

KYOCERA/GESUNDHEITSWESEN

Rezepte gegen den Klinikstress

Fachkräftemangel, steigender Kostendruck und ineffiziente Datenverarbeitung verschärfen den täglichen Klinikstress. Die Beschleunigung dokumentenbasierter Prozesse und die einfache Bedienbarkeit von IT-Systemen stehen deshalb ganz oben auf der Digital-Agenda von Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen. Die Kyocera-Gruppe hat die passenden Rezepturen, um die Digitalisierungs-Beschwerden von Gesundheits-Einrichtungen zu kurieren. Das Heilmittel-Angebot reicht von Kyocera Scan Services – Aktenarchivierung über ALOS Scan, den Kyocera Workflow Manager bis hin zur Print-Management-Lösung AKI PrinTaurus for Healthcare.

„Die Gesundheits-Branche hat einen großen Bedarf an Digitalisierungs-Initiativen. Mit steigendem Effizienzdruck müssen dokumentenbasierte Prozesse schneller werden. Im hektischen Klinikalltag bleibt aber oft keine Zeit, sich mit komplizierter Bedienung oder Fehlern zu beschäftigen. Deshalb sind die Kyocera-Systeme auf einfache Bedienbarkeit und hohe Zuverlässigkeit ausgelegt. Das spart im Ernstfall wertvolle Zeit. Nachhaltigkeit und Sicherheit dürfen dabei aber nicht außer Acht gelassen werden“, bringt Bernd Rischer, Group Director Sales bei Kyocera Document Solutions Deutschland, das Problem auf den Punkt.

In der auf Schnelligkeit und Effizienz getrimmten Arbeitswelt von heute, in der zeit- und ortsunabhängiges Arbeiten zum Standard gehört, sind flexible und sichere Zugriffsmöglichkeiten auf Archivinformationen ein wesentlicher Faktor. Dazu müssen Aktenordner

samt Belegen und Dokumenten digital und recherchierbar zur Verfügung stehen.

Mit dem über den Fachhandel angebotenen Service Kyocera Scan Services – Aktenarchivierung begleitet Kyocera Gesundheits-Einrichtungen im Rahmen der Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse auf dem Weg zum digitalen Archiv. In Zusammenarbeit mit ALOS, einem Unternehmen der Kyocera-Gruppe, werden Aktenordner mit Dokumenten bis zum Format A3 von Experten fachgerecht aufbereitet und in hochwertigen Scans digitalisiert. Wichtige Arbeitsschritte erledigt die selbst entwickelte Scan-Workflow-Lösung ALOS Scan, mit der die gescannten Dokumente auch direkt indexiert werden. Die digitalisierten Akten werden den Kunden so zur Verfügung gestellt, dass alle wichtigen Informationen im Archiv jederzeit leicht gefunden und Entscheidungen schneller getroffen werden können.



Bernd Rischer, Group Director Sales bei Kyocera Document Solutions Deutschland: „Das Gesundheitswesen hat einen großen Bedarf an Digitalisierungs-Initiativen. Mit dem stetig steigenden Effizienzdruck müssen dokumentenbasierte Prozesse beschleunigt werden.“

(Foto: Kyocera)

„Die ALOS GmbH realisiert seit 65 Jahren Datenerfassungs-Lösungen auf dem neuesten technologischen Stand. Unsere anspruchsvollen sicheren Scan-Services

Inhalt	Seite
Kyocera/Gesundheitswesen Rezepte gegen den Klinikstress	1
Formnext/Markt für 3D-Druck „Weiterhin auf dem Vormarsch“	3
SAP Migration zu S/4Hana	6
EWS/Büroplan Bürotechnik „Kundenorientierte Fusion“	8
Cloud-Sourcing Probleme bei der Operationalisierung	9
Namen und Nachrichten	11

ermöglichen Unternehmen einen standortunabhängigen, schnellen Zugriff auf ihre digitalisierten Dokumente – auf ihren eigenen Servern oder auch in der Cloud. Neben der Platz- und Kostenersparnis bei der Aktenaufbewahrung profitieren die Kunden auch von der zuverlässigen Einhaltung gesetzlicher Aufbewahrungs-Vorschriften und dem Schutz der Daten vor Verlust und Beschädigung. Durch die Synergien innerhalb unserer Unternehmensgruppe können Unternehmen ihre Geschäftsprozesse effizienter gestalten und erhalten bei Kyocera ein wachsendes Portfolio an Produkten und Services aus einer Hand“, fasst Stephen Schienbein, Geschäftsführer der Kyocera-Töchter AKI und ALOS, die Vorteile von ALOS Scan im Kyocera-Gruppenportfolio zusammen.

„Die ALOS GmbH realisiert seit 65 Jahren Datenerfassungs-Lösungen auf dem neuesten technologischen Stand.“

Die Digitalisierung von Informationen mit ALOS Scan ermöglicht nicht nur ein schnelles Auffinden in der digitalen Ablage. Die Scan-Lösung speist die Dokumente auch direkt in die entsprechenden Workflows ein. Möglich wird dies durch zahlreiche Schnittstellen zu DMS- oder ERP-Systemen. Die eigenentwickelte Lösung punktet darüber hinaus mit ihrem modularen Aufbau, der intuitiven, modernen Bedienung, der Anbindung nahezu aller Beleg-Scanner und der Minimierung des manuellen Indizierungs-Aufwands für die Beschreibung und spätere Recherche eines Dokuments.

Eine weitere Herausforderung für die Gesundheits-Einrichtungen ist der enorme bürokratische Aufwand. Hier bietet die elektronische Patientenakte einen echten Effizienzgewinn. Sie macht die Dokumentation effizienter und transparenter. Der Kyocera Workflow Manager (→ INFO-MARKT 7/2023) als modernes digitales Dokumentenmanagement-System bietet eine vorkonfigurierte Pflegeakte, die auf die Bedürfnisse des Pflegealltags zugeschnitten ist. Alle patientenbezogenen Dokumente können einfach gesucht und gefunden werden. Das erleichtert auch die Analyse und beschleunigt digitale Prozesse, ohne Abstriche beim Datenschutz machen zu müssen.

Das ist zwar ein großer Schritt in Richtung papierloses Krankenhaus, aber ganz ohne Papier geht es derzeit noch nicht – zum Beispiel, wenn es um den Medikationsplan geht. Hier muss ein zuverlässiger Druck gewährleistet sein, damit Pflegepersonal und Ärzte jederzeit alle wichtigen Informationen zur Hand haben und Formulare korrekt erstellt werden. Das macht die Druckinfrastruktur in Krankenhäusern zu einem wichtigen Teil der IT-Infrastruktur, in der auch die Hochverfügbarkeit der Druckprozesse entscheidend für eine schnelle und effiziente Behandlung der Patienten sein kann.

Die Realität sieht oft noch anders aus. Als Herzstück eines Krankenhauses bündelt das Krankenhausinformationssystem (KIS) alle relevanten medizinischen Informationen: elektronische Patientenakten, Medikationspläne, Rezepte oder andere medizinische Leistungen. Druckstaus, Fehldrucke und Kommunikationsprobleme zwischen Software,

Drucker und KIS gehören leider immer noch zum Alltag vieler Kliniken. Allein die Fehldruckquote liegt immer noch bei zwei bis drei Prozent. Die Folgen sind Ressourcenverschwendung und frustrierte Mitarbeitende.

„Unsere Gesamtlösungen bieten Anwendern jederzeit einen Überblick über alle Prozesse.“

Mit der Print-Management-Lösung PrinTaurus for Healthcare der Kyocera-Tochter AKI gehören diese Probleme der Vergangenheit an. Die AKI-Lösung integriert sich nahtlos in die verschiedenen KIS. Sie verbessert den Überblick über die Druckerlandschaft und erhöht die IT-Sicherheit. Die Print-Management-Lösung vereinfacht auch das Drucken aus Krankenhausinformationssystemen. Das führt zu einem effizienteren Arbeiten und entlastet das Personal. Die Drucklösung überzeugt zudem durch eine für den Endanwender optimierte, automatisierte Druckerwarteschlange, eine gebündelte Warteschlange für KIS-Formulare sowie eine sichere und verschlüsselte Datenübertragung. Im Ergebnis werden die druckbezogenen Service-Tickets minimiert.

„Bei der Digitalisierung im Krankenhaus kommt es auf ein reibungsloses Zusammenspiel von digitalen und analogen Informationen an. Unsere Gesamtlösungen bieten den Anwendern jederzeit einen Überblick über alle Prozesse. Dokumente werden automatisiert erfasst, koordiniert, bearbeitet und auf Knopfdruck ausgedruckt“, erklärt Stephen Schienbein, Geschäftsführer der Kyocera-Töchter AKI und ALOS. ■

FORMNEXT/MARKT FÜR 3D-DRUCK

„Weiterhin auf dem Vormarsch“

Die Leitmesse für Additive Manufacturing (AM), Formnext' erzielte in diesem Jahr einen neuen Rekord bei der Ausstellerzahl. Vom 7. bis 10. November ließen sich in Frankfurt etliche Innovationen rund um den 3D-Druck und die industrielle Fertigung begutachten. Auch die Besucher-Resonanz war sehr groß. Das ist kaum verwunderlich: Immerhin legt der Markt für 3D-Druck seit Jahren ein starkes Wachstum hin und eröffnet vielfältige Geschäfts-Möglichkeiten. Die additive Fertigung hebt traditionelle technische Beschränkungen des industriellen Produktions-Prozesses auf und ebnet den Weg für die individuelle Massenfertigung.

„Die Entwicklung der Formnext beeindruckt jedes Jahr aufs Neue. Die hohe Dichte an Innovationen, Entscheidungs-Trägern und AM-Experten war unvergleichlich und sorgte für ein einzigartiges Messe-Erlebnis. Zusammen mit unserer enorm dynamischen Branche zeigt die Formnext den Weg für die künftige Entwicklung modernster Fertigungsindustrien“, konstatiert Sascha F. Wenzler, Vice President Formnext beim Veranstalter Mesago Messe Frankfurt GmbH.

Mit 859 Ausstellern, davon 59 Prozent aus dem Ausland, verzeichnete die Formnext ein neues Rekord-Ergebnis (→ Tabelle 1). Die bisherige Höchstmarke stammte aus dem Jahr 2019 mit 852 Ausstellern. Auch bei den Besucherzahlen konnte die Veranstaltung an den positiven Trend vor der Corona-Pandemie anknüpfen. Demnach registrierte die Messe insgesamt 32.851 Besucher (50 Prozent davon international), die nach Frankfurt reisten. Damit wurde der weiter bestehende Höchst-

wert von 34.532 Besuchern aus dem Jahr 2019 nur knapp unterschritten.

Die Transformation hin zu einer digitaleren, effizienteren und nachhaltigeren Industrie spiegelte sich auch auf dem Messe-Parkett wider. So nahmen der wiederum höhere Reifegrad, die zunehmende Integration in Fertigungslinien, die fortschreitende Automatisierung sowie neue Fertigungs-Technologien und Materialien eine große Bedeutung ein. Der übergeordnete Metatrend, 'Nachhaltigkeit' stand bei immer mehr Besuchern und Ausstellern im Fokus.

Gleichzeitig erreichten die Hersteller von industriellen 3D-Druckern neue Dimensionen. Die Aussteller präsentierten Roboter-basierte 3D-Druck-Systeme für Kunststoff-Materialien, mit denen sich zum Beispiel ganze Boote drucken lassen sollen. Auch im Metallbereich stellten Unternehmen wie AMCM, Eplus3D und InssTek unter Beweis, dass komplexe und tonnenschwere Bauteile wie etwa Raketen-Triebwerke in einem Stück präzise additiv gefertigt werden können. Im Nano-Bereich zeigten Aussteller wie BMF und Nano Dimension neue Lösungen, die beispielsweise für den 3D-Druck von Elektronik-Bauteilen genutzt werden können.

Darüber hinaus beschäftigte sich das Rahmen-Programm mit einer Vielzahl von Anwender-Industrien, darunter die Automobil- und Bauindustrie oder der Maschinenbau. Der neue Dienstleister-Marketplace rückte die besondere Rolle der Dienstleister zur Erweiterung der AM-Nutzerbasis ins Rampenlicht. Das zum Multistage-Programm weiterentwickelte Konferenz-Konzept präsentierte zudem AM-Anwendun-



Messe-Geschehen auf der ‚Formnext 2023‘: Die Hersteller von industriellen 3D-Druckern erreichten in Frankfurt neue Dimensionen. So präsentierten die Aussteller unter anderem Roboter-basierte 3D-Druck-Systeme, mit denen sich zum Beispiel ganze Boote drucken lassen sollen.

(Foto: Mesago Messe Frankfurt GmbH/Mathias Kutt)

gen, Technologien sowie Diskurse zu Branchen-relevanten Themen wie Nachhaltigkeit, Cyber-Security und Investitionen. Des Weiteren veranschaulichte die diesjährige Partnerregion ‚Nordic‘ das wirtschaftliche Potenzial der AM-Branche in Dänemark, Finnland, Norwegen und Schweden.

„Wir sind mit 3D-Werk zum ersten Mal als Aussteller auf der Formnext und sind begeistert! Die Qualität und Quantität der Gespräche, die wir geführt haben, und der neuen Kontakte, die wir knüpfen konnten, hat unsere Erwartungen übertraffen – vor allem hinsichtlich der aktuellen wirtschaftlichen Lage. Hier sieht man, dass die Additive Fertigung weiterhin auf dem Vormarsch ist“, sagt Gerhard Duda, CEO und Gründer der 3D-Werk Black Forest GmbH mit Sitz in St. Georgen im Schwarzwald.

Eine weitere Aussteller-Stimme lautet: „Die Formnext war für uns in jeglicher Hinsicht überwältigend – zu sehen, wie viele Innovationen es hier gibt, und wie viele wertvolle Gespräche

mit potentiellen Kunden wir führen konnten. Wir haben hier gemerkt, dass sich für uns im Rahmen der Additiven Fertigung ein völlig neuer Markt eröffnet, und sehen jetzt nochmal verstärkt das Potenzial für uns, voll in die Lieferkette als Pulverlieferant einzusteigen“, betonen Robin Bappert und Christof Dratner von der Cunova GmbH in Osnabrück.

Jene Aussagen vermitteln einen Eindruck davon, wie viel Wachstums-Potenzial im 3D-Druck-Markt steckt. Ein aktueller Bericht des Europäischen Patentamts (EPA) in München offenbart, dass die Patent-Anmeldungen im Bereich der additiven Fertigung im letzten Jahrzehnt durchschnittlich achtmal schneller gewachsen sind als bei allen anderen Technologien zusammengekommen

(→ INFO-MARKT Nr. 25/2023). Seit 2001 wurden weltweit über 50.000 bedeutende Erfindungen im Zusammenhang mit 3D-Druck-Technologien als internationale Patentfamilien (IPF) veröffentlicht.

Der Markt für 3D-Druck ist insgesamt deutlich vielfältiger geworden. Während früher etablierte Maschinenbau-Unternehmen die Hauptakteure waren, gibt es inzwischen auch viele Start-ups und spezialisierte Unternehmen. Unter den 20 größten Patent-Anmeldern

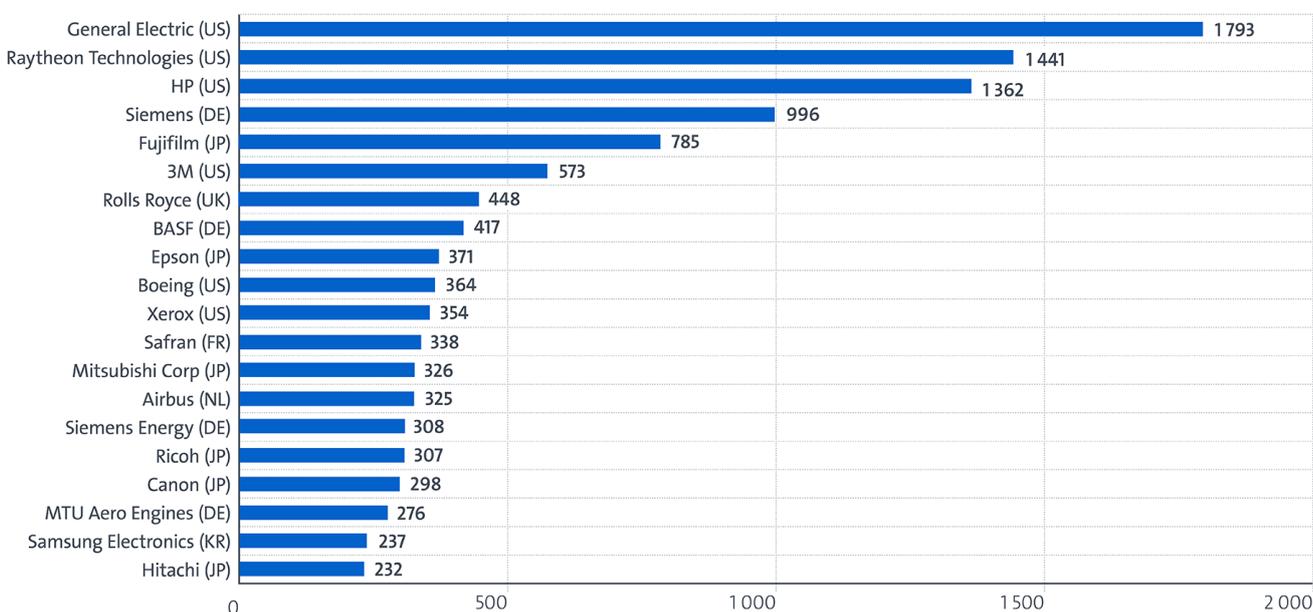
Tabelle 1 **Formnext**
Aussteller- und Besucherzahlen 2015 bis 2023

Jahr	Aussteller	Ausstellungs-Fläche in m ²	Fachbesucher
2015	203	14.028	8.982
2016	307	18.702	13.384
2017	470	28.129	21.492
2018	632	37.231	26.919
2019	852	53.039	34.532
2020*	-	-	-
2021	606	38.100	17.859
2022	802	51.148	29.581
2023	859	54.000	32.851

Quelle: Mesago Messe Frankfurt GmbH;
*Hinweis: 2020 fand die Veranstaltung nur digital statt.

Top-20-Patentanmelder im Bereich 3D-Drucktechnologien, 2001–2020

Grafik 1



Quelle: Europäisches Patentamt

Nutzen Sie das INFO-MARKT LIEFERANTEN-LEXIKON und gewinnen Sie neue Kunden!

BFL Leasing GmbH



Infominds GmbH



MR Datentechnik Vertriebs-
und Service GmbH



winwin Finance GmbH



winwin Office Network AG



Hier könnte
Ihre Anzeige
stehen!

12 Monate
zum Einführungspreis
von 634 EUR/Jahr
zzgl. ges. MwSt.

BEI INTERESSE
EINFACH
HIER KLICKEN!



officeoptimizer GmbH



TA Triumph-Adler
Deutschland GmbH



Niederlassungen:

Berlin

Bonn

Bremen

Chemnitz

Dortmund

Dresden

Erfurt

Fellbach

Frankfurt am Main

Hamburg

Hannover

Hoyerswerda

Jena

Kaarst

Kempton

Leipzig

Mainz

Mannheim

Memmingen

Nürnberg

Potsdam

Puchheim

Rheda-Wiedenbrück

Schwerin

Stralsund

Wangen

Kyocera Partner **KYOCERA**

Bents Büro GmbH



Horn&Görwitz GmbH & Co.KG



Erhardt Bürowelt



IT-Haus GmbH



Green IT

Das Systemhaus GmbH



Münstermann GmbH



Hees Bürowelt GmbH



Starke + Reichert GmbH & Co. KG



J.A. Hofmann Nachf. Maintal-
Bürofachmarkt GmbH



von Busch GmbH



im Bereich der additiven Fertigung befinden sich sowohl US-amerikanische als auch europäische und japanische Unternehmen. Die drei führenden Firmen General Electric, Raytheon Technologies und HP Inc. stammen allesamt aus den USA (→ Grafik 1). Auf den weiteren Plätzen lassen sich bekannte Akteure aus der MFP- und Drucker-Branche

finden, darunter Epson (9. Rang), Xerox (11. Rang), Ricoh (16. Rang) und Canon (17. Rang).

Nach Angaben der Analysten von ‚Wohlers Associates‘ verdreifachte sich der Branchen-Umsatz im Markt für 3D-Druck seit 2016 von 6 auf 18 Milliarden US-Dollar (2022). Im Rahmen der Pandemie spielte der 3D-Druck eine entscheidende

Rolle bei der Umstellung auf eine lokale Produktion, wodurch die Abhängigkeit von internationalen Lieferketten verringert wurde. Wohlers-Prognosen zufolge könnte der Markt bis 2028 ein Volumen von 50 Milliarden US-Dollar erreichen. Bis 2032 wird sogar mit der Überschreitung der 100-Milliarden-Dollar-Marke gerechnet. ■

SAP

Migration zu S/4Hana

Aus der aktuellen Studie ‚SAP S/4Hana 2024 – Aktuelle Cloud-ERP-Trends‘ geht hervor, dass der Aufwand für den Übergang zu SAP S/4Hana von Unternehmen als hoch eingeschätzt wird. Viele Firmen sehen demnach von einer ‚Greenfield‘-Umsetzung ab. Angesichts des nahenden Support-Endes alter SAP-Systeme im Jahr 2030 greifen die Befragten immer mehr auf externe Partner und Dienstleister zurück.

„Die aktuelle Studie belegt, dass viele Unternehmen wissen, wie wichtig die Migration zu SAP S/4Hana ist und dass sich dadurch Wettbewerbsvorteile ergeben. Und sie sehen, dass es ein zu großes Risiko ist, dies ohne externen Partner durchzuführen. Das baldige Support-Ende der SAP-ECC-6.0-Installationen erzeugt schon jetzt einen höheren Migrationsdruck und wird zu einem Beratermangel führen. Wer beim geschäftskritischen Thema ‚ERP‘ nicht ohne Support dastehen will, sollte sich jetzt mit einem erfahrenen SAP-Partner zusammensetzen“, kommentiert Katrin Wischhusen, Managing Partner und Fachexpertin für SAP Business Consulting bei der KPS AG mit Sitz in München, die Ergebnisse der Untersuchung. Das Beratungshaus KPS wirkte an der Umfrage mit und sieht sich als „Partner für Handels- und Konsumgüter-Unternehmen in der

Strategie-, Prozess- und Technologie-Beratung“.

Für die SAP-S/4Hana-Studie wurden hierzulande 317 Unternehmen jeglicher Größe und Branche befragt. Demnach setzen 91 Prozent der konsultierten Unternehmen ein ERP-System ein. In drei Viertel der Fälle handelt es sich hierbei bereits um eine SAP-S/4Hana-Lösung. 55 Prozent

die noch kein ERP-System nutzen, wollen angeblich schnell SAP S/4Hana einführen.

Darüber hinaus zeigt die Untersuchung, dass viele Unternehmen bei der Migration Risiken und Stolperfallen sehen. Hierbei stehen Probleme mit der Datenmigration (39 Prozent), Anpassungen der IT-Landschaft (37 Prozent) und fehlendes Fachpersonal (36 Prozent) im Vordergrund. Knapp ein Viertel gibt zudem den Kenntnisstand der Fachabteilungen in puncto neuer S/4Hana-Funktionen als Herausforderung an.

Viele der Organisationen sehen sich daher nicht in der Lage, eine SAP-S/4Hana-Migration selbst zu stemmen. Rund 90 Prozent be-



Katrin Wischhusen, Managing Partner und Fachexpertin für SAP Business Consulting bei KPS: „Das baldige Support-Ende der SAP-ECC-6.0-Installationen erzeugt schon jetzt einen höheren Migrationsdruck und wird zu einem Beratermangel führen.“

(Foto: KPS AG)

versprechen sich von der Migration einen höheren Umsatz. Und 44 Prozent erwarten durch die Einführung mehr Flexibilität für neue Business-Anforderungen. Auch diejenigen Unternehmen,

auftragen für die Migration einen oder mehrere Dienstleister. Über ein Drittel schließt sogar Verträge für eine dauerhafte Betreuung ab. Der Befragung zufolge setzen nur die wenigsten

If it worx, it's us

Wir haben die Lösungen, die Ihre Digitalisierung zum Erfolg machen.

Damit Ihre Kunden mit der Digitalisierung erfolgreich durchstarten können, brauchen Sie Lösungen, die genau zu ihnen passen. Als Ihr Partner für ausgezeichnete Hardware, innovative Software und umfassenden Service unterstützen wir Sie mit maßgeschneiderten Gesamtpaketen, die Sie wachsen lassen und Ihre Kunden begeistern. Erfahren Sie mehr über die Vorteile einer Partnerschaft mit uns auf UTAX.de/itworx.



Unternehmen ausschließlich auf Programme wie ‚Rise with SAP‘ oder ‚Grow with SAP‘ für den Einstieg in die SAP S/4Hana Private- oder Public-Cloud und verzichten dabei auf einen externen Partner. Nach den Auswahlkriterien für einen SAP-Partner befragt, legen Unternehmen neben der Beratungs-Kompetenz mit 47,7 Prozent viel Wert auf Branchen-Know-how (36,1 Prozent) und zertifizierte Mitarbeiter (34,2 Prozent).

Die größten Effizienzgewinne erwarten Unternehmen, wenn

sie bei einer Migration ihrer SAP-Landschaft zu S/4Hana in die Cloud ihre ERP-Lösung komplett neu aufsetzen. 42 Prozent stimmen der Aussage zu, dass eine reine System-Migration der bisherigen SAP-ECC-6.0-Lösung eine „vertane Chance“ in puncto Innovation darstellt. Bei einem entsprechenden Greenfield-Ansatz werden auch Prozesse umstrukturiert und neu konzipiert. Er ist daher aufwendiger als der Brownfield-Ansatz, bei dem man versucht, möglichst eine 1-zu-1-Kopie der bisherigen SAP-Land-

schaft in die Cloud oder weiter On-Premises zu migrieren.

39 Prozent der Unternehmen, die bereits migriert haben, wählten den Brownfield-Ansatz. Den Greenfield-Ansatz wählten unter allen Organisationen etwa 27 Prozent. Ein weiteres Viertel entschied sich für einen hybriden Ansatz (Mischung aus Greenfield und Brownfield). Über die Hälfte plant, die Umstellung durch den Einsatz von Drittanbieter-Tools zu beschleunigen. Und 26 Prozent nutzen bereits derartige Anwendungen. ■

EWS/BÜROPLAN BÜROTECHNIK

„Kundenorientierte Fusion“

Die beiden Mannheimer Unternehmen EWS GmbH und Büroplan Bürotechnik GmbH geben ihre Fusion bekannt. Die Zusammenführung fand im Oktober statt und soll zahlreiche neue Möglichkeiten für Partner und Kunden eröffnen.

„Die Fusion ist ein klares Bekenntnis zur Schaffung einer noch stärkeren, zukunftsorientierten Unternehmens-Gruppe, die auf bewährten Werten wie Qualität, Zuverlässigkeit und höchster Kundenzufriedenheit aufbaut“, kommentieren die EWS GmbH und die Büroplan Bürotechnik GmbH ihren Zusammenschluss.

Die zwei Mannheimer Unternehmen wollen durch die Bündelung ihrer Erfahrungen und Kenntnisse innovative und maßgeschneiderte IT-Lösungen entwickeln. Kunden sollen von einem erweiterten Service-Angebot profitieren, das sowohl Technologie-Lösungen als auch Bürotechnik umfasst.

Die EWS GmbH wurde 1984 gegründet und ist in den Segmenten Office-Printing, Production-Prin-

ting und Großhandel unterwegs. Das Unternehmen bietet Hardware-Produkte von Canon sowie Software-Lösungen an. Es verfügt über eine regionale Lagerkapazität von über 1.500 Quadratmetern.

Die 1983 gegründete Büroplan Bürotechnik GmbH besitzt nach

eigener Aussage „langjährige Erfahrung“ im Bereich Dokumenten-Management. Sie offeriert eine eigene Dokumenten-Management- und Archivierungs-Lösung namens ‚büroarchiv‘. Zudem vertreiben die Mannheimer Print-Lösungen von Konica Minolta und Epson.

Die fusionierten Unternehmen werden innerhalb der EWS Group eigenständig agieren und ihre Ressourcen in den Bereichen Druck- und Scan-Technologie sowie Dokumenten-Management bündeln. ■



EWS-Firmensitz in Mannheim: Das Unternehmen wurde 1984 gegründet und ist in den Segmenten Office-Printing, Production-Printing und Großhandel unterwegs.

(Foto: EWS Group)

CLOUD-SOURCING

Probleme bei der Operationalisierung

Viele Unternehmen verfolgen mittlerweile eine Cloud-Strategie. Die Steuerung der Hybrid- und Multi-Cloud-Umgebungen erweist sich jedoch nach wie vor als Herausforderung. Aufgrund fehlender Fachkräfte wird die Zusammenarbeit mit IT-Sourcing-Beratungen bei der Umsetzung von Cloud-Strategien für Unternehmen und Behörden immer relevanter. Zu diesen Ergebnissen gelangt eine Studie des Marktforschungs-Instituts Lünendonk.

„Der Reifegrad der Cloud in Unternehmen steigt. Immer mehr Unternehmen erkennen die Notwendigkeit und Vorteile Cloud-nativer Anwendungen, obwohl nach wie vor viele auf eine reine Cloud-Migration von Anwendungen via Lift & Shift, also ohne Anwendungs-Modernisierung, setzen“, zieht Tobias Ganowski,

Consultant bei der Lünendonk & Hossenfelder GmbH mit Sitz in Mindelheim, ein Fazit zur Studie ‚IT-Strategien und Cloud-Sourcing im Zuge der digitalen Transformation: Der Markt für IT-Sourcing-Beratung in Deutschland‘.

Insgesamt wurden über 120 leitende Personen aus der IT, dem IT-Einkauf und dem IT-Lieferan-

ten-Management aus dem gehobenen Mittelstand sowie Konzernen befragt. Demnach verfolgen 38 Prozent der Unternehmen eine ‚Cloud-first‘-Strategie und setzen damit bevorzugt auf Cloud-Services (→ Grafik 2). Jedes zehnte Unternehmen entscheidet sich sogar für ein ‚Cloud-only‘-Konzept, während 48 Prozent einen Mix aus Cloud und On-premises präferieren. Ein weiteres zentrales Ergebnis der Untersuchung ist, dass sich immer mehr Organisationen vorstellen können, geschäftskritische Anwendungen und Daten in der Cloud zu betreiben. So sagen 37 Prozent, dass sie erste Kernanwendungen bereits ausgelagert haben. Weitere 27 Prozent planen dies in Zukunft.

Hier klicken!




Sparen mit dem Energie-Rechner in unseren Produkt-Datenbanken

Testen Sie unsere Suchmaschine über alle aktuellen MFP-, Drucker- und Produktions-Systeme im Markt und fordern Sie einen kostenlosen Zugang für unsere Datenbank-Testversion im Profi-Tarif an.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Birgit Kluge, Tel. 0211/687855-15, birgit.kluge@infomarkt.de

Allerdings verläuft die Operationalisierung nicht immer reibungslos. Aspekte, warum sich einige Unternehmen mit der Verlagerung von Services in die Cloud noch schwertun, sind vor allem regulatorische Anforderungen sowie Bedenken hinsichtlich der Daten-Sicherheit. Aber auch die Einhaltung des Datenschutzes und die Absicherung besonders sensibler Daten in der Cloud stellen häufig große Hürden dar. Tatsächlich behindern in 47 Prozent der Unternehmen regulatorische Vorschriften den Einsatz der Cloud. Das hat zur Folge, dass die Umsetzung von Cloud-Strategien verlangsamt wird und gewisse Daten nicht in der Public-Cloud geteilt werden. Demnach wünschen sich 85 Prozent eine souveräne Cloud nach europäischem Recht.

Gleichzeitig behindert die Sorge vor zu großen Abhängigkeiten von Cloud-Providern in jedem zweiten Unternehmen die Einführung von Cloud-Diensten. Daher implementierten 58 Prozent hybride und/oder Multi-Cloud-Umgebungen.

24 Prozent planen dies in Zukunft. Die Steuerung der neuen IT-Landschaften führt jedoch zu einigen Herausforderungen. 85 Prozent der Studien-Teilnehmer sehen in der Orchestrierung der verteilten IT-Service-Prozesse ein Problem (→ Grafik 3), da durch die Verteilung von Workloads auf mehrere Rechenzentren, unterschiedliche Cloud-Anbieter und Managed-Service-Provider die Komplexität im IT-Service-Management zunimmt.

Aber auch die Übersichtlichkeit und Einheitlichkeit der verschiedenen IT-Service-Prozesse nimmt in hybriden und multiplen Modellen ab, was die Verwaltung von Cloud-Umgebungen aufwendiger macht. Die Einführung integrierter Cloud-Management-Tools stellt für 76 Prozent ebenfalls eine Hürde dar. „Eine zentrale Anforderung ist dabei die Interoperabilität der Tools der verschiedenen Cloud-Provider, um diese in einem End-to-end-Prozess steuern zu können“, ergänzt Ganowski.

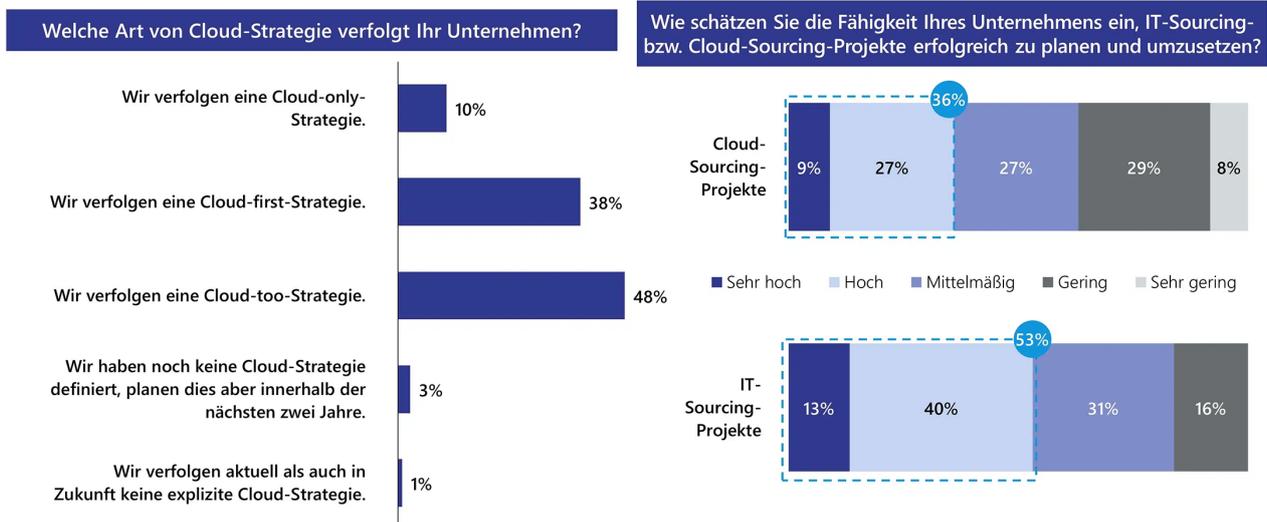
Während sich 53 Prozent der konsultierten Unternehmen in der

Bewältigung der vielschichtigen Herausforderungen im IT-Sourcing gut aufgestellt sehen, stufen sich 31 Prozent hingegen als mittelmäßig ein (→ Grafik 2). 16 Prozent schreiben ihrer Organisation nur eine geringe Kompetenz zu, um IT-Sourcing-Projekte zielorientiert umzusetzen. In Bezug auf Cloud-Sourcing-Projekte schätzen die untersuchten Unternehmen ihre Planungs- und Umsetzungs-Kompetenz wesentlich geringer ein: Lediglich 36 Prozent beurteilen sie als „hoch oder sehr hoch“. Das verdeutlicht, dass bei Cloud-Projekten noch verhältnismäßig wenig Erfahrung vorherrscht.

Somit können IT-Sourcing-Beratungen für Unternehmen und Behörden wichtige Partner sein. Zum Beispiel, um die richtige IT-Sourcing-Strategie und den passenden Provider zu finden sowie Kosten, Cloud-Controlling und das Risiko-Management der Outsourcing-Verträge zu optimieren. Im Zuge von immer mehr Ausschreibungen im Cloud-Kontext, komplexeren Sourcing-Prozessen

Grafik 2

Die Cloud ist fester Bestandteil der IT-Strategie, jedoch gibt es große Schwierigkeiten beim Cloud-Sourcing



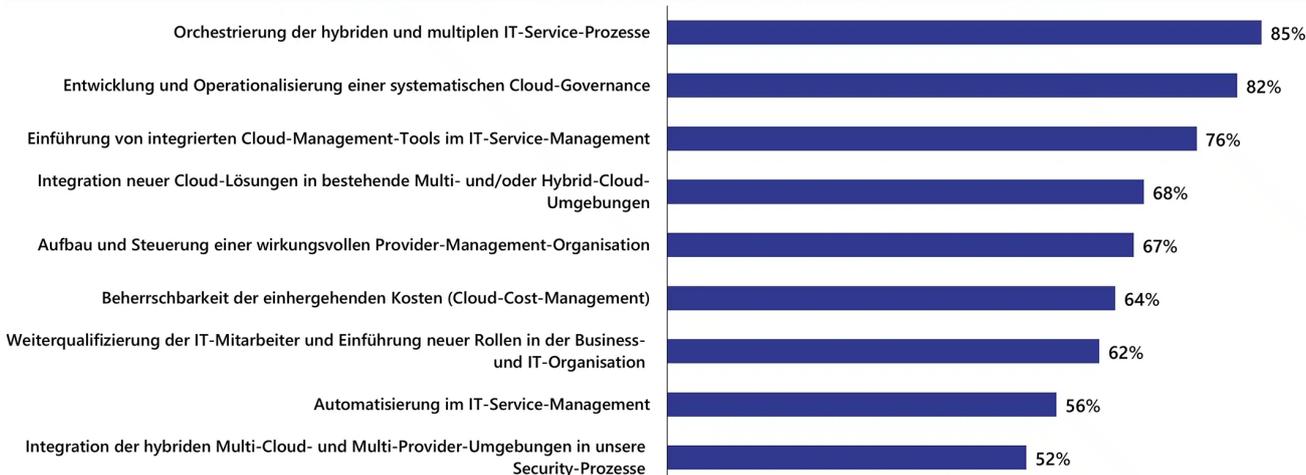
Frage: Welche Art von Cloud-Strategie verfolgt Ihr Unternehmen?
 Frage: Wie schätzen Sie die Fähigkeit Ihres Unternehmens ganz allgemein ein, IT-Sourcingprojekte erfolgreich zu planen und umzusetzen?; Skala von 1 = „sehr gering“ bis 5 = „sehr hoch“; Häufigkeitsverteilung

Quelle: Lünen donk®-Studie 2023 „IT-Strategien und Cloud-Sourcing im Zuge der digitalen Transformation: Der Markt für IT-Sourcing-Beratung in Deutschland“

Grafik 3

Hybride und multiple Cloud-Umgebungen verursachen große Herausforderungen bei der Orchestrierung der IT-Service-Prozesse

Was sind die größten Herausforderungen bei Hybrid- und/oder Multi-Cloud-Umgebungen?



Frage: Was sind die größten Herausforderungen bei Hybrid- und/oder Multi-Cloud-Umgebungen?; Skala von 1=„keine Herausforderung“ bis 5 = „sehr große Herausforderung“; alle Teilnehmer; Häufigkeitsverteilung; dargestellte Antworten beziehen sich auf „große Herausforderung“ und „sehr große Herausforderung“
 Quelle: Lünendonk® -Studie 2023 „IT-Strategien und Cloud-Sourcing im Zuge der digitalen Transformation: Der Markt für IT-Sourcing-Beratung in Deutschland“

und aufgrund begrenzter Kapazitäten der internen Fachkräfte beabsichtigen 77 Prozent der Unternehmen, künftig stärker mit Sourcing-Beratern zusammenzuarbeiten.

Für 43 Prozent ist die Kooperation mit IT-Sourcing-Beratungen zudem wichtig, weil sie sich dadurch eine bessere Verhandlungs-Position mit Cloud-Anbietern versprechen und ihre Interessen so besser

abgebildet werden. Diese hohe Relevanz spiegelt sich auch in den Budget-Planungen wider. So wollen 77 Prozent ihre externen Ausgaben für IT-Sourcing-Beratung in 2024 erhöhen. ■

Namen und Nachrichten

Online-Handel

Der Berliner Digitalverband Bitkom führte unter 503 deutschen Handels-Unternehmen eine repräsentative Umfrage zum Thema ‚Vertriebskanäle‘ durch. Demnach bieten mittlerweile 85 Prozent der Händler ihre Produkte und Dienstleistungen sowohl online als auch stationär an. Zum Vergleich: In 2019 waren es lediglich 66 Prozent, die hybrid verkauften. Ausschließlich stationär sind derzeit nur noch 8 Prozent der Händler aktiv (2019: 25 Prozent).

„Die Corona-Pandemie hat dem Online-Handel einen deutlichen

Schub verliehen und das Einkaufsverhalten der Kunden dauerhaft verändert. Dieser Trend setzt sich nun fort, immer mehr Händler bauen ihre Online-Aktivitäten aus – betreiben aber auch weiterhin das Geschäft vor Ort“, konstatiert Bitkom-Hauptgeschäftsführer Dr. Bernhard Rohleder.

Der Anteil der Unternehmen, die beide Vertriebskanäle nutzen und mindestens die Hälfte oder mehr ihres Gesamt-Umsatzes mit ihrem Online-Geschäft machen, steigt in diesem Jahr auf 30 Prozent (2018: 8 Prozent). Wer online verkauft, tut dies in der Regel unter anderem über einen Unterneh-

mens-eigenen Shop auf der Website: 93 Prozent der Befragten mit Online-Handel greifen auf diesen Verkaufskanal zurück. Eine Bestellung per E-Mail offerieren 87 Prozent. Und auf Online-Marktplätzen beziehungsweise Verkaufs-Plattformen vertreiben 7 von 10 Online-Händlern ihre Produkte.

MR Datentechnik

Die MR Datentechnik Vertriebs- und Service GmbH in Nürnberg erwirbt den Geschäftsbereich ‚Managed-Print-Services‘ der Hans WiNN GmbH & Co. KG aus Bamberg. Die WiNN-Mitarbeiter aus dem MPS-Bereich werden von dem IT-Systemhaus mit übernommen. Die bestehenden Verträge

der MPS-Kunden werden unter den gewohnten Konditionen und Leistungen fortgeführt. Hans WiNN fokussiert sich fortan verstärkt auf Versand-Dienstleistungen und Fulfillment.

Siewert & Kau

Die Siewert & Kau Computertechnik GmbH in Bergheim ergänzt ihr Portfolio mit den Produkten des niederländischen Unternehmens Neomounts. Dieses bietet passend zum Arbeitsplatz Montage-Lösungen für Monitore bis zu 130 Zoll Bild-Diagonale an. Die rund 600 Produkte von Neomounts sind ab sofort bei dem IT-Distributor gelistet. Reseller können die Produkte im Neomounts-Showroom in Viersen oder Harlem bei Amsterdam begutachten.

bb-net media

Die bb-net media GmbH aus Schweinfurt ernennt Marco Kuhn zum neuen Chief Executive Officer (CEO). Seit Oktober 2023 verantwortet er die Geschäfte des IT-Refurbishment-Anbieters und wird ab Januar 2024 die Gesamtleitung übernehmen. Kuhn ist seit 12 Jahren im Unternehmen beschäftigt. In dieser Zeit war er als Prokurist und Verantwortlicher für Vertrieb und Einkauf tätig. Der bisherige CEO und Gründer

Michael Bleicher verlässt bb-net media nach 26 Jahren Zugehörigkeit, um sich anderen Aufgaben zu widmen.

ADN/Microsoft

Die ADN Distribution GmbH aus Bochum startet in Kürze die zweite Runde ihres ‚Channel Partner Accelerator‘. Unter dem Motto ‚How to Microsoft‘ soll das 6-monatige Weiterbildungs-Programm Reseller und Systemhäuser bei der Skalierung und Optimierung ihres Microsoft-Geschäfts unterstützen. Im Fokus des Coachings stehen individuelle Business-Ziele und die Schärfung des Marktauftrittes mit Blick auf eine Beschleunigung des Wachstums.

Das Seminar soll den Teilnehmern helfen, die Microsoft-Programmatisierung zu überschauen und flexibel auf ihr Unternehmen anzuwenden. Es sieht regelmäßige Online-Termine und vertiefende Schwerpunkt-Sessions in Bochum und München vor. Das Kickoff-Event des Programms findet am 24./25. Januar 2024 in München bei Microsoft statt.

Datev/mention Software

Die Datev eG aus Nürnberg und die Berliner mention Software GmbH geben eine neue Kooperation bekannt. Demnach wird

QR-Code scannen!

Hier sind alle Artikel – auch im Webbrowser – lesbar.




der Hersteller von ERP-Software ‚mention‘ sein eigenes Modul für die Finanz-Buchführung einstellen. Stattdessen bindet er seine Lösungen über eine Schnittstelle an die Rechnungswesen-Produkte der Datev an. Ziel der beiden Unternehmen ist es, eine medienbruchfreie Gesamtlösung von der Wertschöpfungs-Kette bis in die Buchhaltung zu bieten. Künftig wird mention auch als geprüfter Schnittstellen-Partner auf dem Datev-Marktplatz gelistet sein. Auch eine weitergehende vertriebliche Zusammenarbeit ist vereinbart.

IMPRESSUM INFO-MARKT GmbH · Schützenstraße 58 · D-40211 Düsseldorf · Tel. 0211/687855-0 · Fax 0211/687855-25 · redaktion@infomarkt.de
 INFO-MARKT ist eine wirtschaftlich unabhängige Publikation, die aktuell über die Büro- und Informationstechnik, den Büromöbelmarkt sowie über den Personalmarkt in der Büro-, Kommunikations- und Informationstechnik berichtet ■ Sie ist urheberrechtlich geschützt ■ Nachdruck, Vervielfältigung und E-Mail-Versendung sind gemäß unseren Allgemeinen Geschäftsbedingungen vom 1. Januar 2023 nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages gestattet ■ Gerichtsstand ist Düsseldorf ■ Alle Nachrichten erfolgen nach bestem Wissen, aber ohne Gewähr ■ Geschäftsführung und Herausgeber: Dipl.-Volkswirt Hans-Joachim Schneider ■ Chefredaktion: Hans-Joachim Schneider ■ Redaktion: Kevin Marc Damnig, Dr. Alfred Große, Frank Joachim Schmitz ■ Layout + Grafik: Kirsten Gottschalk ■ Preise INFO-MARKT E-Paper IT-/MFP-/Drucker@Markt: 238,00 Euro/Jahr zzgl. gesetzl. MwSt., Einzelartikel über unseren Online-Shop unter www.infomarkt.de für 13,00 Euro zzgl. gesetzl. MwSt. ■ Kündigung des Abonnements sechs Wochen vor Vertragsende