

Informative Obility Insight 2018

In diesem Jahr öffnete sich das traditionelle Obility-Anwendertreffen erstmals für „Nicht-Kunden“. De facto waren bereits Treffen der vergangenen Jahre nicht bloß Zusammenkünfte von Kunden des Unternehmens, sondern vielmehr Branchentreffen rund um den Aufbruch der Druck- und Medienbranche in das digitale Zeitalter. Dem trug das Unternehmen Rechnung, indem es seine Veranstaltung in **Obility Insight 2018 umbenannte und erstmals auch für Interessenten öffnete. So blickten die knapp 70 Teilnehmer unter dem Motto „Voneinander lernen, miteinander profitieren“ Anfang Juni einmal mehr über den Tellerrand und beschäftigten sich über die Technik hinaus auch mit Aspekten, die Unternehmen bei der Digitalisierung und Vernetzung ihrer Prozesse allzu gerne außen vor lassen.**

Einen der Höhepunkte der Obility Insight 2018 bildete der Vortrag von Honorarprofessor Frank Widmayer von der Karlsruhochschule in Karlsruhe zu Personal-Management und Führung in der dynamischen digitalen Unternehmenswelt. Er gab den Teilnehmern Denkanstöße mit auf den Weg, wie sie ihre Betriebe in der so genannten VUCA-Welt (Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity) organisieren, die von Risikohaftigkeit, Ungewissheit, Komplexität und Mehrdeutigkeit geprägt ist. Perfekt ergänzt wurde er von Diplom-Pädagogin Tina



V.l.: Die drei Obility-Geschäftsführer Frank Siegel, Jens Pötz und Werner Jung stellten die jüngsten und geplanten Weiterentwicklungen für die E-Business Print-Plattform Obility vor.

Dieterich, die ebenfalls an der Hochschule in Karlsruhe lehrt und Unternehmen in Veränderungsprozessen als Coach sowie Beraterin zur Seite steht. In ihrem Vortrag „Die Kunst, sich nicht zu verändern“ erinnerte sie ihre Zuhörer daran, dass sich Unternehmen seit jeher verändern mussten und lieferte Impulse, wie sich Mitarbeiter zu Veränderungen motivieren lassen, ohne Vorschriften zu machen.

KONKRETER PRAXIS-NUTZEN

Online-Marketing und Suchmaschinenoptimierung (Search Engine Optimization/SEO) spielen nicht nur im Online-Handel eine Schlüsselrolle, sondern entscheiden zunehmend auch über den Vertriebs Erfolg aller Unternehmen mit. So stieß auch der Vortrag von Web-Experte Jan Wambach zu diesem Thema auf großes Interesse. „Mit professionellem SEO bekommen Sie mehr Besucher auf Ihre Webseiten und verlängern deren Verweildauer. Das wiederum führt zu mehr Kontakten oder höheren Abschlussraten und somit zu mehr Umsatz“, fasste der Experte den Nutzen zusammen. Von zentraler Bedeutung seien die Inhalte der Webseiten: „Gute Inhalte verkaufen besonders gut.“ Aber SEO funktioniert nicht auf die Schnelle. Vielmehr seien mittel- bis

langfristige Strategien gefragt. Belastbare Resultate zeigten sich in der Praxis in aller Regel erst nach sechs bis 18 Monaten.

Mit dem Titel „Infrastruktur und Sicherheit moderner IT-Systeme“ beleuchtete Daniel Leuvering, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der AllBytes GmbH, ebenfalls ein wichtiges Thema. Er stellte die Vor- und Nachteile von Installationen auf lokalen Rechnern und Netzwerk-Servern denen von Cloud-Lösungen gegenüber und empfahl seinen Zuhörern, auf cloudbasierte Lösungen zu vertrauen. Sowohl bei privaten als auch bei öffentlichen Cloud-Lösungen ließen sich die Daten auf externen Servern sicher speichern. Automatisches Erstellen von Backups und Updates, kalkulierbare Kosten, einfache Skalierbarkeit sowie Zugriff von unterwegs aus seien einige der wichtigsten Vorteile. „Nutzen Sie auf jeden Fall eine Cloud-Lösung“, so Daniel Leuvering. „Obility erfüllt dafür alle Voraussetzungen.“

Realen Nutzwert bot auch der Beitrag von Unternehmensberater Tilman Süß von der BerlinerStrategen GmbH zu öffentlichen Fördermitteln rund um die Digitalisierung ihrer Prozesse. Die Teilnehmer der Veranstaltung erfuhren, in welchen Situationen und unter welchen Bedingungen

Unternehmen auf Fördermittel zugreifen können und wie hoch die maximalen Fördersätze in den unterschiedlichen Regionen Deutschlands sind.

PROZESSOPTIMIERUNG ENTSCHEIDET ÜBER DEN ERFOLG

Mit seiner Präsentation „Prozesse im Fokus – Lösungen von Obility“ zeigte Geschäftsführer Frank Siegel die vielfältigen Möglichkeiten der Prozessoptimierung mit der E-Business Print-Plattform auf und arbeitete diese an der Frage „Warum geht das mit Obility?“ ab. „Die für die Automatisierung erforderliche Funktionalität ist bei Obility selbst im kleinsten Modul vorhanden“, schilderte Frank Siegel. Egal, ob Kunden offene Online-Shops, geschlossene B2B-Portale für Unternehmen, Organisationen und Behörden oder gar keine Web-Shops betreiben – automatisierte und standardisierte Arbeitsabläufe entscheiden mehr denn je über die Wirtschaftlichkeit der Druck- und Medienproduktion. „Die Prozesskosten sind letztlich der Maßstab“, betonte Frank Siegel und unterstrich diese Aussage anhand der Kosten pro Auftragsposition an einem fiktiven Beispiel.

Obility sei grundsätzlich eine Standardlösung, lasse sich aber besonders flexibel an individuelle Anforderungen anpassen. Das bestätigten auch



Diplom-Pädagogin Tina Dieterich unterhielt die Teilnehmer von Obility Insight 2018 mit ihrem Vortrag zum Thema „Die Kunst, sich nicht zu verändern“ und regte sie dabei zum Nachdenken an.

die Anwender aus der Druckindustrie. Sie berichteten, wie sie ihre Prozesse mit der Lösung von Obility verändern und optimieren konnten. Einen entsprechenden Beitrag lieferten Thorsten Senkel und Wolfgang Ermisch vom Druckhaus Beinecke Dickmanns.

Darüber hinaus hob Frank Siegel die Bedeutung der Offenheit der Obility-Plattform hervor, dank der sich die E-Business Print-Lösung dynamisch mit Software-Lösungen und Dienstleistungen anderer Anbieter integrieren lässt. Als Beispiele nannte der Obility-Geschäftsführer Kooperation mit Finanzinstitutionen sowie mit IT- und Logistik-Dienstleistern, deren Angebote Obility-Kunden direkt aus dem System heraus nutzen können. „Verkaufen Sie Ihren Kunden Lösungen und nicht allein die Produkte“, forderte Frank Siegel die Teilnehmer nachdrücklich auf. „Gefragt sind mehr und mehr intelligente Dienstleistungen und innovative Geschäftskonzepte. Mit Obility können Sie diese flexibel realisieren.“

KONTINUIERLICHER AUSBAU DER FUNKTIONALITÄTEN

Obility basiert auf vier Säulen, die jeweils mit entsprechender Funktionalität aufwarten. So können Unternehmen mit den Obility Printshops die Bestellprozesse für ihre Druckerzeugnisse vereinfachen. Die Säule Obility Web2Print Tool-Set umfasst alle erforderlichen Werkzeuge für eine einfache Online-Gestaltung, Konfiguration und Kalkulation von Drucksachen. Mit Obility ERP2/Smart MIS bietet die E-Business Print-Lösung alle Möglichkeiten der Organisation auch der betriebswirtschaftlichen Aufgaben, während Obility Print Procurement eine onlinebasierte Plattform für Druckeinkäufer ist, die eine kostengünstige und effiziente Beschaffung von Druckerzeugnissen erlaubt.

Derzeit stellt Obility Kunden auf das aktuelle Release R50 um und erweitert in diesem Zusammenhang sein Team um zusätzliche Systemberater. „Darüber hinaus bauen wir die ERP- und MIS-Funktionalität von Obility kontinuierlich aus und erweitern unsere Lösung generell um innovative Möglichkeiten“, versprach Geschäftsführer Werner Jung, der im



Das Motto von Obility Insight 2018 lautete „Voneinander lernen, miteinander profitieren.“

Hause Obility die technische Entwicklung verantwortet. Insgesamt waren die jüngsten und geplanten Weiterentwicklungen ein weiterer Fokus von Obility Insight 2018. Unter anderem wurden die neuen Funktionen und das neue Design des freien HTML-Designers Pro sowie mit Obility Publisher ein Werkzeug für das Zusammenstellen von Inhalten für bedarfsgerecht produzierte Drucksachen wie Kataloge, Preislisten, Verlagsprodukte oder Handbücher vorgestellt. Weitere Beispiele für Innovationen sind darüber hinaus ein Content-Management-System für individuelle, SEO-relevante Seitengenerierung in Obility-Shops, die Digital-, Offset- und Finishing-Kalkulation SMART MIS Kalkulation, das Planungswerkzeug ERP2 Produktionsplanung mit Plantafel sowie BDE und Zeitwirtschaft für das Erfassen und Auswerten von Betriebsdaten.

Die Pausen und das gemeinsame „Networking Dinner“ nutzten die Teilnehmer intensiv für den Informationsaustausch untereinander. Darüber hinaus standen während der Veranstaltung erstmals Software-Consultants von Obility für Gespräche zu den individuellen Anforderungen der Besucher an die Digitalisierung ihrer Prozesse zur Verfügung. Dabei zeigten sie anhand von Live-Demos, wie flexibel und komfortabel sich mit Obility Prozesse in der Druck- und Medienproduktion automatisieren lassen. „Das Format von Obility Insight 2018 kam bei unseren Besuchern gut an. Wir werden daran im kommenden Jahr anknüpfen“, lautete das zufriedene Resümee des Obility-Geschäftsführers Jens Pötz.