



Den Kunden zum Teil der eigenen Organisation machen

DI Dr. Christoph Stangl, Fabasoft

Fabasoft®

Cloud Computing

Big Data

Industrie 4.0

Digitalisierung

Internet of Things

Cybersecurity

Was heißt das konkret?
Wie setze ich das um?
Was bringt mir das?

Disruptive
Geschäftsmodelle

Künstliche
Intelligenz

Digitalisierung

Unternehmen sind in einem „bi-modalen Zustand“

„Klassisches Geschäft“



Ich darf nichts riskieren.

Digitalisierung



Aber ich sollte etwas probieren.

Die „Digitale Natives“ schlafen nicht!

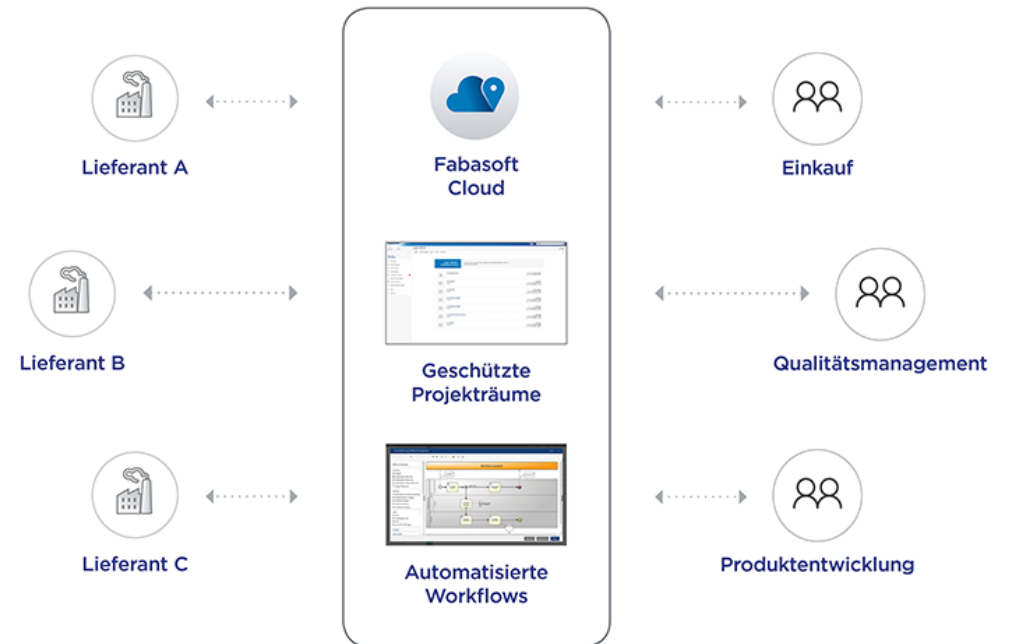


Wie starte ich am besten?

Wasserfallprojekt?



Einzelner Anwendungsfall?

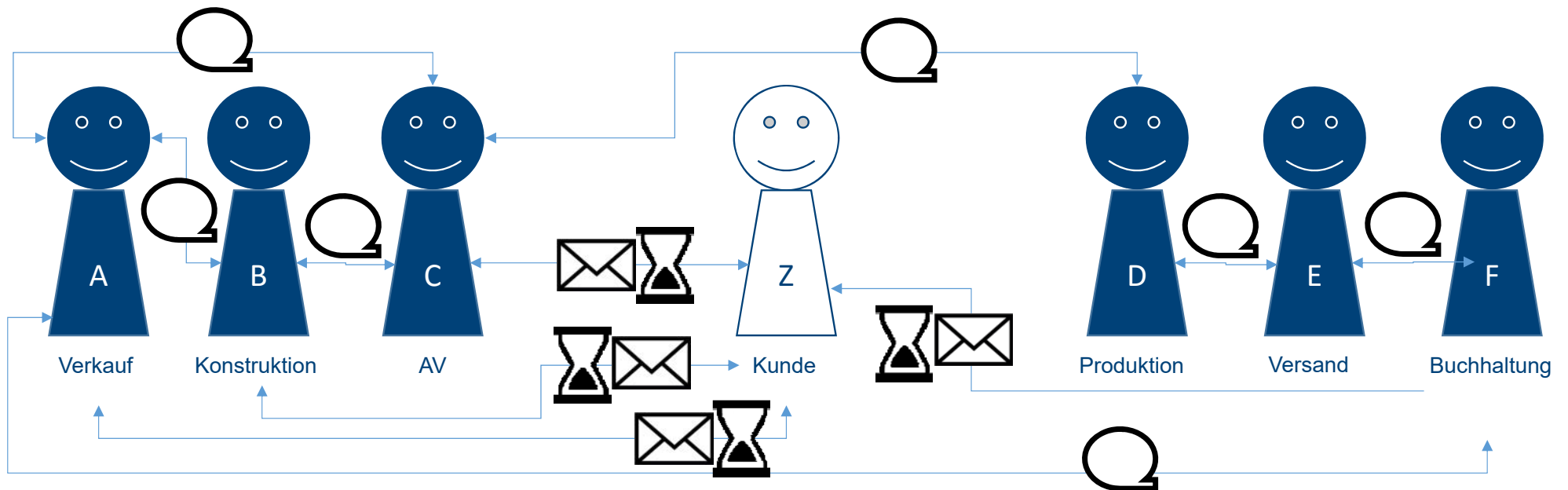


Der Kunde muss im Mittelpunkt stehen



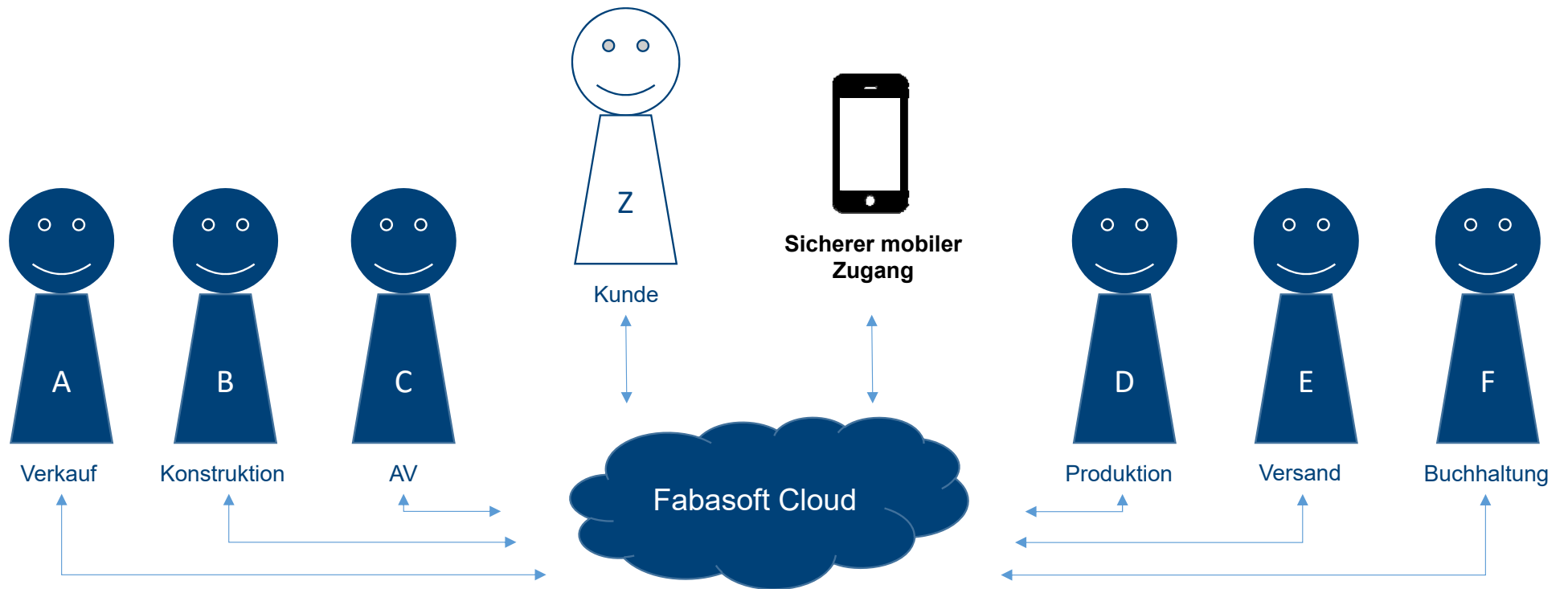
Ein Beispiel aus der Praxis: Kunde bestellt

Zeitaufwendig, nicht nachvollziehbar und schlechtes Kundenerlebnis



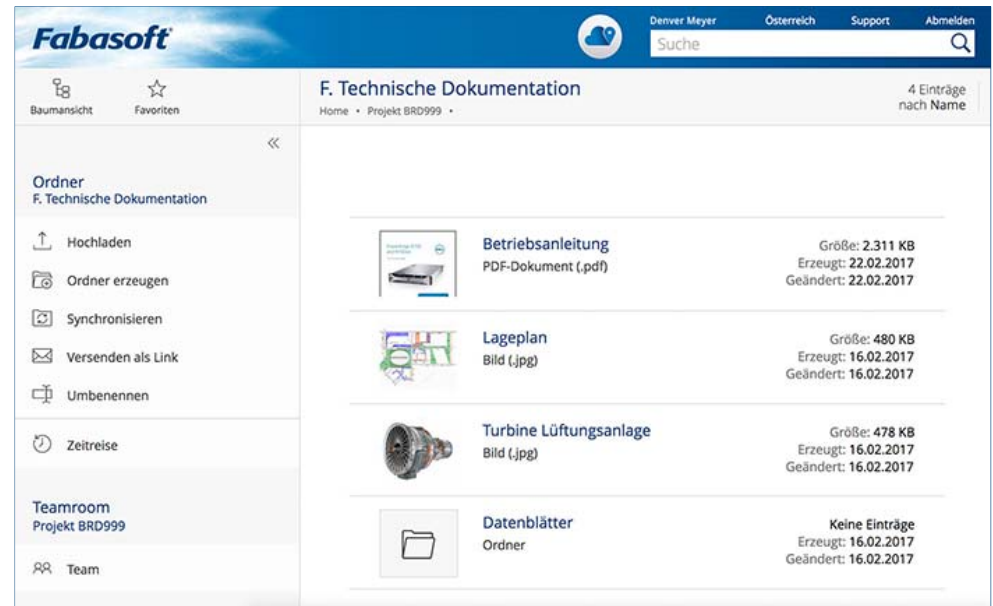
Der Einsatz von Cloud-Lösungen

Automatisiert, strukturiert, nachvollziehbar, einfach und kundenorientiert



Vorteile durch grenzenlose digitale Dokumentenlenkung

- Zeitersparnis im Projektmanagement
- Vollständige Nachvollziehbarkeit (z. B. auch im Gewährleistungsfall)
- Alle Mitarbeiter im Projekt haben Zugriff auf alle relevanten Informationen
- Gesetzliche Vorgaben automatisch erfüllen (ISO 9001, EU-DSGVO etc.)
- Bessere Transparenz
- Erhöhter Know-how-Schutz
- Sicherer mobiler Zugriff auf Daten



So kann sich das rechnen

Professionelle Business-Cloud-Lösung:

- Keine Einmalkosten
- Bessere Sicherheit als im eigenen Betrieb
- Monatliche Kosten: nur „pay-per-use“
- Skalierbarkeit: klein anfangen und steigern, wenn Bedarf besteht

Kostenbeispiel:

- 10 User = EUR 250 pro Monat
- Interner Stundensatz = EUR 25
- 6 Mitarbeiter bearbeiten im Monat 20 Aufträge
- Aufwand für Projektmanagement sinkt pro Auftrag von 3 auf 2 Stunden = 20 Stunden Zeitersparnis = EUR 500
- Pro Monat wird eine Reklamation verhindert = EUR 600

**EUR 850 Gewinn
pro Monat**

ROI: 9 Tage

Agile Digitalisierung statt Wasserfallprojekten

Schritt 1:

- Den Kunden zum Teil der eigenen Organisation machen durch grenzenlose digitale Dokumentenlenkung

Schritt 2:

- Damit die Basis schaffen für Industrie 4.0, IoT, disruptive Geschäftsmodelle etc.

www.fabasoft.com/blog

+43 732 606162-0 · Kontakt · Support [Cloud Login](#) Deutsch ▾

Fabasoft [PRODUKTE](#) [NEWSROOM](#) [ÜBER UNS](#) [INVESTOR RELATIONS](#) [🔍](#) [?](#)

Fabasoft Blog

Kundenerlebnis durch automatisierte Workflows steigern



Die Industrie hat mit anwachsenden Datenbergen zu kämpfen. Digitalisierung, Industrie 4.0 und das aufkommende Internet-of-Things werden diesen Trend noch beschleunigen. Durch den Einsatz von Business-Cloud-Lösungen können Daten klassifiziert und Workflows automatisch gestartet und gesteuert werden. Die Produktivität wird erhöht, die Fehlerquote bei der Prozessbearbeitung sinkt, und die Qualität der Workflows steigt. Doch noch viel wichtiger: Dies ist die Basis für die kontinuierliche Steigerung des Kundenservice und eine personalisierte Kommunikation, die kompromisslos auf das Kundenbedürfnis fokussiert.

12. APRIL 2017
CHRISTOPH STANGL, HEAD OF CLOUD MARKETING, FABASOFT

[🖨️](#) [✉️](#) [🐦](#) [f](#) [@](#) [🔗](#)



Aufbauorganisation als Grundlage für Geschäftsprozesse einer Organisation

24. APRIL 2017
HASAN CAKMAK, PRODUCT OWNER CLOUD SOLUTIONS, FABASOFT



Transparenz und Sicherheit durch BSI-Testat für Cloud-Anbieter

31. MÄRZ 2017
ANDREAS DANGL, BUSINESS UNIT EXECUTIVE CLOUD SERVICES, FABASOFT



Mit der richtigen Cloud-Lösung rechnet sich Digitalisierung in acht Tagen

22. FEBRUAR 2017
CHRISTOPH STANGL, HEAD OF CLOUD MARKETING, FABASOFT

Fabasoft[®]

Danke für die Aufmerksamkeit

Copyright / Disclaimer

- Copyright © Fabasoft Austria GmbH, Linz, Österreich, 2017.
- Alle Rechte vorbehalten. Alle verwendeten Hard- und Softwarenamen sind Handelsnamen und/oder Marken der jeweiligen Hersteller.
- Fabasoft übernimmt in diesem Dokument weder implizite noch explizite Verpflichtungen.
- Diese Präsentation enthält bestimmte, in die Zukunft gerichtete Aussagen, einschließlich Angaben unter Verwendung der Worte „glaubt“, „geht davon aus“, „erwartet“, oder Formulierungen ähnlicher Bedeutung. Solche in die Zukunft gerichteten Aussagen umfassen bekannte und unbekannt Risiken, Ungewissheiten und andere Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Finanzlage, Entwicklung oder Leistungen von Fabasoft wesentlich von denjenigen abweichen, die in diesen Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen werden. Zu diesen Faktoren gehören unter anderem: der Wettbewerb durch andere Unternehmen, Auswirkungen und Risiken neuer Software und Technologien, die laufenden Kapitalbedürfnisse der Gesellschaft, Finanzierungskosten, Änderungen des Betriebsaufwands, die Gewinnung und das Halten qualifizierter Mitarbeiter, nachteilige Änderungen anwendbaren Steuerrechts, Unruhen, höhere Gewalt, kriegerische Handlungen und sonstige in dieser Präsentation genannte Faktoren. Vor dem Hintergrund dieser Ungewissheiten sollten sich potenzielle Investoren nicht auf derartige in die Zukunft gerichtete Aussagen verlassen. Die Gesellschaft übernimmt keinerlei Verpflichtungen, derartige in die Zukunft gerichtete Aussagen in Zukunft nach zu halten und an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen.
- Fehler und Irrtümer vorbehalten.