



C-Portal Holzco-Doka

Beweggründe, Herausforderungen, Chancen und Nutzen

Stephan Zeidler, 12. Oktober 2009

Inhalt

- **Holzco-Doka Schalungstechnik AG**
 - Überblick Tätigkeit/Eckdaten
- **Problemstellung/ Beweggründe**
 - Ausgangslage/Problematiken
 - Ziele/Wunschvorstellungen
- **Erwarteter Nutzen**
 - Finanziell messbarer Nutzen
 - „weiche“ Faktoren
 - Neue Geschäftsfelder
- **Lösung/Live Demo**



Inhalt

- **Holzco-Doka Schalungstechnik AG**
 - Überblick Tätigkeit/Eckdaten
- **Problemstellung/ Beweggründe**
 - Ausgangslage/Problematiken
 - Ziele/Wunschvorstellungen
- **Erwarteter Nutzen**
 - Finanziell messbarer Nutzen
 - „weiche“ Faktoren
 - Neue Geschäftsfelder
- **Lösung/Live Demo**



Holzco-Doka Schalungstechnik AG

- Marktführerin Schweiz im Bereich Betonschalungen
- 100 % Tochtergesellschaft der HIAG Beteiligung Holding AG mit Generalvertretung für DOKA-Produkte in CH/FL
- DOKA ist Hauptlieferant, nicht aber Muttergesellschaft
- Primäre Zielgruppe: Bauunternehmungen
- Ca. 40 – 45 Mio. CHF Umsatz (2004: 24 Mio.)
- Ca. 35 Mitarbeiter, wovon 7 AD in der ganzen Schweiz

Inhalt

- **Holzco-Doka Schalungstechnik AG**
 - Überblick Tätigkeit/Eckdaten
- **Problemstellung/ Beweggründe**
 - Ausgangslage/Problematiken
 - Ziele/Wunschvorstellungen
- **Erwarteter Nutzen**
 - Finanziell messbarer Nutzen
 - „weiche“ Faktoren
 - Neue Geschäftsfelder
- **Lösung/Live Demo**



Ausgangslage/Problematiken

(Strategisch)

- Organisation wächst parallel zum Geschäftsgang
 - 2004: ~ 24 Mio. CHF Umsatz / 24 Mitarbeiter
 - 2009: ~ 40 Mio. CHF Umsatz / 38 Mitarbeiter
- Mittel und Wege finden, um künftige Mehr-Volumina mit gleichen Ressourcen bewältigen zu können
- Ziel: Zusätzlich erwirtschafteter DB 1:1 ins Ergebnis überführen -> „Schere öffnen“

Ausgangslage/Problematiken

(Strategisch)

- Holzco-Doka kommt immer näher an die Obergrenzen des Marktes
 - Uneingeschränktes Wachstum im Markt Schweiz unmöglich, Expansionsmöglichkeit ins Ausland nicht gegeben
 - Beschränktes Umsatzpotential im Bereich Mittelland und Westschweiz – was danach?
 - Rechtzeitige Suche nach neuen Geschäftsfeldern muss bereits heute eingeläutet werden

Ausgangslage/Problematiken

(Operativ)

- Vollkommen heterogene, sehr aufwändig zu administrierende IT-Infrastruktur
 - Bis 2004 arbeitete man noch mit einer DOS-basierten ERP-Software auf 486er PC
 - Hauptserver war bis 2008 ein Compaq PC mit Windows NT4 und 256MB RAM (!)
 - Im Technischen Büro Hochleistungs-CAD-Applikation, teils mit 3D-Schalungsplanung

Ausgangslage/Problematiken

(Operativ)

- Bestehendes EDV-Netzwerk wird nur unzulänglich genutzt
 - User senden sich im gleichen Büro von PC zu PC Dokumente zur Bearbeitung via Mail zu
 - Zahlreiche Informationen (z.B. DOKA-Betriebsanleitungen, Sicherheitshinweise und Anwenderinformationen) sind doppelt und dreifach abgelegt – dafür aber nicht auffindbar...
 - Technisches Büro arbeitet mit einer Dokumentenablage nach Plannummer, während der Aussendienst die gleichen Projekte alphabetisch ordnet

Ausgangslage/Problematiken

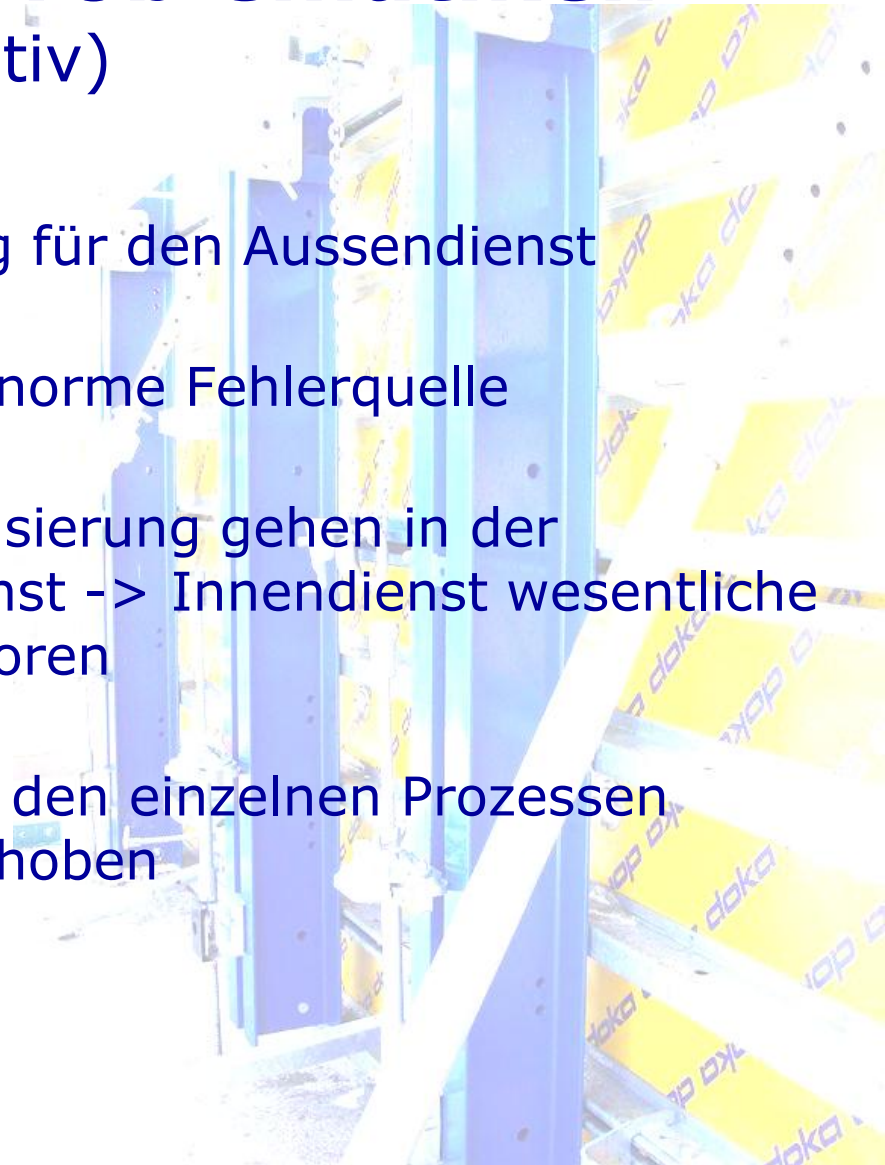
(Operativ)

- Vorhandenes Wissen schlecht genutzt
 - Wichtige Dokumente mehrfach im Netzwerk abgelegt, dafür nicht auffindbar
 - „Gärtlein-Denken“ in den einzelnen Abteilungen, jede führt eine eigene – oft unzulängliche - Ablage
 - Statt mit der Kundenberatung und Problemlösung wird viel zu viel Zeit für die interne Suche nach Informationen aufgewendet.

Ausgangslage/Problematiken

(Operativ)

- Fehlende Online-Anbindung für den Aussendienst
- Übermittlung per Handy: enorme Fehlerquelle
- Wegen fehlender Standardisierung gehen in der Kommunikation Aussendienst -> Innendienst wesentliche Auftragsinformationen verloren
- Mess- und Kenngrößen zu den einzelnen Prozessen fehlen und werden nicht erhoben



Ziele/Wunschvorstellungen

- Zukunftssichere Lösung für EDV-Infrastruktur
- Informations(über-)fluss für Mitarbeiter muss eingedämmt und kanalisiert werden
- Neue Kommunikationswege erschliessen
 - Zeitgemässe Mail-Anwendung
 - Online-Awareness
 - Instant Messaging, Videokonferenz etc.
- Standortunabhängigkeit



Ziele/Wunschvorstellungen

- Einfache Abwicklung der Prozesse
- Der User soll sich nicht mehr darum kümmern müssen, mit welcher Applikation er eigentlich arbeitet
- Einfache, standardisierte Auftragsübermittlung
- Anbindung von Kunden und Lieferanten
- Zentrale, nicht redundante Datenhaltung
- Skalierbarkeit für zukünftige Anforderungen
- Benchmarking / Dashboards – sowohl für die Leitung als auch für die Mitarbeiter als Erfolgskontrolle

Inhalt

- **Holzco-Doka Schalungstechnik AG**
 - Überblick Tätigkeit/Eckdaten
- **Problemstellung/ Beweggründe**
 - Ausgangslage/Problematiken
 - Ziele/Wunschvorstellungen
- **Erwarteter Nutzen**
 - Finanziell messbarer Nutzen
 - „weiche“ Faktoren
 - Neue Geschäftsfelder
- **Lösung/Live Demo**

Erwarteter Nutzen

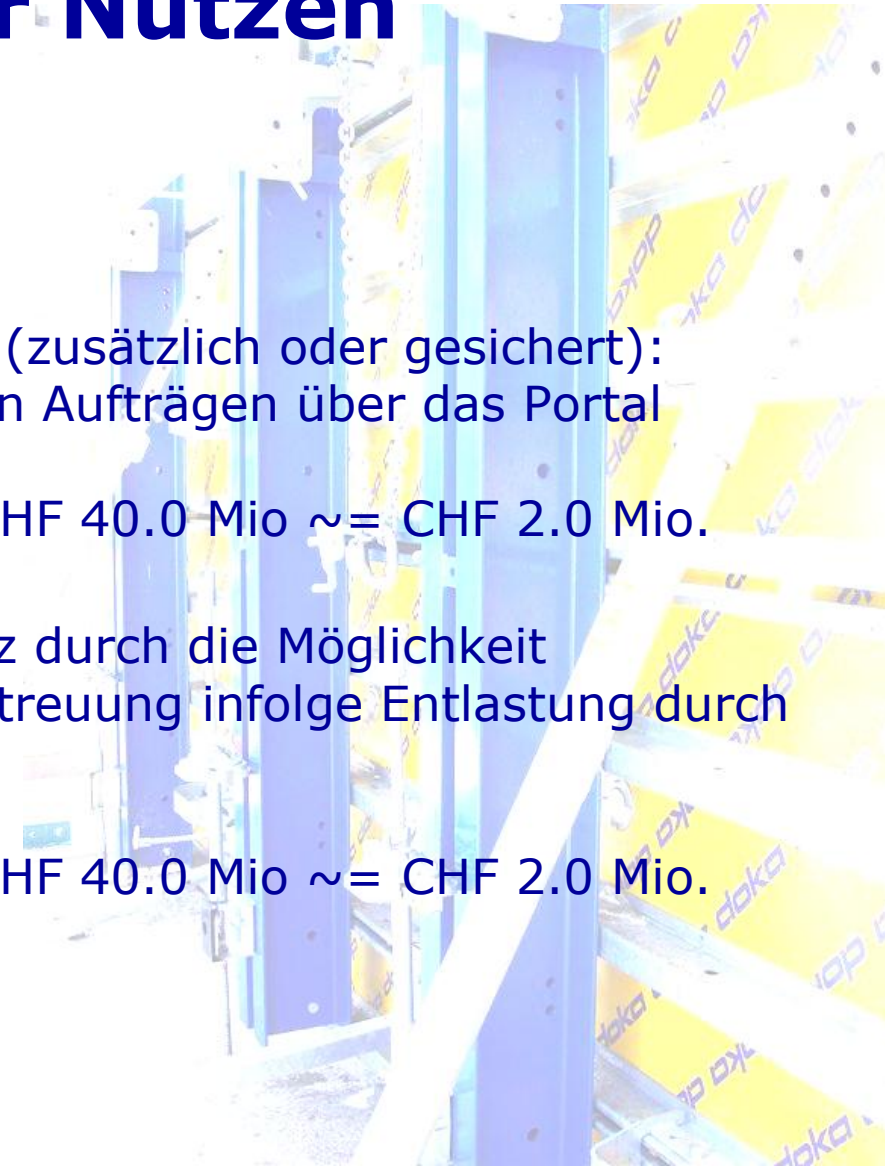
- Finanzieller Nutzen

- Erwartetes Umsatzziel (zusätzlich oder gesichert):
aus der Abwicklung von Aufträgen über das Portal

mindestens 5 % von CHF 40.0 Mio \approx CHF 2.0 Mio.

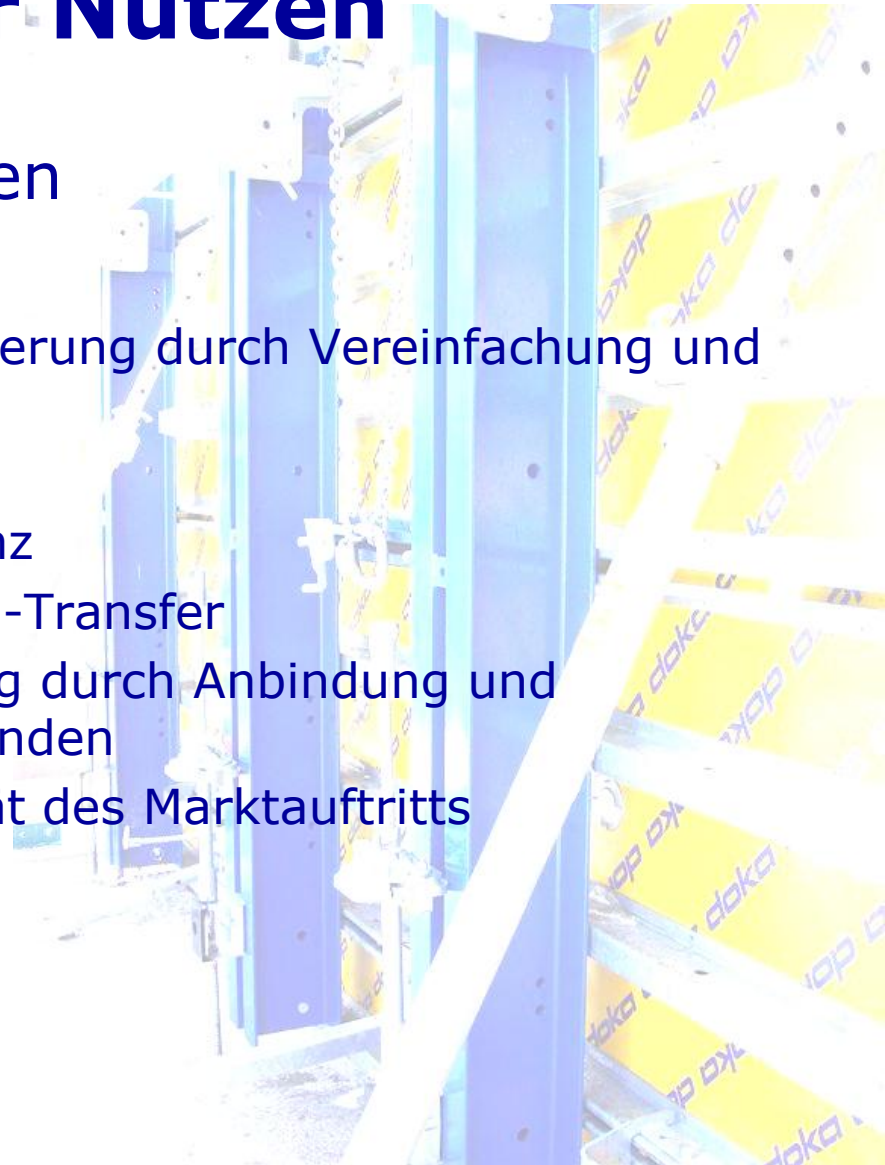
- Erwarteter Mehrumsatz durch die Möglichkeit
intensiverer Kundenbetreuung infolge Entlastung durch
das Portal

mindestens 5 % von CHF 40.0 Mio \approx CHF 2.0 Mio.



Erwarteter Nutzen

- „weiche“ Erfolgsfaktoren
 - Markante Effizienzsteigerung durch Vereinfachung und Vereinheitlichung
 - Fehlervermeidung
 - Gesteigerte Transparenz
 - Verbesserter KnowHow-Transfer
 - Erhöhte Kundenbindung durch Anbindung und Mehrnutzen für den Kunden
 - Gesteigerte Attraktivität des Marktauftritts als Marktleader



Erwarteter Nutzen

- Neue Geschäftsfelder erschliessen
 - Ideensammlung (Auszug):
 - Gesamte Materialdisposition für angeschlossene Bauunternehmen
 - Bereitstellung von Funktionalitäten für Gerätepools
 - Bereitstellung einer Handelsplattform für Gebrauchtschalungen
 - Anbindung von Beeinflussern und Meinungsbildern (z.B. Lehranstalten, Architekten, Planer etc.)
 - Angebot für heute wenig genutzte Geschäftsformen wie z.B. Finanzierung/Leasing in Zusammenarbeit mit Partnerunternehmen
 - Studienprojekt mit HSG „Neue Geschäftsfelder für Holzco-Doka“



Inhalt

- **Holzco-Doka Schalungstechnik AG**
 - Überblick Tätigkeit/Eckdaten
- **Problemstellung/ Beweggründe**
 - Ausgangslage/Problematiken
 - Ziele/Wunschvorstellungen
- **Erwarteter Nutzen**
 - Finanziell messbarer Nutzen
 - „weiche“ Faktoren
 - Neue Geschäftsfelder
- **Lösung/Live Demo**

C-Portal als Integrationsebene

- orchestriert die Prozesse, verbindet Systeme und koordiniert die Informationen
- Single Sign On
- Einheitliche Benutzeroberfläche ungeachtet der verwendeten Software
- Benutzer wird durch seine Aufgaben geführt
- Übersicht über alle Tasks
- Alle Informationen an zentralem Ort

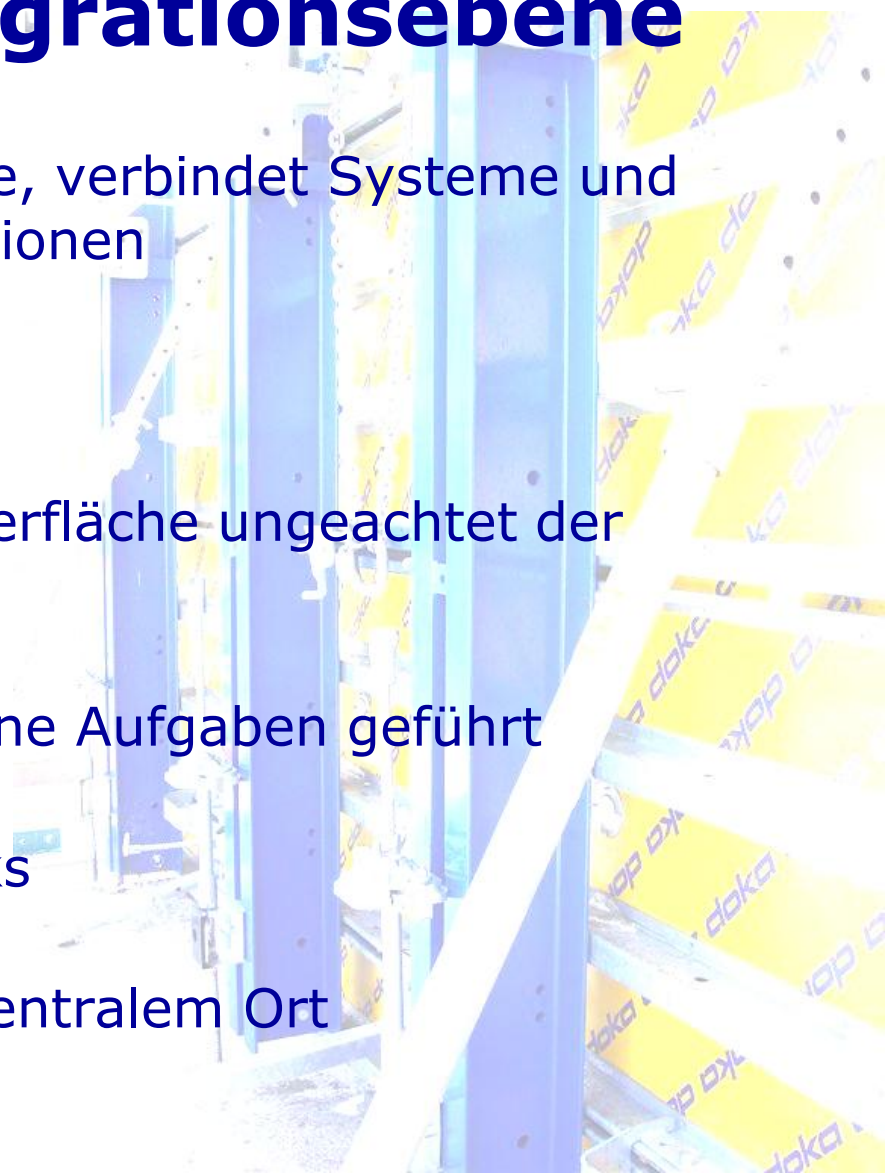
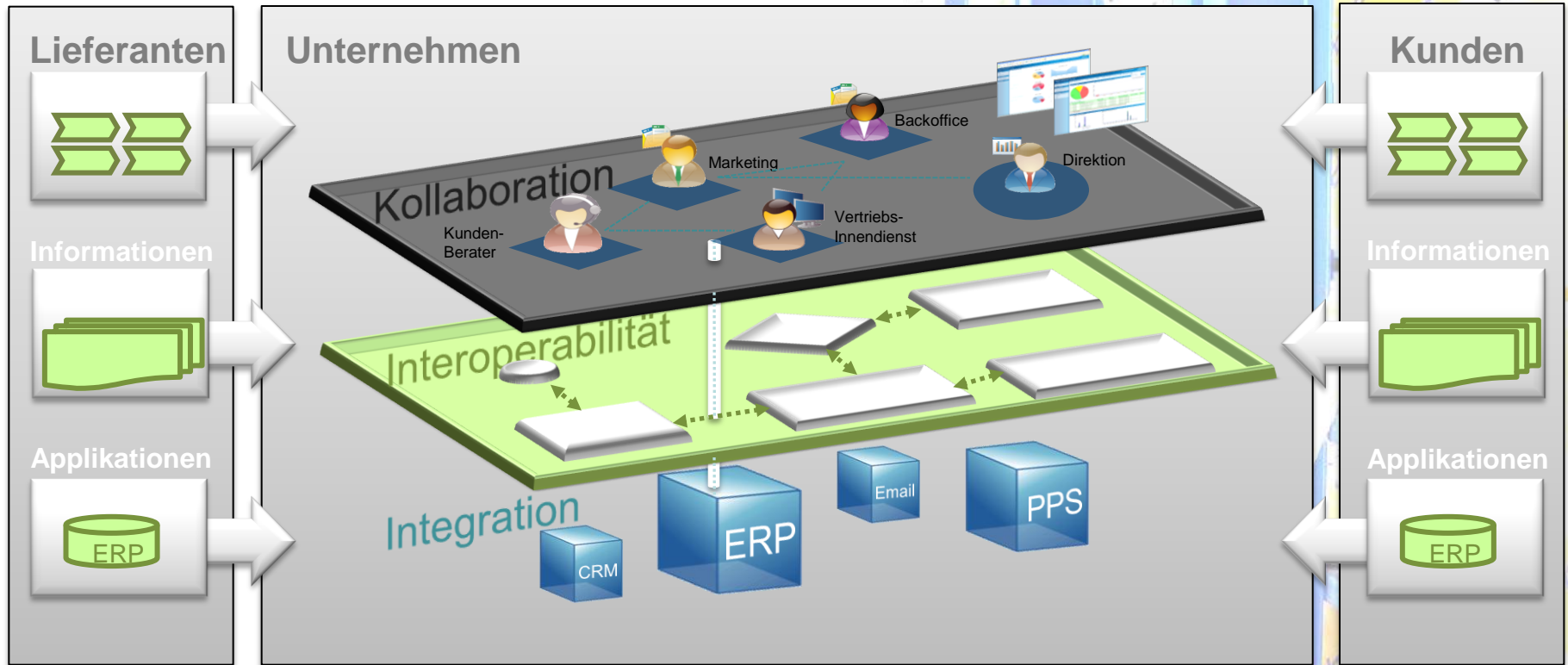


Schaubild Architektur „Portal-Lösung“



Holzco-Doka C-Portal 1. Stufe

- Standardofferten und Standardprozesse über Portal
- Produktkatalog über Portal
- Neue Kommunikationslösung über Portal
- Sametime-Awareness, Instant Messaging
- Ausstattung ganzer Aussendienst mit BlackBerry
- Teilweise Auslagerung der Server-Infrastruktur

Eingeführt im Sommer 2009



Holzco-Doka C-Portal 2. Stufe

- Erweiterung Variantenofferte
- CRM Konzept, Prozessdesign und Einführung
- MIS- und Steuerungsportal
- Neuer Web-Auftritt mit Interaktionsmöglichkeit
- Konzeption Leistungserfassung Montage und Technik
- Konzeption Zentrales Dokumentenmanagement
- Anbindung DOKA-Produkteinformationssystem

In Umsetzung bis und mit Q1/2010

Holzco-Doka C-Portal 3. Stufe

- Abwicklung Mietgeschäft/-logistik über Portal
- Geräte-Pooling im Mietpark (intern/mit Kunden)
- Transportlogistik/Transportdisposition
- Einkaufsabwicklung mit Anbindung DOKA
- Technische Live-Unterstützung via Web Cam
- Virtuelle Projekträume mit Kunden

In Vorabklärung

