

Viel mehr als Schriftstücke verwalten

Der Einsatz von DocHouse bei Rafi

Mit 1.050 Mitarbeitern und einem Umsatz von rund 100 Millionen Euro ist die Rafi GmbH & Co. KG einer der führenden Hersteller von elektromechanischen Bauelementen und Bediensystemen in Deutschland. Um zunächst die Vertriebsprozesse und später den Informationsfluss im gesamten Unternehmen zu optimieren, setzt Rafi seit rund einem Jahr das Office Information Management System DocHouse ein.

Ziel der Einführung war es, einen durchgängigen Informationsfluss zwischen Entwicklung, Materialwirtschaft, Produktion und Vertrieb bei Rafi sicherzustellen. Das machte es notwendig, die internen Prozesse neu zu organisieren: „Mit der Einführung von Teamarbeit hatten wir Bedarf nach einem schnellen und flexiblen Informationsmanagementsystem, das den abteilungsübergreifenden Informations-

und Dokumententransfer sicherstellt“, beschreibt Artur Krug, Werbeleiter und Projektverantwortlicher bei Rafi, die Ausgangssituation nach der Neustrukturierung. „Ein weiteres wichtiges Kriterium war für uns, dass das zukünftige System die verschiedensten Kommunikationswege einbeziehen sollte: Neben der internen Kommunikation über das Netzwerk sollte ein Datenaustausch mit unseren Niederlassungen und Ver-

tretungen ebenso möglich sein wie die Kommunikation mit dem Außendienst per Remote-Zugriff.“

Umfangreiche Marktanalyse

Nachdem das Anforderungsprofil für die Lösung definiert war, startete das Projektteam um Artur Krug eine umfangreiche Marktanalyse. Das Ergebnis war interessant: So ermittelte Rafi zwar eine Reihe von Anbietern für

Vier gute Gründe für DocHouse:

1. schnelle und flexible Lösung, die reibungslos auf Lotus Notes aufsetzt
2. integrierte Lösung mit Vertriebssteuerungs- und Workflow-Funktionen
3. flexibler Datenaustausch mit Außendienstmitarbeitern
4. einfach zu bedienende, benutzerfreundliche Oberfläche

klassische Vertriebssteuerungs-lösungen und solche, die sich auf das Workflow-Management spezialisiert hatten; bei Lösungen, die diese beiden „Disziplinen“ miteinander verbanden, war das Angebot jedoch sehr viel dünner gesät. „Wir ermittelten insgesamt 13 Anbieter, deren Lösungen auf verschiedenen Plattformen aufsetzen“, fasst Artur Krug das Ergebnis der Analyse zusammen. Schon kurze Zeit später fiel im Management von Rafi die strategische Entscheidung, zukünftig auf Lotus Notes zu setzen.

DocHouse erste Wahl

Damit blieben sieben Anbieter übrig, die in den folgenden Wochen vom Rafi-Projektteam auf Herz und Nieren geprüft wurden. Hierzu zählten auch Besuche bei Referenzkunden, um die angebotenen Lösungen während ihres Einsatzes im „Tagesgeschäft“ zu beurteilen. „Wir wollten ganz sicher gehen, auch tatsächlich auf die richtige und beste Lösung zu setzen“, erklärt Artur Krug den damit verbundenen hohen Aufwand. Dabei besuchte das Projektteam auch eine Referenzinstallation

von KUMATronik Software in der Verwaltung des bekannten Ravensburger Spieleverlages. Artur Krug: „DocHouse präsentierte sich uns als sehr schnelle und flexible Lösung, die reibungslos auf Lotus Notes aufsetzt.“ Bereits wenige Wochen später startete eine zwölfköpfige Pilotgruppe aus Mitarbeitern in Marketing und Vertrieb mit dem Einsatz von DocHouse. Und kurz darauf folgten bereits 25 Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Außendienst im Produktivbetrieb mit dem neuen System. Im Laufe des letzten Jahres wurde dann ein zweiter, größerer Roll-out abgeschlossen, der weitere 110 Arbeitsplätze der Bereiche Entwicklung und Materialwirtschaft einbezieht.

Positives Feedback

Und die Rückmeldungen der Mitarbeiter sind überwiegend positiv, so Artur Krug: „Mit DocHouse haben wir nun ein durchgängiges Office Information Management System im Einsatz, mit dem wir stets alle unsere Projektinformationen, Aufgaben, Dokumente und Daten sowohl kunden- als auch projektbezogen auf Knopfdruck im Blick ha-

ben - das trägt sowohl wesentlich zur Effizienzsteigerung als auch zur Zufriedenheit der Mitarbeiter bei.“

Single Point of Information

KUMATronik Software selbst nennt das Konzept, das hinter DocHouse steht, „Single Point of Information“. Weiter erläutert Wolfgang Brugger, Leiter Vertrieb Groupware des Softwareunternehmens vom Bodensee: „Mit DocHouse haben wir ein dynamisches System geschaffen, in dem alle elektronisch verfügbaren Informationen und Daten eines Unternehmens hinterlegt sind. Darüber hinaus verfügt DocHouse über ein so genanntes dynamisches Protokoll, welches ein komplettes Workflow-Management ermöglicht: So können Aufgaben innerhalb des Unternehmens zugeordnet, gesteuert und verteilt werden - und auf Knopfdruck lässt sich jederzeit der aktuelle Erledigungsstatus abfragen.“



Die Rafi GmbH & Co. KG

Das 1909 in Ravensburg gegründete Unternehmen Rafi zählt zu den führenden Herstellern elektromechanischer Bauteile und komplexer Bediensysteme auf dem internationalen Markt. Mit Tochterunternehmen in Großbritannien, Italien und Frankreich sowie weiteren 35 Vertretungen weltweit und einem Montagewerk in Ungarn verfügt Rafi über eine weit verzweigte Vertriebsstruktur. Die Produkte von Rafi finden sich in vielen Bereichen des industriellen und privaten Lebens wieder: So produziert das Unternehmen beispielsweise Folientastaturen und Touch-Screen-Systeme für Maschinensteuerungen und vandalensichere Metallastaturen für Bankautomaten. Es werden Bedieneinheiten für Waschmaschinen und ISDN-Karten des Herstellers AVM hergestellt. Dabei ist Rafi zunehmend Systemlieferant: Das heißt, neben der eigentlichen Entwicklung und Produktion sind Dienstleistungen wie zum Beispiel die weltweite Beschaffung der Bauteile, Prüfung und Logistik immer wichtiger.