher war eine Website dazu da zu informieren, heute ist sie viel mehr als nur eine Informationsquelle. Sie dient dazu, Leads zu generieren und eine Verbindung zur Zielgruppe herzustellen. Dementsprechend legen heute viel mehr Unternehmen Wert auf eine durchdachte Website mit Inhalten, die überzeugen und auch mit der Zeit gehen.

Im Hinblick auf die Umwelt wird dies wahrscheinlich immer wichtiger werden. Ich versuche bereits, die Website so umweltfreundlich wie möglich zu gestalten, indem ich Bilder komprimiere, den Code sauber halte und einen minimalistischen Ansatz verfolge.

DIGITAL FUTUREmag: Abschließend, was sind Ihre Ziele und Visionen für die Zukunft Ihrer Arbeit im Bereich nachhaltiges Webdesign?

Jana Sytenki: Meine Vision ist es, dass nachhaltiges Webdesign mehr Aufmerksamkeit bekommt und Unternehmen sich viel bewusster mit ihrer Website auseinandersetzen. Mein Traum ist, dass jedes Unternehmen das Thema Nachhaltigkeit im Webdesign ernst nimmt und zweimal darüber nachdenkt, ob es den billigsten Freelancer oder die billigste Agentur wählt, nur um am Ende doch doppelt zu zahlen – mit Geld, Energie und Zeit.

Zudem möchte ich, dass Webflow genauso bekannt wird wie WordPress. Es wäre großartig, wenn Unternehmen und Dienstleister das Potenzial von Webflow erkennen und nutzen würden.

DIGITAL FUTUREmag: Ich glaube nach diesem Interview hat jeder Lust seine Webseite einmal unter ganz neuen Kriterien zu beurteilen. Vielen Dank für das schöne Gespräch.



Jana Sytenki

>> Bitte mit dicoo-App scannen — 

KONTAKT



Firma: Jana Sytenki
Webdesignerin & Webflow Developer
Straße: Grandeweg 15
PLZ und Ort: 30457 Hannover
Ansprechpartner: Jana Sytenki
Telefon: +49 179 / 476 01 32
E-Mail: Contact@jasydesings.de
Website: <https://www.janasytenki.com/>

DFC



26.09.24

KI - Künstliche Intelligenz

**Zielgruppe:
CEOs, 1. und 2. Führungsebene / Mittelstand**

Erfahre, wie KI-basierte Automatisierung Effizienzsteigerungen, Kostenersparnisse und Produktivitätsverbesserungen ermöglicht. Entdecke den Einsatz von maschinellem Lernen, Robotik und intelligenten Algorithmen zur Optimierung von Produktion, Logistik, Verwaltung und Kundenservice. Lerne, wie KI große Datenmengen analysiert und wertvolle Erkenntnisse für Geschäftsstrategien liefert. Erfahre, wie Du durch KI-Algorithmen Muster, Trends und Vorhersagen identifizieren kannst, um Marketing, Produktentwicklung, Kundenverhalten und Risikomanagement zu optimieren.

Entdecke, wie KI personalisierte Kundeninteraktionen und maßgeschneiderte Dienstleistungen ermöglicht. Nutze Chatbots, virtuelle Assistenten und Empfehlungssysteme, um die Kundenzufriedenheit und -bindung zu steigern.

Verpasse nicht die Gelegenheit, von führenden Experten zu lernen und innovative Lösungen zu entdecken. Der DIGITAL FUTUREcongress - DFC KI 2024 ist der Ort, an dem Visionäre und Praktiker zusammenkommen.

100% Online - 100% Mehrwert! Jetzt anmelden!

Im Rahmen Deiner Beteiligung im Silicon Valley Europe ist die Teilnahme als virtueller Aussteller inkl. Speakerslot oder Workshop inkludiert!



Der DFC virtual konnte bei der letzten Online-Veranstaltung über 1.400 Teilnehmer generieren und damit im Durchschnitt pro Aussteller knapp 40 Leads bereitstellen. Die Anzahl der Leads ist natürlich abhängig von der Zielgruppe und der Attraktivität Ihres Vortrags und kann nicht garantiert werden.

www.virtual.digital-futurecongress.de

PROZESSOPTIMIERUNG - MICROSOFT POWER PLATFORM ALS GAMECHANGER

Im Interview mit Leonard Zimmermann, Gründer und Geschäftsführer von Smartflow Consulting GmbH bei München

In unserer stetig digitalisierten Welt ist die Effizienz von Geschäftsprozessen von entscheidender Bedeutung für den Erfolg eines Unternehmens. Microsoft hat für diese Art von Prozessoptimierung eine integrierte Suite von Geschäftsanwendungen mit dem Namen Microsoft Power Platform geschaffen. Smartflow Consulting ist ein innovatives Unternehmen mit Sitz München, das sich auf Prozessoptimierung und Digitalisierung genau mit diesen Tools spezialisiert hat. Unter dem Motto "Prozesse besser machen!" haben sie sich als führender Partner für Unternehmen etabliert, die ihre Effizienz steigern und ihre Geschäftsprozesse stetig optimieren möchten.

Die Microsoft Power Platform ermöglicht es Unternehmen, benutzerdefinierte Lösungen für Datenanalyse, Automatisierung von Arbeitsabläufen, Anwendungsentwicklung und mehr zu erstellen. Mit Power BI können Unternehmen Daten visualisieren und analysieren, um fundierte Entscheidungen zu treffen, während Power Apps und Power Automate die Erstellung von benutzerdefinierten Anwendungen und Automatisierungen ohne Programmierkenntnisse ermöglichen.

Leonard Zimmermann ist Wirtschaftsinformatiker mit langjähriger Erfahrung in den Bereichen IT, Unternehmensberatung und Prozessoptimierung. Das Unternehmen nutzt die Microsoft Power Platform, um damit Business Intelligence Lösungen mit Power BI & Fabric, Apps & Automation mit Power Apps & Power Automate sowie das dazugehörige

Training & Coaching für die gesamte Power Platform. In unserem Interview werden wir die Rolle der Microsoft Power Platform als Gamechanger im Bereich der Prozessoptimierung diskutieren, erfahren, was Smartflow Consulting zu einem starken Partner für Unternehmen im Bereich der Digitalisierung macht und welche Erfolgsfaktoren für gelungene Automatisierungs- und Digitalisierungsprojekte entscheidend sind.

DIGITAL FUTUREmag: Warum ist es in der heutigen digitalisierten Welt besonders wichtig und attraktiv für Unternehmen, in effizientere Prozesse zu investieren?

Leonard Zimmermann: Effiziente und gut strukturierte Prozesse sind für viele Unternehmen einer der wichtigsten Wettbewerbsfaktoren. Wenn es darum geht, wettbewerbsfähige Preise anzubieten oder das Geschäftsmodell profitabel umzusetzen, sind optimierte Prozesse der entscheidende Hebel. Unsere Kunden möchten mit unserer Hilfe den Anteil der Arbeitszeit in den



DFC



10.10.2024

Cyber-Security, Datenschutz & NIS2 Summit

Zielgruppe: IT-Administratoren

Prozessen reduzieren, die Abläufe beschleunigen und die Qualität sowie Standardisierung der Prozesse und deren Ergebnisse erhöhen.

Smartflow Consulting hat sich dabei auf digitale und digitalisierbare Geschäftsprozesse spezialisiert, insbesondere solche, die Daten verarbeiten oder analysieren. Dazu nutzen wir die Microsoft Power Platform als unseren technischen Werkzeugkasten.

DIGITAL FUTUREmag: Die Microsoft Power Platform gilt als Gamechanger im Bereich der Prozessoptimierung. Könnten Sie uns erläutern, welche spezifischen Vorteile und Funktionen dieser Plattform Unternehmen bietet und warum sie einen so großen Einfluss auf die Prozessoptimierung hat?

Leonard Zimmermann: Die Microsoft Power Platform ist aus unserer Sicht das perfekte Tool für die Digitalisierung und Automatisierung in Unternehmen. Sie ermöglicht die Entwicklung individueller Business-Apps, das Aufsetzen von Automatisierungsskripten zur Datenverarbeitung und die Erstellung von Business Intelligence Dashboards. Ein entscheidender Vorteil ist der Low-Code-Ansatz der Microsoft Power Platform, der es erlaubt, mit weniger finanziellem und zeitlichem Aufwand Lösungen zu erstellen und die positiven Effekte für Unternehmen schneller spürbar und messbar machen. Dadurch können Prozesse in verschiedensten Unternehmensbereichen entlang der gesamten Wertschöpfungskette optimiert werden. Besonders interessant sind Prozesse, bei denen Daten erfasst oder zwischen Menschen und IT-Systemen ausgetauscht werden müssen, wie beispielsweise Genehmigungs-, Entscheidungs-, Koordinations- und Planungsprozesse oder Datenerfassungsprozesse.

DIGITAL FUTUREmag: Smartflow Consulting hat sich als

Dienstleister für Unternehmen im Bereich der Digitalisierung etabliert. Was sind die besonderen Merkmale oder Alleinstellungsmerkmale Ihres Unternehmens, die es zu einem starken Partner für Unternehmen machen, die ihre Geschäftsprozesse optimieren möchten?

Leonard Zimmermann: Unser Anspruch ist es nicht nur, maßgeschneiderte IT-Lösungen zu entwickeln, sondern auch unsere Kunden beim Design ihrer Prozesse zu unterstützen. Prozesse und IT müssen in Digitalisierungsprojekten gemeinsam gedacht werden. Unser Brückenansatz verbindet die Prozessperspektive mit den Potenzialen der Technologie. Ein großer Vorteil für unsere Kunden ist der Wissenstransfer, den wir leisten, indem wir Best Practices aus anderen Branchen oder Unternehmen in das Lösungsdesign einfließen lassen. Mit der Zeit weiß man, was am besten funktioniert.

Außerdem stoßen wir bei verschiedenen Unternehmen immer wieder auf sehr ähnliche Anwendungsfälle. Hier versuchen wir, wo möglich, bereits in anderen Projekten entwickelte Lösungen zu implementieren.

Insgesamt streben wir an, mit möglichst niedrigem Investment die besten Effekte für unsere Kunden zu erzielen. Dadurch werden viele Prozesse zu profitablen Automatisierungspotentialen, die zuvor aus der Kosten-Nutzen-Perspektive noch nicht zur Automatisierung in Frage kamen.

DIGITAL FUTUREmag: Welche Erfolgsfaktoren sind Ihrer Meinung nach entscheidend für gelungene Automatisierungs- und Digitalisierungsprojekte? Gibt es bewährte Praktiken oder Strategien, die Unternehmen beachten sollten, um sicherzustellen, dass ihre Projekte erfolgreich umgesetzt werden?

Diese Veranstaltung bringt führende Experten und Fachleute aus den Bereichen Cyber-Security, Datenschutz und Network and Information Security Directive 2 (NIS2) zusammen, um die neuesten Entwicklungen, Herausforderungen und bewährten Praktiken in diesen wichtigen Bereichen zu diskutieren.

- Aktuelle Trends und Bedrohungen in der Cyber-Security-Landschaft
- Die Auswirkungen der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) und anderer Datenschutzvorschriften auf Unternehmen
- Die Rolle von NIS2 bei der Stärkung der Cybersicherheit kritischer Infrastrukturen
- Best Practices zur Sicherung von Netzwerken, Daten und digitalen Diensten

- Die Zukunft der Cybersicherheit und Datenschutzregelungen in Europa

Unser Ziel ist es, eine Plattform für Wissensaustausch, Networking und Zusammenarbeit zwischen Branchenexperten, Regierungsvertretern und Unternehmensführern zu bieten, um die digitale Sicherheit in Europa zu stärken und gemeinsam Lösungen für aktuelle und zukünftige Herausforderungen zu entwickeln.

Wir laden Sie herzlich ein, am Cyber-Security, Datenschutz & NIS2 Summit 2024 teilzunehmen und gemeinsam die Zukunft der Cybersicherheit zu gestalten.

Im Rahmen Deiner Beteiligung im Silicon Valley Europe ist die Teilnahme als virtueller Aussteller inkl. Speakerslot oder Workshop inkludiert!

Der DFC virtual konnte bei der letzten Online-Veranstaltung über 1.400 Teilnehmer generieren und damit im Durchschnitt pro Aussteller knapp 40 Leads bereitstellen. Die Anzahl der Leads ist natürlich abhängig von der Zielgruppe und der Attraktivität Ihres Vortrags und kann nicht garantiert werden.

Leonard Zimmermann: Es ist gemäß unserer Erfahrung entscheidend, bei den Ist-Prozessen anzusetzen. Wenn man die aktuellen Prozesse eines Unternehmens betrachtet, kann man Abhängigkeiten, Komplexitäten und Potenziale besser aufdecken, als wenn man sofort mit dem Entwurf der Soll-Struktur beginnt. Ein positiver Nebeneffekt ist, dass man in engen Austausch mit allen Prozessbeteiligten kommt und deren Anforderungen und Perspektiven besser versteht.

Ein weiterer sehr wichtiger Punkt ist die grundlegende Planung zu Beginn des Projekts. Die Beliebtheit agiler Ansätze kann dazu verleiten, einfach schnell anzufangen, ohne sich einen Überblick über die gesamte Palette an Anforderungen und Abhängigkeiten zu verschaffen. Unser Ansatz ist es, zu Beginn potenzielle Stolpersteine konsequent aufzudecken und einen grundsätzlichen Überblick über die Anforderungen zu bekommen. Beispielsweise klären wir die grundsätzliche Prozess-Architektur und die Frage, mit welchen IT-Systemen eine Verbindung hergestellt werden muss und wie das machbar ist. Details wie die Felder eines Formulars oder die Farbe eines Buttons sollten dann natürlich spontan und agil geklärt werden.

DIGITAL FUTUREmag: Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung der Prozessoptimierung in einer zunehmend digitalisierten Welt? Gibt es bestimmte Trends oder Technologien, die Ihrer Meinung nach in den kommenden Jahren eine wichtige Rolle spielen werden?

Leonard Zimmermann: Digitalisierungstreiber wie die Microsoft Power Platform werden weiter stark an Bedeutung gewinnen. Microsoft hat diesen Produktbereich als Wachstumsfeld entdeckt und integriert kontinuierlich neue Technologien wie Künstliche Intelligenz in die Microsoft Power Platform.

Gerade für kleine und mittlere Unternehmen, die nicht alle Prozesse in großen ERP-Tools abbilden wollen, bietet diese Entwicklung eine große Chance, ihre Prozesse mit moderatem Aufwand auf ein neues Level zu heben. Neue Trends und Technologien wie KI spielen dabei natürlich eine Rolle und erschließen eine neue Palette an interessanten Anwendungsfällen. Unsere Erfahrung zeigt jedoch, dass ein Großteil der Automatisierungspotenziale in Unternehmen bereits durch vorhandene und etablierte Technologien realisiert werden kann. KI wirkt dabei als Katalysator, da durch sie bestehende Technologien schneller und effizienter zur Anwendung gebracht werden können, beispielsweise indem KI direkt im Entwicklungsprozess eingesetzt wird.

DIGITAL FUTUREmag: Angesichts der ständig wachsenden Datenmengen und der Komplexität von Geschäftsprozessen, wie können Unternehmen die Microsoft Power Platform optimal nutzen, um auch zukünftig wettbewerbsfähig zu bleiben und ihre Effizienz weiter zu steigern?

Leonard Zimmermann: Der Vorteil der Microsoft Power Platform im Umgang mit großen Datenmengen und komplexen Geschäftsprozessen liegt darin, dass wir in Projekten nicht darauf angewiesen sind, die komplette Komplexität auf einmal abzubilden, wie es beispielsweise bei SAP-Einführungen der Fall ist. Stattdessen können wir inkrementell vorgehen und einzelne (Teil-)Prozesse automatisieren oder spezifische Datenbestände mit Power BI in Form von Business Intelligence Dashboards abbilden. Der große Vorteil ist hier das schnelle Erzielen von Effekten und die erhöhte Flexibilität in der Gestaltung der Digitalisierungs-Roadmap.

DIGITAL FUTUREmag: Welche Rolle spielt Ihrer Meinung nach die kontinuierliche Weiterentwicklung von Mitarbeitern und Teams in Bezug auf die erfolgreiche Implementierung und Nutzung von Automatisierungs- und Digitalisierungslösungen?

Leonard Zimmermann: Geschäftsanwendungen auf Basis von Power Apps oder Business Intelligence Dashboards auf Basis von Power BI sind für die Endanwender meist keine größere Herausforderung als die gewöhnliche Bedienung digitaler Technologien. Sie können sehr intuitiv und benutzerfreundlich gestaltet werden.

Was die Entwicklung solcher Lösungen angeht, zeigt die Erfahrung aus unserem Training & Coaching Angebot, dass ein IT-Hintergrund definitiv hilfreich ist, um eine steilere Lernkurve zu haben. Diese Lernkurve erstreckt sich dennoch meist über mehrere Jahre. Daher lohnt es sich für Unternehmen nur dann, in diese Fähigkeiten zu investieren, wenn es auch eine breite Palette an Anwendungsfällen gibt, die mit diesen Fähigkeiten umgesetzt werden sollen. Eine große Hilfe ist dabei der Wissenstransfer, den wir unseren Kunden bieten, damit ihre Entwickler von unserer Erfahrung profitieren können.

DIGITAL FUTUREmag: Welche Maßnahmen empfehlen Sie Unternehmen, um sicherzustellen, dass ihre Mitarbeiter über die erforderlichen Fähigkeiten und Kenntnisse verfügen, um die Potenziale der Microsoft Power Platform voll auszuschöpfen und sich den zukünftigen Herausforderungen anzupassen?

Leonard Zimmermann: Der erste Impuls ist es hier an Trainings und Coachings zu denken, was auch begleitend eine sehr wichtige Rolle spielt. Noch wichtiger ist es jedoch, möglichst schnell und pragmatisch die ersten kleineren Pilotprojekte umzusetzen. Die Microsoft Lizenzpakete enthalten meist alles, was man lizenzseitig braucht, um anzufangen. Nahezu jedes Unternehmen hat mindestens einen einfachen Anwendungsfall, wie einen

Genehmigungsprozess oder Checklisten, an denen man das Ganze schnell und pragmatisch probieren kann. Der Effekt auf die Art und Weise, wie Prozesse in einem Unternehmen betrachtet werden, ist dabei enorm. Sobald man mit Mitarbeitern aus einem Fachbereich den ersten Prozess automatisiert hat, beginnen diese ihre tägliche Arbeit viel stärker durch die Automatisierungspotential-Brille zu betrachten und identifizieren weitere Potenziale. Genau diese Kräfte und Dynamiken müssen aktiviert werden. Wir treten an, um Unternehmen auf genau dieser Reise verlässlich zu begleiten.

DIGITAL FUTUREmag: Vielen lieben Dank für dieses spannende und gleichzeitig auch wichtige Thema für die Optimierung der Prozesse gerade auch in mittelständischen Unternehmen.



Leonard Zimmermann

>> Bitte mit dicoo-App scannen — 

KONTAKT



Firma: Smartflow Consulting GmbH
Straße: Pilotyweg 3
PLZ und Ort: 82541 Münsing
Ansprechpartner: Leonard Zimmermann
Telefon: +49 176 - 72561761
E-Mail:
leonard.zimmermann@smartflow-consulting.com
Website:
<https://www.smartflow-consulting.com/>

Die virtuelle Kongressmesse rund um die Digitalisierung in der öffentlichen Verwaltung

14.-15.11.2024
virtual



DIE ART DER VERBINDUNG UND DER SPEICHERUNG MACHT DEN UNTERSCHIED

Interview mit Marco Oppel und Kevin Hohenstatt - CEOs von MyCubeServer

DIGITAL FUTUREmag: In der digitalen Ära, in der wir leben, ist IT-Innovation entscheidend für den Erfolg kleiner und mittelständischer Unternehmen. Um Einblicke in die neuesten Entwicklungen und Strategien in der IT-Branche zu gewinnen, freuen wir uns über ein exklusives Interview mit Marco Oppel und Kevin Hohenstatt, den CEOs von MyCubeServer.

MyCubeServer: MyCubeServer ist ein junges und innovatives IT-Unternehmen mit Sitz in Hechingen, Deutschland. Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, KMUs dabei zu unterstützen, ihre IT-Infrastruktur auf das nächste Level zu bringen. Mit modernster Technologie bieten wir maßgeschneiderte Lösungen, die genau auf die Bedürfnisse unserer Kunden abgestimmt sind.

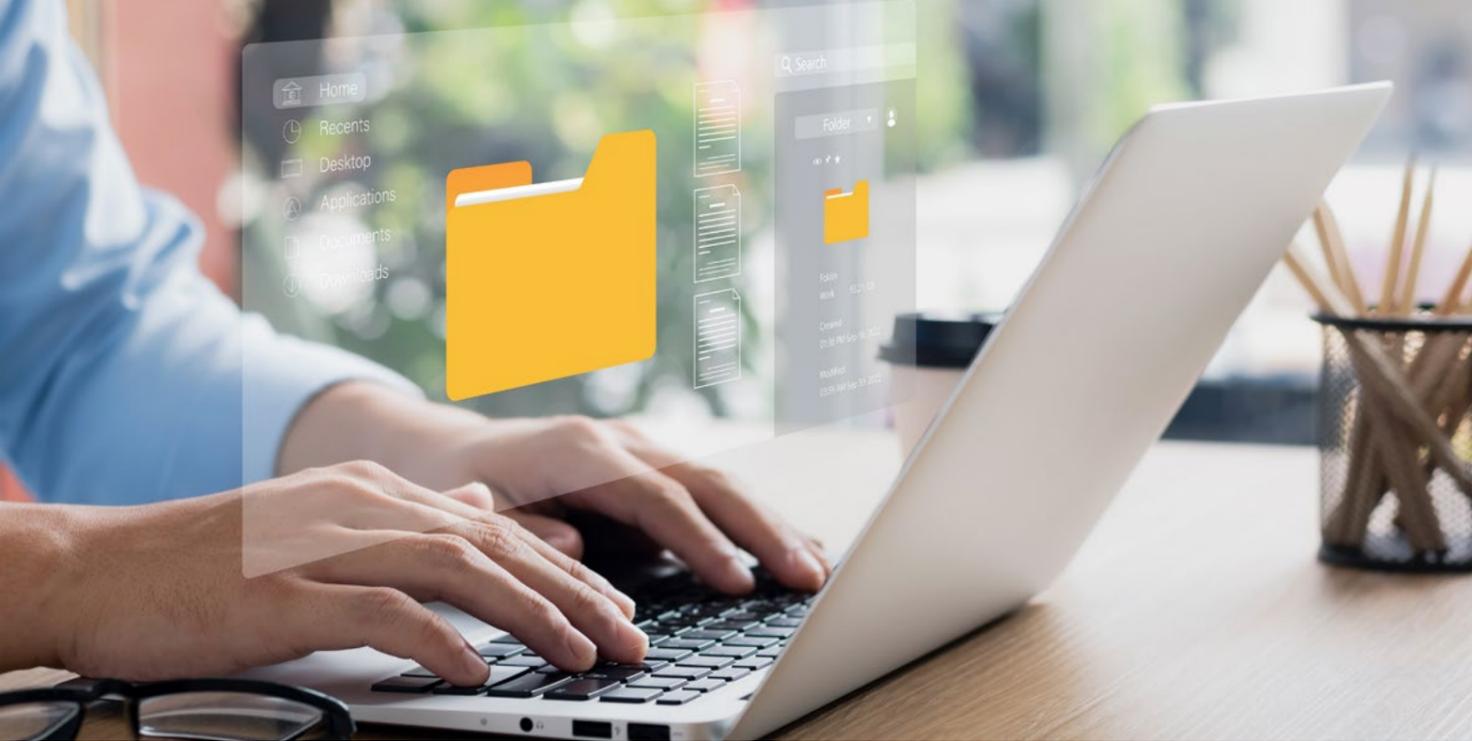
DIE ART DER VERBINDUNG UND DER SPEICHERUNG MACHT DEN UNTERSCHIED

DIGITAL FUTUREmag: Hallo Marco, hallo Kevin, danke, dass ihr euch die Zeit nehmt. Lass uns direkt loslegen. Kannst du uns erzählen, was MyCubeServer so besonders macht?

Marco Oppel: Klar, gerne! MyCubeServer ist besonders, weil wir nicht nur IT-Dienstleistungen anbieten, sondern maßgeschneiderte Lösungen, die perfekt auf die Bedürfnisse unserer Kunden abgestimmt sind. Wir legen großen Wert darauf, dass unsere Kunden effizienter und sicherer arbeiten können und begleiten sie durch den

gesamten Prozess der digitalen Transformation. Kevin Hohenstatt: Genau, wir bieten umfassende 360-Grad-Lösungen, die alles abdecken, was ein Unternehmen für seine IT-Infrastruktur benötigt. Dazu gehören Cloud-Datenmanagement, VPN-Services, virtuelle Desktops und integrierte Kollaborationstools. Diese Lösungen sind wichtig, weil sie unseren Kunden helfen, ihre Daten sicher zu speichern, von überall sicher auf ihre Systeme zuzugreifen und die Zusammenarbeit innerhalb des Teams zu verbessern. Dadurch können sie sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren, während wir uns um die IT kümmern.

DIGITAL FUTUREmag: Wie geht ihr bei MyCubeServer mit dem Thema IT-Sicherheit um?



Marco Oppel: IT-Sicherheit ist für uns ein zentraler Punkt. Wir setzen auf modernste Technologien wie Tailscale VPN und Nextcloud, um sichere und verschlüsselte Verbindungen zu gewährleisten. Zudem bieten wir Multi-Faktor-Authentifizierung und regelmäßige Sicherheitsüberprüfungen, um sicherzustellen, dass die Daten unserer Kunden jederzeit geschützt sind.

DIGITAL FUTUREmag: Gibt es besondere Erfolgsgeschichten oder Beispiele, wie MyCubeServer Unternehmen geholfen hat?

Kevin Hohenstatt: Ja, definitiv! Ein Beispiel ist ein mittelständisches Unternehmen, das durch unsere Cloud- und VPN-Lösungen seine IT-Infrastruktur komplett modernisiert hat. Dadurch konnten sie ihre Effizienz um 30% steigern und ihre IT-Kosten erheblich senken. Solche Erfolgsgeschichten motivieren uns, weiterhin innovative Lösungen zu entwickeln.

DIGITAL FUTUREmag: Welche Technologien setzt ihr ein, um eure Kunden zu unterstützen und was macht diese Technologien so besonders?

Marco Oppel: Wir nutzen eine Vielzahl von Technologien, darunter Nextcloud für sicheres Cloud-Hosting, Docker für stabile und reproduzierbare Umgebungen und Tailscale VPN für sichere Verbindungen. Diese Technologien sind besonders, weil sie flexibel und skalierbar sind, was unseren Kunden ermöglicht, ihre IT-Infrastruktur an ihre spezifischen Bedürfnisse anzupassen.

DIGITAL FUTUREmag: Wie sieht eure Zukunftsvision für MyCubeServer und die IT-Branche aus?

Kevin Hohenstatt: Unsere Vision ist es, die digitale Transformation für KMUs weiter voranzutreiben und dabei stets die höchsten Sicherheitsstandards zu gewährleisten. Wir möchten innovative Lösungen entwickeln, die unseren Kunden helfen, wettbewerbsfähig zu bleiben. Langfristig wollen wir eine führende Rolle in der IT-Branche einnehmen und durch unsere nachhaltigen und effizienten Lösungen einen echten Unterschied machen.

DIGITAL FUTUREmag: Das klingt großartig, Marco und Kevin. Vielen Dank für das Gespräch. Gibt es noch etwas, das ihr den Lesern mitgeben möchtet?

Marco Oppel: Danke, es war uns ein Vergnügen. Ich möchte die Leser ermutigen, uns auf den kommenden Events des Silicon Valley Europe zu treffen. Lassen Sie uns gemeinsam die Zukunft der IT gestalten und neue, spannende Möglichkeiten entdecken!

Kevin Hohenstatt: Genau, und wenn Sie Interesse an unseren Lösungen haben, setzen wir gerne eine Demo-Umgebung für Sie auf. Unsere Dienstleistungen werden bereits erfolgreich von Kollegen in Ihrer Branche genutzt und bieten Ihnen die Möglichkeit, von überall aus sicher und effizient zu arbeiten.



Marco Oppel



Kevin Hohenstatt

>> Bitte mit dicoo-App scannen



KONTAKT



Firma:
MyCubeServer Oppel & Hohenstatt GbR
Straße: Traublick 14
PLZ und Ort: 73279 Hechingen
Ansprechpartner: Marco Oppel
Telefon: +49 7331 - 9364146
E-Mail: info@mycubeserver.com
Website: www.mycubeserver.com

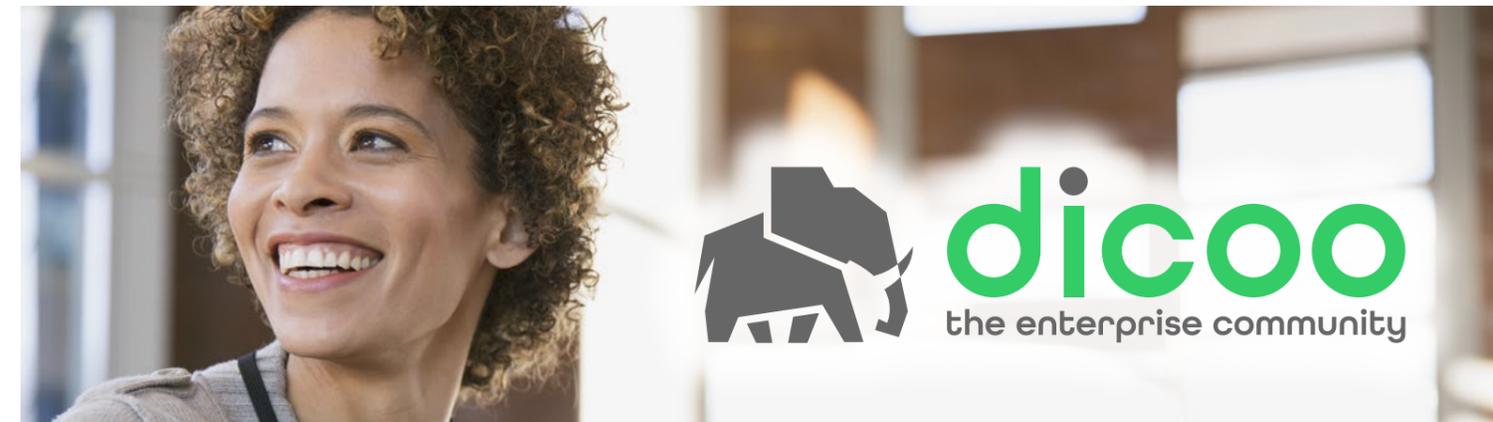
>> Bitte mit dicoo-App scannen



KONTAKT



Firma:
MyCubeServer Oppel & Hohenstatt GbR
Straße: Traublick 14
PLZ und Ort: 73279 Hechingen
Ansprechpartner: Kevin Hohenstatt
Telefon: +49 7331 - 9364146
E-Mail: info@mycubeserver.com
Website: www.mycubeserver.com



**People • Events • Companies • Clubs
Interviews • Videos • Podcasts • Jobs**

Trage Dein Unternehmen noch heute kostenfrei ein und nutze Dein virtuelles Unternehmensprofil zur Produkt-, Lösungs- und Service-Präsentation. Mit dicoo kannst Du kostenfrei Events planen, dazu einladen und diese auch virtuell in der Plattform durchführen. Inklusive Ticketbuchung, berührungslosem Kontaktaustausch auf Live-Veranstaltungen u.v.m. Jetzt ausprobieren!

Kontakt



QR-Code mit dicoo-App scannen

KONTINUITÄTSMANAGEMENT UND NACHHALTIGKEIT IN DER MODERNEN UNTERNEHMENSFÜHRUNG



Im Interview mit Manfred Biffar, CEO von 2B+

In der heutigen dynamischen Geschäftswelt stehen Unternehmen vor vielfältigen Herausforderungen. Die Sicherstellung kontinuierlicher Geschäftsbetriebe und die Integration nachhaltiger Praktiken sind dabei von zentraler Bedeutung. Um diesen Themen auf den Grund zu gehen, sprechen wir im exklusiven Interview mit Manfred Biffar, dem CEO von 2B+ über Wie ein effektives Kontinuitätsmanagement das Vertrauen der Banken stärkt und bessere Finanzierungsmöglichkeiten eröffnet, die Bedeutung von Zuverlässigkeit und Compliance in der Lieferkette, um den Anforderungen großer Konzerne gerecht zu werden und wie Unternehmen durch solide Notfallpläne und eine transparente Führung das Vertrauen aller Stakeholder gewinnen und halten können.

Manfred Biffar ist in seinem Bereich viele Jahre unterwegs und besitzt hier eine außerordentliche Expertise. Mit einer beeindruckenden Karriere und umfangreicher Erfahrung als CEO von 2B+ hat er sich auf die Optimierung von Geschäftsprozessen und die Implementierung nachhaltiger Strategien spezialisiert. Sein Know-How reicht von Finanzen über Compliance bis hin zum Personalmanagement, was ihn zu einem gefragten Sprecher und Berater in der Branche macht.

Im Interview erläutert Herr Biffar, wie Kontinuitätsmanagement Unternehmen im KMU-Bereich hilft, ihre Geschäftsprozesse zu optimieren und Risiken zu minimieren.

DIGITAL FUTUREmag: Herr Biffar, vielen Dank, dass Sie sich die Zeit für dieses Interview nehmen. Könnten Sie uns zunächst einen kurzen Überblick über Ihre berufliche Laufbahn und Ihre Rolle als CEO von 2B+ geben?

Manfred Biffar: Meine berufliche Laufbahn begann alles andere als gewöhnlich. Grundsätzlich kann man vielleicht darüber schreiben: Von der Bäckerei zum Chefsessel: Meine Reise als CEO von 2B+. In der Backstube lernte ich das Handwerk von der Pike auf und entdeckte früh meine Leidenschaft für unternehmerisches Denken und Handeln. Diese Leidenschaft führte mich weiter in den Groß- und Außenhandel, wo ich mein Wissen um wirtschaftliche Zusammenhänge und internationale Geschäftsbeziehungen vertiefte.

Mit der Ausbildung zum Fachberater für

Finanzdienstleistungen erwarb ich mir das nötige Know-how, um Menschen in komplexen Finanzfragen kompetent und zuverlässig zu beraten.

Doch mein Ehrgeiz trieb mich weiter. Ich wollte meine Fähigkeiten und Erfahrungen nutzen, um etwas Eigenes aufzubauen und Verantwortung zu übernehmen. So kam es zu meiner Rolle als CEO von 2B+.

Als CEO von 2B+ sehe ich mich in der Verantwortung, diese Ziele klar zu definieren, die nötigen Ressourcen bereitzustellen und mein Team zu inspirieren und zu motivieren. Es ist mir wichtig, dass jeder Einzelne bei 2B+ seine Stärken und Talente einbringen und sich mit seinen Ideen und seiner Kreativität einbringen kann.

DIGITAL FUTUREmag: Was verstehen Sie unter Kontinuitätsmanagement, und warum ist es für Unternehmen, insbesondere für KMUS, so wichtig?

Manfred Biffar: In meiner langjährigen Karriere habe ich hautnah erlebt, wie wichtig ein umfassendes Kontinuitätsmanagement für Unternehmen jeder Größe ist. Gerade für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) kann ein gut durchdachtes BCM den Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg ausmachen.

KMU sind das Rückgrat unserer Wirtschaft. Sie schaffen Arbeitsplätze, beleben Regionen und tragen zur Innovationskraft des Landes bei. Umso wichtiger ist es, dass diese Unternehmen sich widerstandsfähig gegen Krisen und unerwartete Ereignisse zeigen.

Ein gutes Kontinuitätsmanagement geht weit über die reine Notfallplanung hinaus. Es betrachtet alle Aspekte eines Unternehmens, von den Produkten und Dienstleistungen über das Gebäudemanagement bis hin zur Informationssicherheit und der Energieversorgung. Auch Lieferketten und das Wissen der Mitarbeiter spielen dabei eine wichtige Rolle.

DIGITAL FUTUREmag: Wie kann ein effektives Kontinuitätsmanagement das Rating eines Unternehmens bei Banken verbessern?

Manfred Biffar: Ein effektives Kontinuitätsmanagement (BCM) spielt eine entscheidende Rolle in der Bewertung eines Unternehmens durch Ratingagenturen und Geschäftsbanken. Diese Institutionen bewerten Unternehmen anhand einer Vielzahl von Faktoren, wobei das Risikomanagement eine zentrale Rolle einnimmt. Ein starkes Kontinuitätsmanagement zeigt den Ratingagenturen und Banken, dass Ihr Unternehmen

potenziellen Krisen ernsthaft begegnet und über notwendige Pläne und Verfahren verfügt, um die Auswirkungen solcher Krisen zu minimieren. Dies wirkt sich in der Regel positiv auf Ihr Rating aus.

Ein gut etabliertes BCM verbessert Ihre Kreditwürdigkeit, da es Banken und anderen Kreditgebern signalisiert, dass Ihr Unternehmen ein geringeres Ausfallrisiko darstellt. Dies kann zu besseren Kreditkonditionen und einem verbesserten Zugang zu Finanzmitteln führen. Darüber hinaus kann ein wirksames Kontinuitätsmanagement dazu beitragen, niedrigere Versicherungsprämien zu sichern. Durch die Minimierung von Ausfallrisiken wird das Gesamtrisiko für Versicherer reduziert, was sich in günstigeren Versicherungskosten widerspiegeln kann.

Ein weiterer wichtiger Vorteil eines starken BCM ist das erhöhte Vertrauen von Investoren. Investoren schätzen die Sicherheit und das geringere Risiko, das ein effektives Kontinuitätsmanagement mit sich bringt. Dies kann das Vertrauen in die Stabilität und Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens stärken, was sich positiv auf den Aktienkurs oder den Unternehmenswert auswirken kann.

Insgesamt trägt ein solides Kontinuitätsmanagement dazu bei, das Vertrauen von Kreditgebern, Versicherern und Investoren in die Stabilität und Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens zu stärken, was letztendlich zu einer Verbesserung Ihres Unternehmensratings führt.

DIGITAL FUTUREmag: Welche Rolle spielen Compliance-Themen für KMU, die als Zulieferer von Konzernen agieren, und wie trägt Kontinuitätsmanagement zur Einhaltung dieser Anforderungen bei?

Manfred Biffar: Compliance in der Lieferkette: Die Schlüsselrolle von Kontinuitätsmanagement für KMU

In der globalisierten Welt sind Lieferketten komplex und miteinander verflochten, was kleine und mittelständische Unternehmen (KMU), die als Zulieferer von Konzernen agieren, vor große Herausforderungen stellt. Konzerne setzen strenge Compliance-Anforderungen an ihre Lieferanten, die eingehalten werden müssen, um Aufträge zu erhalten und zu behalten. Diese Anforderungen umfassen Datenschutz, Arbeitsschutz, Umweltschutz, Kartellrecht und Korruptionsbekämpfung. Die Nichteinhaltung kann zu Vertragsstrafen, Schadensersatzforderungen, Reputationsverlust und strafrechtlicher Verfolgung führen.



Kontinuitätsmanagement (BCM) hilft KMU, Compliance-Risiken zu identifizieren und Maßnahmen zur Risikominimierung zu entwickeln, wie Schulungen und Richtlinien. BCM implementiert Kontrollen zur Überwachung der Compliance und fördert kontinuierliche Verbesserungen der Prozesse und Verfahren. Ein starkes BCM stärkt die Zusammenarbeit mit Konzernen, da es zeigt, dass KMU die Bedeutung von Compliance erkennen und erfüllen. Dies führt zu vertrauensvolleren Beziehungen und langfristigen Partnerschaften. Für KMU ist es vorteilhaft, sich im Vorfeld mit diesen Themen zu befassen, um sich einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen.

DIGITAL FUTUREmag: Wie unterstützt ein transparentes Führungssystem die unternehmerische Freiheit und Delegation an Key Persons in Ihrem Unternehmen?

Manfred Biffar: Ein transparentes Führungssystem schafft ein Umfeld des Vertrauens und der Eigenverantwortung. Indem ich meine Vision und Strategie klar kommuniziere und meinen Mitarbeitern die nötigen Informationen und Ressourcen zur Verfügung stelle, erlange ich mehr unternehmerische Freiheit. Dies ermöglicht es mir, mich auf strategische Aufgaben und neue Geschäftsfelder

zu konzentrieren, während mein Team eigenständig Entscheidungen trifft und Projekte erfolgreich umsetzt. Die Identifizierung und Entwicklung von Key Persons ist ein zentraler Bestandteil transparenter Führung. Indem ich die Stärken und Talente meiner Mitarbeiter erkenne und ihnen Aufgaben und Verantwortung übertrage, die ihren Fähigkeiten entsprechen, fördere ich die Kompetenzentwicklung dieser Schlüsselpersonen und entlaste mich von operativen Aufgaben.

Als Führungskraft lebe ich transparente Führung aktiv vor. Ich kommuniziere offen und ehrlich, bin für meine Mitarbeiter erreichbar und fördere eine Kultur des gegenseitigen Vertrauens. Dadurch fühlen sich meine Mitarbeiter wertgeschätzt und sind motiviert, Verantwortung zu übernehmen und zum Unternehmenserfolg beizutragen. Obwohl dieser Prozess oft Jahre dauert und einige graue Haare kosten kann, lohnt sich der Einsatz, da man am Ende die Früchte dieses mutigen Prozesses erntet.

DIGITAL FUTUREmag: Wie lassen sich Kontinuitätsmanagement und Nachhaltigkeit in der Praxis effektiv miteinander verbinden?



Manfred Biffar: Kontinuitätsmanagement und Nachhaltigkeit: Das ist eine gewinnbringende Verbindung. Diese beiden Themen lassen sich in der Praxis hervorragend miteinander verbinden, da Nachhaltigkeit weit über Umweltaspekte hinausgeht und auch soziale Verantwortung sowie Mitarbeitergesundheit umfasst. Die Verknüpfung von Kontinuitätsmanagement und Nachhaltigkeit bietet zahlreiche Vorteile. Nachhaltige Unternehmen sind widerstandsfähiger gegen Krisen und unerwartete Ereignisse. Eine verantwortungsvolle Unternehmenskultur und Umweltfreundlichkeit schaffen ein stabiles Umfeld und senken Kosten. Dies führt zu einer besseren Vorbereitung auf unvorhergesehene Herausforderungen und sichert langfristige Kontinuität. Für Mitarbeiter sind nachhaltige Unternehmen attraktiver, was zu höherer Motivation, reduzierter Fluktuation und gesteigerter Produktivität führt. Ein gesundes Arbeitsumfeld und nachhaltige Praktiken fördern das Wohlbefinden und die Loyalität der Mitarbeiter. Unternehmen, die Nachhaltigkeit und Kontinuität ernst nehmen, haben einen Wettbewerbsvorteil. Sie sind gut aufgestellt für die Herausforderungen des 21. Jahrhunderts und heben sich am Markt von ihren Wettbewerbern ab.

Ein Schlüssel zum Erfolg ist die transparente Kommunikation des Engagements für Kontinuität und Nachhaltigkeit. Dies kann über die Website, Geschäftsberichte oder Nachhaltigkeitsberichte erfolgen und vermeidet den Eindruck von Greenwashing. Unternehmen können die 23 Punkte des Corporate Social Responsibility (CSR) als Leitfaden nutzen, um ihre Nachhaltigkeitsaktivitäten systematisch zu gestalten und kontinuierlich zu verbessern.

DIGITAL FUTUREmag: Abschließend, was raten Sie anderen CEOs und Unternehmensleitern, die ihre Strategien für Kontinuitätsmanagement und Nachhaltigkeit verbessern möchten?

Manfred Biffar: Abschließend möchte ich mich an alle Unternehmensleiter richten: Packen Sie die Chance! Kontinuitätsmanagement und Nachhaltigkeit sind keine lästigen Pflichten, sondern Schlüsselfaktoren für die Zukunft Ihres Unternehmens. Proaktives Handeln in diesen Bereichen bringt entscheidende Vorteile mit sich. Unternehmen, die nachhaltig wirtschaften und auf unerwartete Ereignisse vorbereitet sind,

haben einen klaren Wettbewerbsvorteil. Effektives Kontinuitätsmanagement reduziert die Auswirkungen von Krisen und stärkt gleichzeitig das Image und die Reputation Ihres Unternehmens. Zögern Sie nicht, diese Themen anzugehen. Regionale Extremwetterereignisse, Cyberangriffe und Lieferkettenunsicherheiten nehmen zu. Handeln Sie jetzt, um Ihr Unternehmen zukunftssicher zu machen. Viele Unternehmen verschieben diese Themen auf später, bis es zu spät ist. Seien Sie proaktiv und nutzen Sie aktuelle Herausforderungen als Initialzündung für eine nachhaltige Neuausrichtung.

Der unternehmerische Handlungsdruck steigt. Kunden, Investoren, Banken und die Gesellschaft erwarten ein klares Bekenntnis zu Nachhaltigkeit und gesellschaftlicher Verantwortung. Zahlreiche Förderprogramme unterstützen die Umsetzung von Nachhaltigkeitsmaßnahmen. Nachhaltigkeit kann Innovationen und neue Geschäftsmodelle fördern und die Wettbewerbsfähigkeit stärken.

Es ist Zeit zu handeln! Lassen Sie uns gemeinsam eine Zukunft gestalten, in der Unternehmen erfolgreich, nachhaltig und verantwortungsvoll wirtschaften. Mit vereinten Kräften können wir eine positive und nachhaltige Zukunft schaffen.

DIGITAL FUTUREmag: Vielen Dank, Herr Biffar, für Ihre wertvollen Einblicke und Ihre Zeit. Wir freuen uns darauf, Ihre weiteren Erfolge bei 2B+ zu verfolgen.



Manfred Biffar

>> Bitte mit dicoo-App scannen



KONTAKT



Firma: GF 2Bplusmentoring GmbH Co. KG
 Straße: Traufblick 14
 PLZ und Ort: 72379 Hechingen
 Ansprechpartner: Manfred Biffar
 Telefon: +49 7477 - 9189459
 E-Mail: mb@2bplusmentoring.de
 Website: <https://www.2bplusmentoring.de/>