

IT

MITTEL  
STAND

IT-BUSINESS IM MITTELSTAND

IM  
INTERVIEW

**Wolfgang Rolla du Rosey** (Foto),  
Geschäftsführer der terminic  
GmbH, und Produktionsleiter  
Frank Henric Wesemann

Seite 20

BREMER KALENDERMACHER TERMINIC

IMMER AUF DER  
HÖHE DER ZEIT

## IT-SICHERHEIT

Am Rande der Legalität:  
Mangelnder Datenschutz  
kann teuer werden

Seite 26

## PROJEKTMANAGEMENT

Niemand will länger in die  
Kristallkugel schauen

Seite 40

## PORTALE

Webseiten werden zu  
Kundenberatern

Seite 48

1937	DEZEMBER							1937
5	6	7	1	2	3	4		
12	13	14	15	16	17	18		
19	20	21	22	23	24	25		
26	27	28	29	30	31			
<small>UNTERNEHMER BEZUGNEHME ANTIENGESELLSCHAFT BREMEN</small>								

  

1938	JANUAR							1938
							1	
2	3	4	5	6	7	8		
9	10	11	12	13	14	15		
16	17	18	19	20	21	22		
23	24	25	26	27	28	29		
30	31							
<small>UNTERNEHMER BEZUGNEHME ANTIENGESELLSCHAFT BREMEN</small>								

  

1938	FEBRUAR							1938
			1	2	3	4	5	
6	7	8	9	10	11	12		
13	14	15	16	17	18	19		
20	21	22	23	24	25	26		
27	28							
<small>UNTERNEHMER BEZUGNEHME ANTIENGESELLSCHAFT BREMEN</small>								

**Als erster Hersteller**  
überhaupt entwickelte und  
produzierte terminic bereits  
1937 einen Wandkalender mit  
3-Monatsübersicht.

## DIE TERMINIC GMBH

++ Der Grundstein für die terminic GmbH und ihr heutiges Produkt wurde im Jahr 1927 in Bremen gelegt. Damals noch unter dem Namen B. C. Heye & Co. als Buchdruckerei tätig, fertigte das Unternehmen in seiner Anfangszeit u.a. Kataloge, Zeitschriften und Formulare. Zehn Jahre nach Gründung kam die Entwicklung und Produktion des weltweit ersten Wandkalenders mit Drei-Monatsübersicht hinzu. Heute ist die terminic GmbH, die ihren neuen Namen seit 2000 trägt, einer der führenden Kalenderhersteller Europas.

Geliefert werden die Wandplaner mit individueller Kundenwerbung jährlich in Millionenauflagen. Hierfür stehen verschiedene Modelle und standardmäßig über 27 Sprachen für das Kalendarium zur Verfügung. Hergestellt werden die Kalender seit Anfang 2008 am neuen Standort in Bremen, nachdem es in den alten Räumlichkeiten zu eng geworden war. Mit dem modernen Neubau, der von einem Branchenfachmagazin als attraktivste Produktionsstätte Deutschlands gekürt wurde, stehen der terminic GmbH und ihren derzeit etwa 60 Mitarbeitern rund 5.000 Quadratmeter für Produktion und Lager sowie ein ca. 1.000 Quadratmeter großes Bürogebäude zur Verfügung. ++ [www.terminic.eu](http://www.terminic.eu)



# IMMER AUF DER HÖHE DER ZEIT

„Auch wenn wir einen Drucksaal im Hause haben, sind wir keine Druckerei“, betont Wolfgang Rolla du Rosey, Geschäftsführer der terminic GmbH. „Wir sind Kalendermacher und haben daher ganz besondere Anforderungen sowohl an unsere Produktionsstätte als auch an die IT.“ Aus diesem Grund entschied sich das Bremer Unternehmen für eine komplett neue Infrastruktur: Dazu gehören ein neuer Standort sowie die Einführung eines ERP-Systems. Welche speziellen Anforderungen das System erfüllen musste, erläutern der Geschäftsführer, Wolfgang Rolla du Rosey (Bild links), und der Produktionsleiter, Frank Henric Wesemann.



**ITM:** Herr Rolla du Rosey, warum bestehen Sie darauf, keine Druckerei zu sein?

**Wolfgang Rolla du Rosey:** Auch wenn wir noch im letzten Jahr zwei Mio. Euro in eine hochmoderne Druckmaschine investiert haben, erachten wir den Druckvorgang nicht als das zentrale Element unserer Produktion. Denn während eine traditionelle Akzidenzdruckerei Aufträge unterschiedlichster Art meist in wenigen Tagen abwickelt, arbeiten wir als Kalenderhersteller saisonabhängig und bieten ein fertiges, aber individualisierbares Produkt. Anfang des Jahres produzieren wir Produktbestandteile, die wir teilweise erst ein halbes Jahr später weiterverarbeiten und zu einem fertigen Endprodukt zusammenfügen. Die Kalender bestehen aus mehreren Einzelprodukten, deren Standardkomponenten in der Regel zu-

nächst vorproduziert und später – meist in der zweiten Jahreshälfte – mit der werblich individuell gestalteten Kalenderrückwand zusammengefügt werden.

**ITM:** Das klingt nach einer Mischung aus Einzel- und Serienfertigung?

**W. Rolla du Rosey:** Richtig, wir kombinieren eine Serien- mit einer späteren Einzelfertigung. Nennen wir es eine serielle Fertigung mit individuell angepassten Produkten.

**ITM:** Zu welchem Anteil läuft die Kalenderproduktion über Vorbestellungen?

**W. Rolla du Rosey:** Im Schnitt kann man 80 Prozent der Vorjahresmenge ohne Risiko wieder drucken – maximal 80 Prozent deshalb, weil stets die Möglichkeit besteht, dass ein Kunde seine Werbung

neu gestaltet und ein dazu passendes Kalendarium in einer eventuell anderen Farbkombination als bisher möchte. Hinzu kommt eine ganze Reihe von Sonderkalendern, die wir erst dann drucken, wenn der Kunde bestellt hat.

Ein Problem besteht darin, dass wir nur einmal im Jahr direkten Kontakt zu unseren Kunden haben, denn einen Kalender bestellt man in der Regel nur einmal im Jahr. In den ersten drei bis vier Monaten des Jahres produzieren wir knapp über fünf Mio. Kalendarien vor, ab März dann die individuell gestalteten Kalenderrückwände und ab der ersten Aprilwoche beginnt die volle Produktion.

**ITM:** Welche Kalender bieten Sie standardmäßig an?

**W. Rolla du Rosey:** Unsere Wandplaner gibt es standardmäßig in über 27 Sprachen – inklusive exotischer wie Thailändisch und Chinesisch – und in den verschiedensten Varianten: z.B. zwei-, dreisprachig oder gar zehnsprachig, mit dem Sonntag als Wochenanfang anstatt wie bei uns üblich dem Montag, oder mit amerikanischen und kanadischen Feiertagen. Zudem können die Kunden zwischen Drei-, Vier- oder Sechs-Monatskalendern wählen, so dass es insgesamt nahezu unendlich viele verschiedene Versionen gibt, die wir aufgrund unserer Erfahrungswerte vorproduzieren. Mittlerweile liefern wir sogar mehr Sonderals Standardkalendern aus.

**ITM:** Wer sind Ihre Kunden und woher kommen sie?

**W. Rolla du Rosey:** Wir haben etwa 2.500 Kunden, von denen rund 80 Prozent aus Deutschland und 20 Prozent aus dem Ausland kommen. Viele der deutschen Kunden benötigen aber dennoch anderssprachige Kalender, da sie diese aufgrund ihrer Vertriebsaktivitäten oder über eigene Niederlassungen weltweit verteilen.

**ITM:** Schätzen die Kunden Ihre Flexibilität?

**W. Rolla du Rosey:** Ja, denn das, was wir bieten, kann kein anderes Unternehmen. Es gibt zwar andere Kalenderhersteller, die auch Drei- oder Viermonatskalender produzieren, aber lediglich eine deutsche und wenige mehrsprachige Versionen anbieten, um z.B. Europa abzudecken. Unsere standardmäßige Sprachvielfalt ist jedoch wohl einmalig.

**ITM:** Warum zieht die Konkurrenz nicht nach?

**W. Rolla du Rosey:** Weil es nicht so einfach ist. Wir produzieren seit nahezu 50 Jahren ausschließlich Kalender, da besitzen wir sehr viel Know-how und noch mehr Erfahrung. Eine besondere Herausforderung ist z.B. die korrekte Wiedergabe der Feiertage für nahezu alle Länder der Erde, die häufig auch noch regional oder lokal unterschiedlich sind. So gibt es Länder, in denen der Montag ein Ersatzfeiertag ist, wenn der eigentliche Feiertag auf einen Sonntag fällt – das muss man wissen. So etwas erfährt man nicht aus dem Internet.

Bei einer Auflage von manchmal über 100.000 Kalendern muss einfach alles stimmen. Da wir im Bogen-Offset drucken, sind wir aber auch sehr flexibel. Da können wir auch einmal kleinere Aufla-



### WOLFGANG ROLLA DU ROSEY (re.)

**Alter:** 56

**Familienstand:** verheiratet, 3 Söhne

**Werdegang:** gelernter Bankkaufmann, Jurastudium

**Derzeitige Position:** Geschäftsführender Gesellschafter

**Hobbys:** Drei-Monatskalender, Vier-Monatskalender, Sechs-Monatskalender und gelegentlich Bergwandern

### FRANK HENRIC WESEMANN

**Alter:** 44

**Familienstand:** verheiratet, 3 Kinder

**Werdegang:** gelernter Drucker 1986; Weiterbildung zum Industriemeister Bogen-Offset 1994; von 1995 bis 2000 Kalkulation, Arbeitsvorbereitung und stellvertretende Profit-Center-Leitung bei einer Hamburger Zeitung

**Derzeitige Position:** seit 2000 Abteilungsleiter bei terminic

**Hobbys:** Wassersport (Bootfahren, Angeln) und Zelten, Faible für Werder Bremen und Borussia Mönchengladbach

gen von lediglich 1.000 Stück von einer Sorte drucken.

**ITM:** Diese Flexibilität muss allerdings auch von der IT abgebildet werden. Wie arbeiten Sie dort?

**W. Rolla du Rosey:** Als ich hier im Unternehmen anfang, lief noch fast alles manuell ab. Es gab aber auch nur etwa zehn verschiedene Kalendarien. Im Laufe der Jahre wuchs deren Anzahl immer weiter, so dass später eine relativ rudimentäre Warenwirtschaft basierend auf einer AS/400 zum Einsatz kam. Diese Software konnte die wachsenden Anforderungen allerdings nur bedingt abbilden.

**Frank Henric Wesemann:** Mit dem System ließ sich lediglich der Artikelstamm verwalten. Auch aufgrund unseres Wachstums konnte dies für uns keine dauerhafte Lösung sein. Denn um mehr Kalender in kürzerer Zeit produzieren zu können, haben wir in eine hochmoderne Produktion investiert und zusätzliche Mitarbeiter eingestellt. Und um die immer komplexeren Fertigungsprozesse adäquat zu planen, benötigten wir verlässliche Daten. Wir mussten also aktiv werden.

**W. Rolla du Rosey:** Wollte ein Kunde früher wissen, wann wir seine bestellten Kalender liefern können, griff ich mir die Kundenakte in Papierform, füllte einen Laufzettel aus und gab ihn in die Produktion. Manchmal bekam ich die entsprechenden Informationen erst tags darauf.

**ITM:** Das hat sich in digitalen Zeiten doch sicher geändert?

**W. Rolla du Rosey:** Wir arbeiten immer noch papierbasiert. Unsere Kundenakten beinhalten teilweise Dokumente, die zehn bis 20 Jahre zurückreichen. In einer Akte kann ich auf einen Blick sehen, was der jeweilige Kunde vor 15 Jahren einmal bestellt hat. Für mich wäre es unerträglich, wenn ich all diese Dokumente nur noch in digitaler Form vorliegen hätte.

**ITM:** Digital kann man aber doch viel schneller suchen.

**W. Rolla du Rosey:** Mag sein. Seit es allerdings die E-Mail gibt, platzen die Akten plötzlich aus allen Nähten. Früher gab es ein Angebot, eine Auftragsbestätigung, einen Lieferschein und eine Rechnung. Insgesamt waren es vielleicht fünf oder sechs Blätter bzw. Seiten pro Jahr, die sich in der Akte ansammelten. Im Zuge all der E-Mails, die man ja auch aufbewahren muss, sind die Akten heute wesentlich dicker. Das papierlose Büro ist lediglich ein Wunschtraum. Im Gegen-

teil: Der Markt für Büropapiere boomt, weil viele E-Mails ausgedruckt werden.

**ITM:** Meinen Sie nicht, dass diese Angelegenheit irgendwann verschwinden wird?

**F. H. Wesemann:** Wenn ich ein fadengeheftetes Buch mit Hardcover und Pappband aufschlage – wie sich das aus meiner Sicht gehört – freue ich mich darüber, dass jemand sein Handwerk beherrscht. Und das gleiche soll ich mir dann im Internet anschauen? Nein, ich brauche Papier!

**W. Rolla du Rosey:** Ein anderes Beispiel: Im letzten Jahr kam die Weihnachtskarte eines Uralkunden plötzlich auf dem Rechner an. Mit folgendem Hinweis: „Aus Kostengründen werden wir dieses Jahr keine Weihnachtskarten drucken, sondern diese per E-Mail verschicken.“ Das sah zwar nett aus, doch empfinde ich eine Weihnachtskarte am Bildschirm als sehr unpersönlich. Es ist wirklich traurig, wenn ein Verfall der Sitten mit dem Budget begründet wird.

**ITM:** Hinsichtlich der Produktionsplanung haben Sie jedoch den Schritt in Richtung einer höheren IT-Durchdringung gewählt?

**F. H. Wesemann:** Unser altes System war handgestrickt und immer weiter individuell angepasst worden. Vom Hersteller wurde es nicht wirklich weiterentwickelt. Somit war für uns die Grenze des Machbaren erreicht.

**W. Rolla du Rosey:** Das alte System konnte uns nur sagen, wie viele Kalendarien wir insgesamt für ein Jahr benötigen und wie viele davon bereits produziert waren. Es gab uns allerdings keine Auskunft darüber, wie lange wir mit einer entsprechenden Anzahl von Kalendarien auskommen werden bzw. wann wir uns um neue Kalendarien kümmern müssen.

Wir entschlossen uns also dazu, etwas Neues in Angriff zu nehmen und erkundigten uns zunächst, welche Systeme es überhaupt auf dem Markt gibt. Zudem fragten wir bei befreundeten Unternehmen nach, wie sie das ganze handhaben.

Das Ergebnis war, dass es zwar verschiedene Branchensoftwareprodukte für Akzidenzdruckereien gibt, wir mit diesen allerdings nichts anfangen können. Wir benötigten folglich eine auf uns zugeschnittene Software.

**ITM:** Kann eine ERP-Software aus dem Druckereiumfeld nicht so angepasst werden, dass auch Sie damit arbeiten können?

**W. Rolla du Rosey:** Bei einem Druckereiprogramm muss ich zunächst den Auf-

trag anlegen und kalkulieren, weil jeder Auftrag einzeln produziert wird. Das ist bei uns nicht der Fall. Wir sind Hersteller mit industrieller Fertigung und kein Dienstleistungsunternehmen. Im Prinzip produzieren wir das ganze Jahr über dasselbe. Ich habe Kalenderblöcke und ich habe Werberückwände in unterschiedlichen Formaten, weil entweder drei, vier oder sechs Kalenderblöcke darauf befestigt werden. Das sind im Grunde alles dieselben Einzelteile.

**F. H. Wesemann:** Für uns ist es wenig sinnvoll, ein spezielles Branchentool zu kaufen, das wir nicht adäquat nutzen können. Jemand, der uns sein Druckereiprogramm verkaufen möchte, geht davon aus, dass wir damit so arbeiten, wie sie es vorgeben – sprich die Produktion wird an das System angepasst.

**ITM:** Das System sollte sich also Ihren Prozessen anpassen?

**W. Rolla du Rosey:** Ich bin nicht der IT-Spezialist, für mich war aber klar, dass wir unsere Produktion nicht umschmeißen würden, nur um uns einem bestehenden System unterzuordnen. Wenn, dann hat sich das System unserer bewährten Produktion anzupassen – nicht umgekehrt.

**ITM:** Wie viele Lösungen haben Sie sich angeschaut?

**F. H. Wesemann:** Grundsätzlich wussten wir, dass die Branchensoftwareprodukte für die Druckindustrie alle das Gleiche machen und wir wenig damit anfangen können. Trotzdem haben uns einige Unternehmen ihre Softwarelösungen vorgeführt, um uns nochmals zu beweisen, dass wir wirklich nichts damit anfangen können. Aus diesem Grund sind wir nicht mit acht oder neun Anbietern in Kontakt getreten, weil sie im Prinzip alle nach dem gleichen Schema arbeiten.

**ITM:** Generische ERP-Produkte wie SAP haben Sie sich auch nicht angeschaut?

**W. Rolla du Rosey:** Nein. Nachdem ich mich ein wenig mit der Materie beschäftigt habe, weiß ich, dass das für uns nicht passt. Vor zehn Jahren habe ich noch gedacht: „Oh schau, es gibt SAP jetzt auch für den Mittelstand! Lass es uns einmal versuchen!“ So denke ich heute nicht mehr. Ein mittelständisches Unternehmen ist eben doch am besten beim Mittelstand aufgehoben, da die „Denke“ meist ähnlich ist.

**ITM:** Für wen haben Sie sich letztlich entschieden und warum?



**W. Rolla du Rosey:** Der Anbieter System4 aus Bad Zwischenahn machte das Rennen. Zum einen, weil wir Wert auf kurze Wege legen und ein Anbieter in räumlicher Nähe durchaus Vorzüge hat.

Zum anderen erwarten wir von unserem IT-Dienstleister, dass er sich in uns hineindenkt und sich bemüht, unsere Anforderungen zu verstehen. Wir können allerdings nicht erwarten, dass uns der Anbieter von Anfang an versteht, denn dafür ist unsere Branche zu speziell. Aus diesem Grund kann es für uns auch keine Standardlösung geben.

**ITM:** Der Preis war nicht das entscheidende Kriterium?

**W. Rolla du Rosey:** Entscheidend war die Fähigkeit des Anbieters, unsere individuellen Anforderungen genau abbilden zu können – System4 hat uns drei Wochen nach dem ersten Gespräch einen Prototypen vorgestellt, in dem wir uns schon weitgehend wiedergefunden haben. Hinzu kam die Empfehlung unseres externen IT-Beraters.

Wir hatten von Anfang an den Eindruck, dass System4 uns versteht. Bei den anderen Anbietern war dies nicht der Fall, obwohl sie aus einer artverwandten Branche kamen. Sie begriffen nicht, dass wir keine Druckerei sind und spezielle Anforderungen haben. Vielleicht war es sogar gut, dass System4 bis dato nichts mit dem Druckgewerbe zu tun hatte und somit völlig unvorbelastet an die Sache herangehen konnte.

**ITM:** Wie lange haben Sie für die Entscheidungsfindung gebraucht?

**W. Rolla du Rosey:** Wenn eine Sache klar ist, dann ist sie klar. Ich hatte mich auch damals relativ schnell entschlossen, dieses Grundstück hier zu kaufen und zu be-

bauen. In der Bauphase merkten wir dann, dass wir uns zusätzlich noch mit anderen Dingen beschäftigen müssen. Wir haben also neu angefangen – nicht nur mit dem neuen Gebäude, sondern auch mit einer neuen EDV-Plattform.

**ITM:** Wann wurde das neue System schließlich eingeführt?

**W. Rolla du Rosey:** Das geschah parallel zum Umzug vor zwei Jahren. Noch während hier gebaut und der Umzug geplant wurde, setzten wir uns mit den Verantwortlichen von System4 zusammen und machten deutlich, dass das System bis Ende Februar stehen muss. Da wir nach dem Kalenderjahr arbeiten, können wir ein solches Projekt nicht mitten im Jahr beginnen. Denn ab März legen wir mit den ersten Auftragsbestätigungen los. Bis dahin kann ich alles liegen lassen, weil die Auftragsgänge noch überschaubar sind. Doch ab Anfang März musste das System stehen, und das tat es auch.

**F. H. Wesemann:** Der Zeitrahmen für die Einführung war denkbar knapp bemessen – allerhöchstens zwölf Wochen. Keiner hielt es für möglich, aber die Umsetzung funktionierte sehr gut.

**ITM:** Der Dienstleister hat sich auf diese kurze Einführungszeit eingelassen? So trivial ist eine ERP-Einführung ja nicht...

**F. H. Wesemann:** Die schnelle Umsetzung war nur möglich, weil wir uns alle auf das neue System gefreut haben und eine Handvoll Leute konsequent an diesem Projekt mitgearbeitet hat. Für den Anbieter war es kein Problem, unsere Anforderungen umzusetzen.

**ITM:** Wie teuer war die Einführung? Individuell erstellte Software kostet in der Regel mehr?

**F. H. Wesemann:** Es handelt sich ja nicht um eine Individuallösung, sondern um besonders flexible Standardsoftware. Vielleicht haben wir ein wenig mehr bezahlt, dafür aber genau das bekommen, was wir brauchten. Wir produzieren eine ganze Menge Halbfabrikate und verwalten ein riesiges Lager, das sich eine Druckerei freiwillig nicht unterhält. Wir brauchen dieses Lager jedoch wegen der vorproduzierten Kalenderbestandteile.

Es war irgendwann ausgeschlossen, die Variantenvielfalt der Kalendarien wie früher auf Zuruf zu verwalten. Wir wollten einfach transparente, durchgängige Prozesse und genau wissen, ob bestimmte Exemplare noch am Lager vorhanden sind – und wieviele davon.

**ITM:** Hat sich dies dank der neuen Software verbessert?

**F. H. Wesemann:** Sobald ein Auftrag hereinkommt, wird er mit dem entsprechenden Datum eingeloggt. Jeder Mitarbeiter kann ins System schauen und weiß zwei Wochen im Voraus, wie viele Kalendarien er für die Endfertigung bereitstellen muss. Das war vorher so nicht möglich. Normale Druckereiprogramme können auch dies nicht abbilden. Das neue System liefert Informationen darüber, wann wir welches Material und welche Kalenderbestandteile benötigen. Es kann nicht mehr vorkommen, dass etwas nicht mehr vorrätig ist. An dieser Stelle hat es früher öfter einmal gehakt, so dass es etwa zu Lieferverzügen kommen konnte.

**ITM:** Wie viele Mitarbeiter arbeiten mit dem neuen System?

**F. H. Wesemann:** Insgesamt arbeiten etwa 25 Mitarbeiter mit dem System, u.a. aus den Bereichen Verkauf, Druckvorstufe und Maschinenführung.

**ITM:** Wie haben die Mitarbeiter das neue System aufgenommen?

**F. H. Wesemann:** An dieser Stelle hatten wir zunächst ein wenig Sorge. Wir hatten damit gerechnet, dass die Mitarbeiter das neue System vielleicht ablehnen würden. Die Akzeptanz und auch das Vertrauen in das System wuchsen jedoch relativ schnell, da grobe Fehler ausblieben und die Abläufe beschleunigt wurden.

**W. Rolla du Rosey:** Es müssen sich alle Mitarbeiter mit dem neuen System beschäftigen und es akzeptieren, auch jene, die mit IT bislang eher weniger zu tun hatten. Nur wenn alle mitspielen, kann es funktionieren. Bei einigen Mitarbeitern, die teilweise schon weit über 30 Jahre im Unternehmen sind, musste schon etwas Überzeugungsarbeit geleistet werden. Es ist nicht gerade einfach, jemanden von neuen Abläufen zu überzeugen, wenn er zuvor jahrelang nach einem bestimmten Schema gearbeitet hat.

**ITM:** Eigentlich eine rein menschliche Verhaltensweise...

**F. H. Wesemann:** Wenn jemand 30 Jahre lang das gleiche macht, damit zufrieden ist und seine Arbeitskraft für das Unternehmen eingesetzt hat, ist das natürlich absolut positiv. Andererseits sollte er trotzdem offen für Veränderungen sein.

Allerdings wird es ihm wahrscheinlich etwas schwerer fallen, sich auf ein neues System einzulassen. Er kann nicht abschätzen, was auf ihn zukommt oder ob eventuell gar sein Arbeitsplatz gefährdet ist. Es hat eine Weile gedauert, bis alle Mitarbeiter realisierten, dass ihnen das neue System die Arbeit erleichtert.

Bei uns hat übrigens niemand seinen Job verloren, nur weil wir ein neues ERP-System implementiert haben. Im Gegenteil: Wir haben seither etliche neue Mitarbeiter eingestellt.

**ITM:** Sind Sie zufrieden mit dem Erreichten oder gibt es Dinge, die ausbaufähig sind?

**F. H. Wesemann:** Wir haben es in nur einem Jahr geschafft, dass jeder Mitarbeiter das System akzeptiert und es fehlerfrei bedienen kann. Ich finde, das ist relativ schnell. Jeder Mitarbeiter gibt heute nach seinem Arbeitsschritt die entsprechenden Daten ein, so dass jeder einsehen kann, in welchem Status sich ein Auftrag befindet. Dadurch reduzieren sich die Rückfragen und wir können Kundenanfragen sofort beantworten. Wir arbeiten sehr viel effizienter.

Das nächste Teilziel ist die Einbindung der Disposition. Auch dort ist ein ziemli-

cher Aufwand zu erwarten, weil die Erwartungshaltung relativ hoch ist. Die entsprechenden Mitarbeiter werden sich sicher voll engagieren, trotzdem werden wir vielleicht wieder ein Jahr benötigen, bis sich alles eingespielt hat.

**ITM:** Wird im Unternehmen zusätzlich mit anderen IT-Systemen gearbeitet?

**F. H. Wesemann:** In der Technik arbeiten wir ausschließlich mit System4. Unser ERP-Anbieter bietet uns alles aus einer Hand, was sich als vorteilhaft erweist.

**ITM:** Betreiben Sie die IT hier im Hause?

**F. H. Wesemann:** Wir haben einen großen Serverraum im Haus, den jedoch unser externer IT-Berater betreut.

**ITM:** Warum haben Sie nicht die komplette IT ausgelagert?

**W. Rolla du Rosey:** Ein Grund war das Thema Datenschutz. Wir haben in den letzten Jahren anders als die Mehrzahl der deutschen Unternehmen nicht ausgelagert, sondern im Gegenteil fast alles zurück ins Haus geholt. Denn wenn wir die IT im eigenen Unternehmen betreiben, haben wir meiner Meinung nach immer noch den besten Überblick.

Auch den Vertrieb steuern wir fast ausschließlich von hier aus. Da wir keinen großen Außendienst haben, befindet sich im Grunde der gesamte Vertrieb hier im Hause und arbeitet mit dem ERP-System. In rund drei Viertel der Fälle haben wir direkt mit der Industrie zu tun, das restliche Viertel läuft entweder über Auslandsniederlassungen, Vertriebspartner oder Werbeartikelhändler in Deutschland, die eigenständig agieren.

**ITM:** Zum Abschluss die Frage, inwieweit Sie sich mit neuen Technologien beschäftigen? Sind in nächster Zeit weitere IT-Projekte geplant?

**F. H. Wesemann:** Es finden regelmäßige Treffen statt, in denen wir uns über neue Technologien austauschen. Genauso abgeschlossen, wie wir uns mit neuen Drucktechnologien auseinandersetzen, beschäftigen wir uns auch mit anderen Technologien. Allerdings werden wir neue Technologien nur dann einsetzen, wenn sie für uns Sinn ergeben.

**W. Rolla du Rosey:** Wir werden wie gesagt unsere Produktionsdisposition optimieren. Allerdings haben wir gerade erst erhebliche Veränderungen umgesetzt und möchten unsere Mitarbeiter nicht jeden Monat mit Neuem konfrontieren. **← ] Lea Sommerhäuser/Guido Piech**



Dezember December Décembre 2010 December Dicembre Dicembre						
48	49	6	7	1	2	3
50	13	14	15	8	9	10
51	20	21	22	16	17	18
52	27	28	29	30	31	4
						5

www.dhl.com



Januar January Janvier 2011 Januari Enero Gennaio						
1	3	4	5	6	7	1/8
2	10	11	12	13	14	15
3	17	18	19	20	21	22
4	24	25	26	27	28	29
5	31					30

www.dhl.com



Februar February Février 2011 Februari Febrero Febbraio						
5	6	7	8	1	2	3
7	14	15	16	9	10	11
8	21	22	23	17	18	19
9	28			24	25	26
				27		

www.dhl.com



März March Mars 2011 Maart Marzo Marzo						
9	10	7	8	1	2	3
11	14	15	16	9	10	11
12	21	22	23	17	18	19
13	28	29	30	24	25	26
				31		

www.dhl.com



April April Avril 2011 April Abril Aprile						
13	14	4	5	6	7	1
15	11	12	13	14	15	2
16	18	19	20	21	22	3
17	25	26	27	28	29	30

www.dhl.com



Mai May Mai 2011 Mai Mayo Maggio						
18	19	2	3	4	5	6
20	16	17	18	19	20	7
21	23	24	25	26	27	1/8
22	30	31				

www.dhl.com

