



**BIG DATA**  
Quo vadis,  
Business Software?

**STAMMDATEN-  
MANAGEMENT**  
Datenqualität als  
Daueraufgabe

**MEHR KOMFORT**  
Fit für das IP-Zeitalter

**Neuer Workflow**

# PROJEKTE IN DER CLOUD



**PLUS** 16 SEITEN  
IT SECURITY SPEZIAL

**Dirk Burghaus,**  
RBSR, Kanzlei für Wirtschaftsberatung  
über die Cloud-  
Projektakte  
von Scopevisio



Unternehmenssteuerung in der Cloud

# „Wir haben alles, nur keine Zeit“

Die RBSR GmbH & Co. KG, Kanzlei für Wirtschaftsberatung, hat ihr konventionelles Dokumentenmanagement durch die Cloud Projektakte von Scopevisio ersetzt. Die Unternehmensberater aus dem sauerländischen Olpe organisieren ihre Projekte jetzt in der Cloud. Ulrich Parthier sprach mit Dirk Burghaus, Geschäftsführer von RBSR über die Möglichkeiten der neuen Workflows.



**Q Ulrich Parthier:** Was gab den Anstoß, Ihr Dokumenten-Handling zu ändern?

**A Dirk Burghaus:** Ich denke immer in Arbeitsabläufen. Täglich erreichen uns Informationen – sei es per E-Mail, Fax, Brief oder Telefon – mit denen hier im Hause weiter gearbeitet werden muss. Bisher haben wir große Teile unserer Arbeitskraft dafür aufgewendet, Informationen und Daten zu suchen, uns gegenseitig zu fragen, wo wir aktuell stehen, Daten abzulegen, zu kopieren. Das entsprach nicht unserem Anspruch schnell zu sein. Sehr zeitintensiv und potenziell mit Risiken behaftet war auch die notwendige Synchronisation von Daten.

**Q Ulrich Parthier:** Lässt sich der Aufwand für das Dokumentenmanagement bei RBSR quantifizieren?

**A Dirk Burghaus:** Wenn 300 Einzelaufgaben von sieben Mitarbeitern zu erledigen sind und darüber hinaus pro Tag ca. 30 bis 40 Mails pro Mitarbeiter sowie die normale Tagespost bearbeitet werden müssen, können Sie sich die Komplexität unseres Datenhandlings in etwa vorstellen.

80 bis 90 Prozent der notwendigen Arbeitsabläufe und Informationen haben Führungskräfte durchaus im Kopf, was aber auf lange Sicht keine Lösung darstellt. Ebenso wenig wie das permanente Hin- und Her von E-Mails und die leidige Zettelwirtschaft. Ich möchte hier im Prinzip keinen einzigen Zettel mehr auf den Schreibtischen liegen haben.

**Q Ulrich Parthier:** Was schwebte Ihnen demgegenüber vor?

„Wir benötigen eine einzige, zentrale Arbeits- und Informationsplattform.

Sie sollte alle wichtigen Projektinformationen integrieren und diese auf Knopfdruck abrufbar machen.“

**A Dirk Burghaus:** Auf keinen Fall In-sellösungen für E-Mails, Dateien oder Papierbelege, sondern eine einzige, zentrale Arbeits- und Informationsplattform. Sie sollte alle wichtigen Projektinformationen integrieren und diese auf Knopfdruck abrufbar machen. Damit



meine ich zum Beispiel Status-Infos, Dateien, E-Mails, Kommentare oder auch wichtige Kennzahlen wie erfasste Zeiten, Kosten und Erlöse. Das Ganze dann noch unabhängig vom Standort und flexibel in der Nutzerzahl.

**Q Ulrich Parthier:** *Der Markt für das IT-gestützte Datenmanagement hält unterschiedliche Ansätze bereit. Sie haben sich für eine Lösung aus der Cloud entschieden. Was gab den Ausschlag?*

**A Dirk Burghaus:** Wir standen vor der grundsätzlichen Frage: Investieren wir in Hardware oder nicht? Fast ein Jahr lang befassten wir uns mit dem Thema Server-Anschaffung, um es dann doch ad acta zu legen. Wir wollten keine kostenintensive und unflexible Infrastruktur aufbauen. (Server-)Hardware im eigenen Unternehmen ist meines Er-

achtens nach ein Auslaufmodell. Vor diesem Hintergrund haben wir die Weichen frühzeitig Richtung Cloud gestellt.

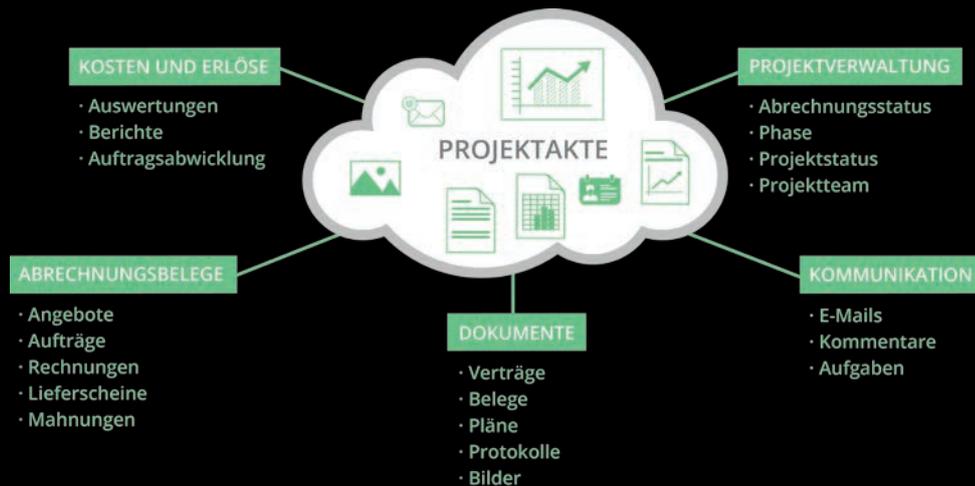
**Q Ulrich Parthier:** *Warum haben Sie sich für die die Cloud Projektekte von Scopevisio entschieden?*

**A Dirk Burghaus:** Weil die Lösung unseren tatsächlichen Bedarfen im Praxisalltag entspricht. Das zeigte sich schon nach kurzem Ausprobieren der Testversion. Damit können wir Projekte, auch Dauermandate, zuverlässig organisieren und kontrollieren. Ich habe in meinem Berufsleben schon sehr viele Fehlinvestitionen in nicht bedarfsgerechte IT beobachtet und dabei versucht, ein Gespür für die „richtige“ Software zu entwickeln. Software soll Komplexität langfristig reduzieren, nicht neue schaffen. Wir setzen Scopevisio mit der Pro-

jektakte derzeit für fünf Firmen an vier festen Standorten ein, ohne dass dies einer eigenen kostenintensiven Infrastruktur bedarf – und das bei beliebiger Skalierbarkeit.

**Q Ulrich Parthier:** *Andere Lösungen zogen Sie nicht in Betracht?*

**A Dirk Burghaus:** Doch. Ein großer Anbieter war zur Präsentation bei uns vor Ort. Als wir dann allerdings hörten, dass man für die Implementierung mindestens sechs Monate benötigt, verloren wir das Interesse. Das widerspricht meiner und unserer Vorstellung von Geschwindigkeit, Agilität und Flexibilität. Die persönliche Beratung und der Support von Scopevisio waren sofort zur Stelle und wir konnten nach unserer Entscheidung für die Cloud innerhalb von wenigen Stunden starten.



In der Cloud Projektakte werden alle Projektinformationen zentral gebündelt. Alle Projektbeteiligten greifen bequem auch unterwegs darauf zu.

**Q Ulrich Parthier:** *Wie lief die Einführung der Cloud Projektakte – wie gestaltet sich der tägliche Umgang?*

**! Dirk Burghaus:** Wir haben zu Beginn etwa 1.400 Kontakte importiert und wirklich alle, auch alte Aktenordner eingescannt, die wir heute per OCR-Texterkennung digital abrufen können. Das ist reichlich, allein bei einem Mandanten sind das schnell über 1.000 Dateien. Die komplette Tagespost wird ebenfalls eingescannt. Gehen E-Mails oder Telefonate ein, wird entweder ein Kommentar hinzugefügt oder eine Aufgabe im System angelegt. Anfangs mag das nach Mehrarbeit aussehen. Das wird nach hinten raus aber spürbar weniger, und der Anfangsaufwand wird mehr als überkompensiert. Wir sparen so dauerhaft ca. 30 Prozent unseres Verwaltungsaufwandes ein.

**Q Ulrich Parthier:** *Projektsteuerung und -controlling mit besonderem Fokus auf die Wahrung von Fristen spielt in Ihrem Geschäft eine besondere Rolle.*

**! Dirk Burghaus:** Ja. Das fängt beim Insolvenzrecht an und hört bei der Förderfähigkeit der Dienstleistung Unternehmensberatung auf. In Deutschland existieren unzählige Programme, mit denen sich Unternehmensberatung fördern lässt. Wenn unsere Mandanten auf diese Weise Kosten sparen können, unterstützen wir das natürlich. Allerdings

ist es sehr aufwändig die Fristen einzuhalten. Die Anträge umfassen oft bis zu zehn Anlagen mit entsprechenden Unteraufgaben.

**Q Ulrich Parthier:** *Und mit der Cloud Projektakte, die bei Ihnen physische Aktenordner, Excel-Listen, Zettel etc. ersetzt...*

**! Dirk Burghaus:** ... werden zunächst unsere Mitarbeiter und ich persönlich entlastet und die Aufgabenverwaltung und Fristwahrung neu organisiert. Wir ordnen die Dokumente den Projekten und Mandanten zu, erstellen Aufgaben mit Verantwortlichkeiten und können so koordiniert und fristgerecht weiter vorgehen. Die Cloud Projektakte hat drei Vorteile: Erstens bündelt sie alle Informationen – egal aus welcher Quelle, zweitens sortiert und strukturiert sie Informationen, und drittens

sind immer alle Informationen an einem Ort aktualisiert. Das schnelle Finden von Informationen, Dokumenten, Aufgaben und Auswertungen ist hierbei ein ganz wesentlicher Aspekt.

**Q Ulrich Parthier:** *Macht das Ihr Unternehmen auch profitabler?*

**! Dirk Burghaus:** Ja, ein wichtiger Punkt, auch im Hinblick auf unsere Honorierung. Wir arbeiten häufig zum Festpreis. Wenn wir die 30 Prozent Streuverluste, die zuvor durch unnötige Administration entstanden sind, heute minimieren können, sind wir hier schon einen guten Schritt weiter. Vom forcierten Projektverlauf profitieren auch unsere Mandanten.

**Q Ulrich Parthier:** *Lässt sich das illustrieren?*

**! Dirk Burghaus:** Nehmen Sie den Fall, dass ein – für uns neues – Unternehmen heute zahlungsunfähig ist, vielleicht 500.000 Euro an Verbindlichkeiten, aber nur 100.000 Euro auf dem Konto hat. Da tickt die „Insolvenzuhr“. Wir haben hier alles, nur keine Zeit. Wir müssen sofort große Mengen von Informationen und Daten verarbeiten und den Kontakt zu den Gläubigern aufnehmen. Da zählt jeder Tag, ansonsten droht drei Wochen später der Termin am Amtsgericht. Peinlich genau muss nachgehalten werden, ob die

„Wir wollten keine kostenintensive und unflexible Infrastruktur aufbauen. (Server-)Hardware im eigenen Unternehmen ist meines Erachtens nach ein Auslaufmodell.“

**WEB-TIPP:**  
[www.scopevisio.com/projektakte](http://www.scopevisio.com/projektakte)

## Die Cloud Projektakte von Scopevisio

Die Cloud Projektakte ist eine cloudbasierte Software für Informationsmanagement. Die Cloud Projektakte dient als zentrale Arbeits- und Informationsplattform für alle Projektbeteiligten. Sie verwaltet alle Informationen zentral an einem Ort und macht sie standortübergreifend verfügbar. Ein intelligentes Rechtekonzept sorgt dafür, dass jeder nur das sieht, was er sehen darf und jeder nur das bearbeiten kann, wozu er berechtigt ist.

Gläubiger auf unsere Vorschläge eingehen oder nicht. In einem solchen Fall müssen wir in kürzester Zeit sehr große Datenmengen aus unterschiedlichen Quellen überblicken und bewerten.

**Ulrich Parthier:** Die Cloud Projektakte forciert bei solchen Mandaten tatsächlich den Projektfortschritt?

**Dirk Burghaus:** Ja, benötigen wir zum Beispiel in einem Telefonat mit der Bank eine Information zum Liquiditätsplan oder zu einem Sachverhalt aus „irgendeiner Akte des Mandanten“ sind wir über die Projektakte in drei Klicks bei der notwendigen Information. Früher brauchte es dafür ein Vielfaches an Zeit. Geht der Prozess weiter – was der Regelfall ist, da 90 Prozent unserer Mandate Dauermandate sind – wird meist auch der Liquiditätsplan modifiziert und ergänzt. Damit wächst die Notwendigkeit der Aktualisierung und vor allem der nachvollziehbaren Versionierung, die jetzt zentral und automatisiert erfolgt.

**Ulrich Parthier:** Wie sind eigentlich die Erfolgsaussichten Ihrer Mandanten, denen die Insolvenz droht?

**Dirk Burghaus:** Das ist natürlich sehr vom Einzelfall und vom Zeitpunkt unserer Einschaltung abhängig. Unsere „Rettungsquote“ liegt jenseits der 90 Prozent – womit ich meine, dass Unter-

nehmer und Geschäftsidee weiter wirtschaftlich existieren. Wir entwickeln gemeinsam mit den Mandaten hierzu die Ideen. Je schneller wir agieren können, desto höher sind auch die Erfolgsaussichten eines Turnarounds.

**Ulrich Parthier:** Wo setzen Sie im Regelfall die Stellhebel an?

**Dirk Burghaus:** Auch das ist sehr unterschiedlich. Wichtig ist jedoch immer, eine ganzheitliche Turnaround-Konzeption zu erarbeiten. Oft trifft man auf den klassischen Fall: „Fachlich top, betriebswirtschaftlich und organisatorisch problematisch“. Es hapert also oft nicht an der Kernkompetenz, sondern

„Die Cloud Projektakte hat drei Vorteile: Erstens bündelt sie alle Informationen – egal aus welcher Quelle, zweitens sortiert und strukturiert sie Informationen, und drittens sind immer alle Informationen an einem Ort aktualisiert.“

an den kaufmännischen Strukturen und administrativen Abläufen. Wir setzen in diesen Fällen dann gerne Scopevisio ein, um die Transparenz, Flexibilität und Geschwindigkeit der Unternehmen schnellstmöglich zu erhöhen. Dieser Gewinn an Performance ist oft ein sehr wichtiger Erfolgsbaustein bei der Neuausrichtung.

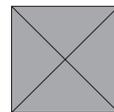
**Ulrich Parthier:** Wer über Software spricht, sollte auch ihre Kostenseite thematisieren. Wie bewerten Sie das Preis-Leistungs-Verhältnis der Cloud Projektakte?

**Dirk Burghaus:** Das ist sehr, sehr gut. Nicht nur, dass wir keine zusätzliche Hardware vorhalten müssen und Aufwand für Wartung, Updates und Backups sparen. Auch ist die Eintrittsbarriere wegen des Preises und der Skalierbarkeit ausnehmend gering. Neben dem Preis ist natürlich auch das Thema Sicherheit wichtig. Um ehrlich zu sein: Die Sicherheitsaspekte in der Scopevisio Cloud-Lösung sind wesentlich höher als unsere historische Client-Server Landschaft. Die Datenspeicherung ausschließlich in Deutschland in einem Hochsicherheitsrechenzentrum und kryptisch verschlüsselte Datenübertragung waren absolut wichtige Gründe. Letztendlich muss dies jedes Unternehmen im Rahmen einer Risikoanalyse selbst bewerten. Welches Modell ist für eine nachhaltige Unternehmenssteuerung zukunftssicher? Wir haben Scopevisio bereits guten Kollegen und Kunden empfohlen.

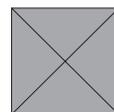
**Ulrich Parthier:** Herr Burghaus, wir danken Ihnen für das Gespräch

Weiterführende Informationen:  
[www.it-daily.net](http://www.it-daily.net)

Kostenlose Testversion



Video



Die Buttons führen Sie in der ePaper-Version direkt zum Ziel. In der Printversion nutzen Sie bitte den QR Code.