



# 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!

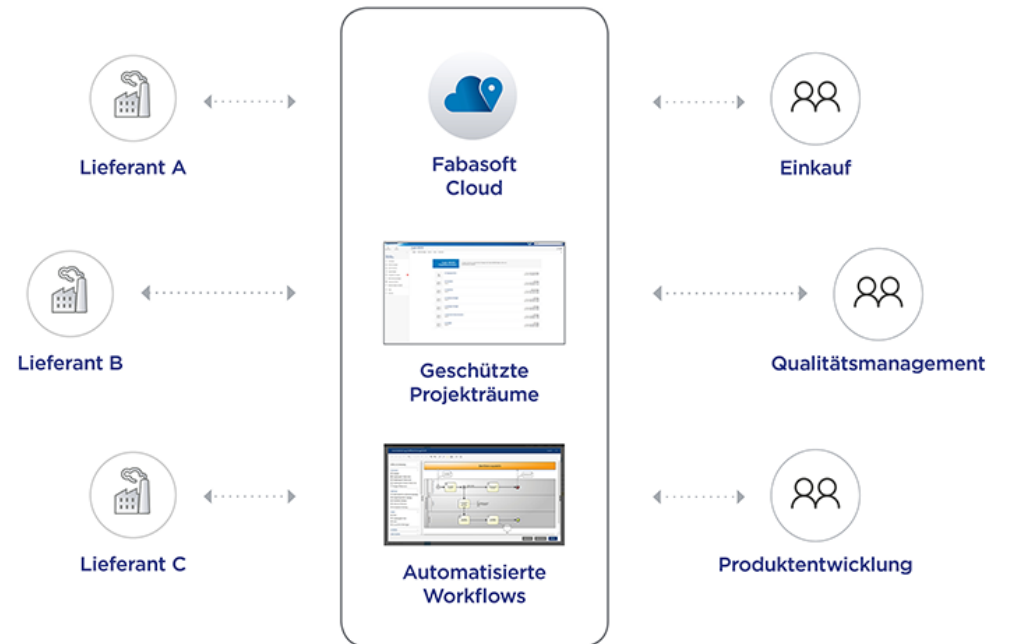


# Wie starte ich am besten?

## Wasserfallprojekt?



## Einzelner Anwendungsfall?

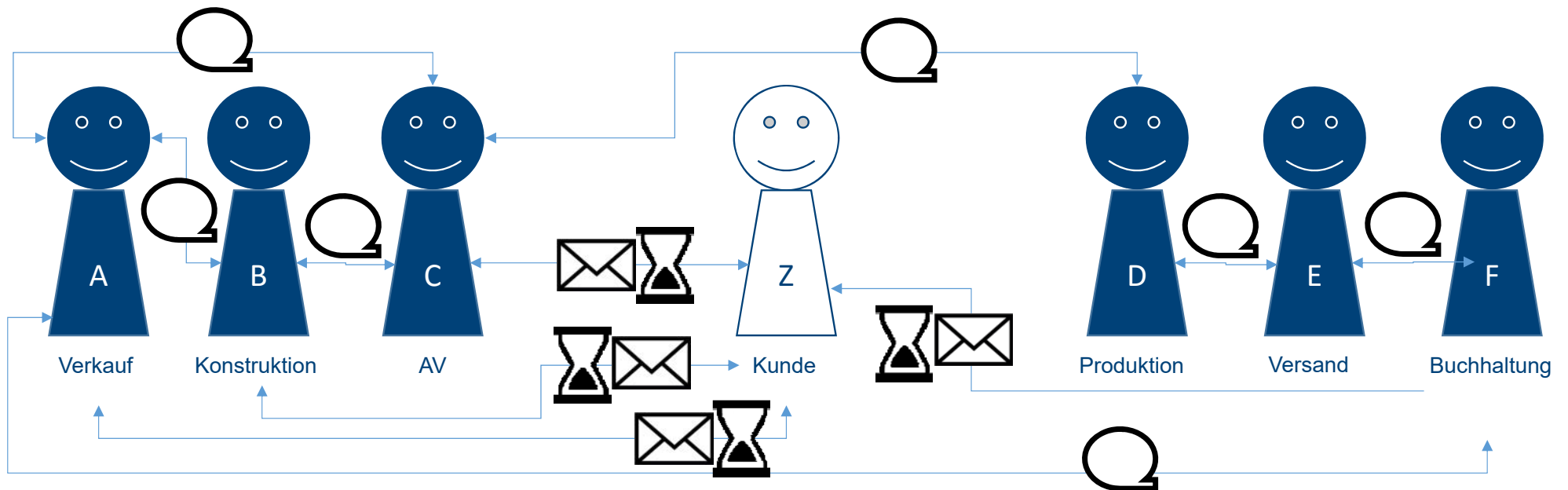


# Der Kunde muss im Mittelpunkt stehen



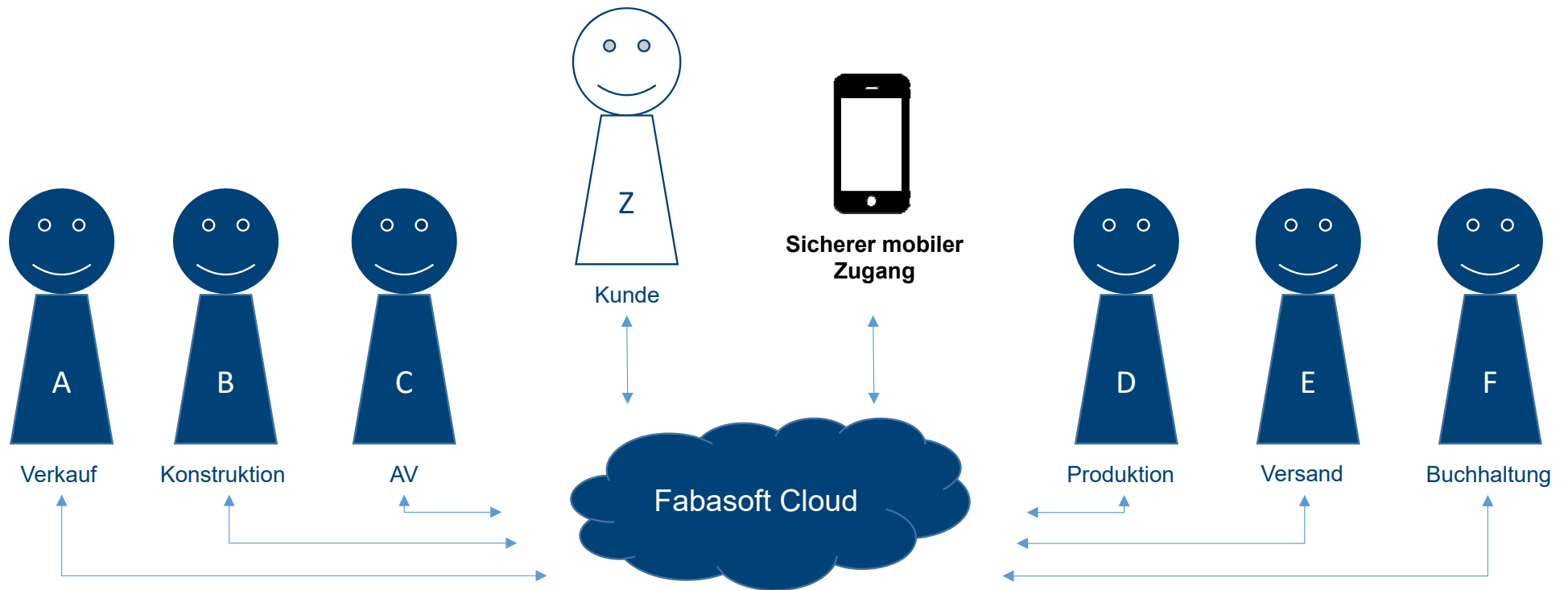
# Ein Beispiel aus der Praxis: Kunde bestellt

Zeitaufwendig, nicht nachvollziehbar und schlechtes Kundenerlebnis



# Der Einsatz von Cloud-Lösungen

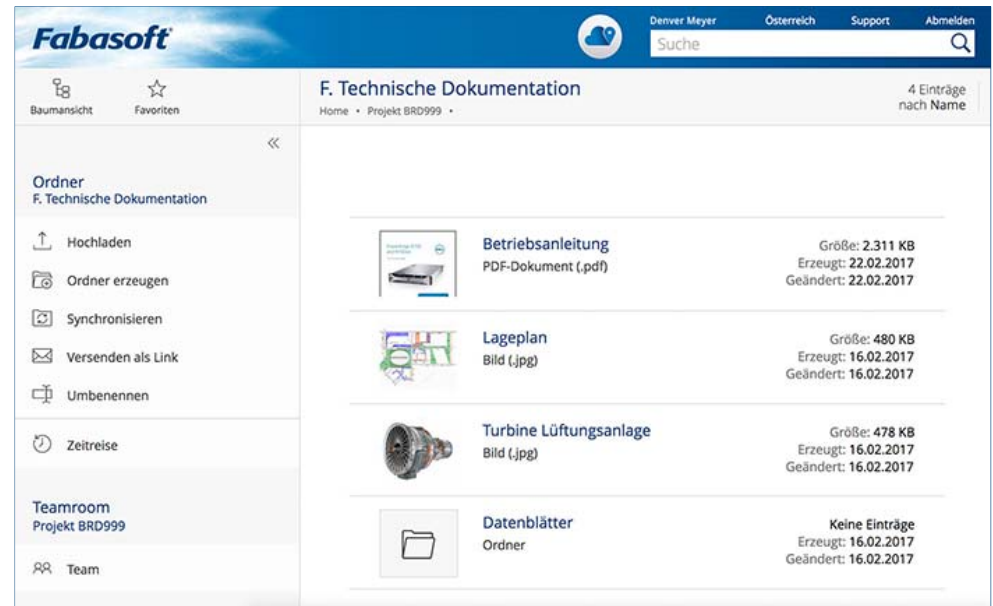
Automatisiert, strukturiert, nachvollziehbar, einfach und kundenorientiert





# 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

## 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:

- Anzahl der Aufträge = 25 pro Monat
- Ersparnis für Kommunikation und Koordination =  
6 Mitarbeiter x 25 Aufträge x 15 Minuten = 37,5 Stunden pro Monat
- Interner Stundensatz = EUR 25
- Monatliche Einsparung = EUR 927,50
- Monatlichen Kosten für die Fabasoft Cloud = EUR 250
- Einmaligen Kosten = EUR 0

**ROI: 8 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

🖨️ ✉️ 🐦 📘 🌐 🔄



**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

**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.