

Wertvolles Expertenwissen sichern

Mehr denn je ist es heute wichtig, die über Jahre erworbene Expertise zu digitalisieren, damit auch in Zukunft darauf zurückgegriffen werden kann.

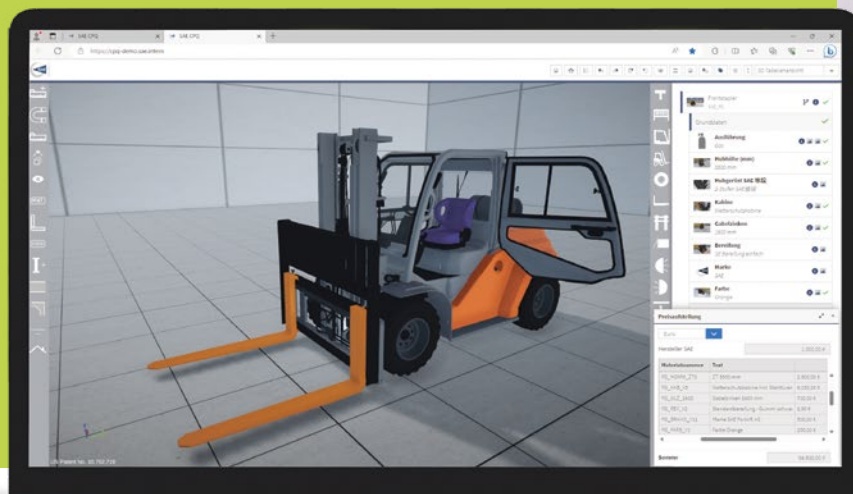


Foto: SAE/Lisa Hantke

Susanne Henkel, Geschäftsführerin der SAE Applications for Digitalization GmbH

Der Fachkräftemangel und der altersbedingte Abgang erfahrener Expertinnen und Experten führen dazu, dass Unternehmen Gefahr laufen, über Jahrzehnte gesammeltes Expertenwissen zu verlieren. Im Interview mit Susanne Henkel, Geschäftsführerin der SAE Applications for Digitalization GmbH, sprechen wir darüber, wie gegengesteuert werden kann.

Frau Henkel, warum ist es Ihrer Meinung nach relevant, Expertenwissen zu digitalisieren?

Durch Generationenwechsel und den demografischen Wandel entsteht in vielen Branchen neben dem Fachkräftemangel auch ein enormer Wissensverlust. Denn nicht selten hängt der Erfolg eines Unternehmens erkennbar von einigen wenigen Wissensträgern ab. Unsere Arbeitswelt ist starken Veränderungen ausgesetzt und von schnelllebigen Märkten sowie anspruchsvollen Kundenerwartungen geprägt. Genau deshalb muss künftiges Arbeiten durch smarte Software-Tools unterstützt werden. Es ist heute wichtiger denn je, Expertenwissen und Unternehmens-Know-how zu digitalisieren und für die Zukunft zu sichern.

Wodurch sollten sich Software-Tools auszeichnen?

Junge Mitarbeiter aus den Generationen Y und Z sind in einer digitalen Welt aufgewachsen. Und genau das haben sie auch den bisherigen

Wissensträgern voraus. Sie finden sich schnell in neuen Applikationen zurecht, sind dabei aber auch anspruchsvoll. Sie setzen durchgängige Geschäftsprozesse ohne Systembrüche sowie intuitive und leistungsstarke Applikationen voraus. Historisch gewachsene, fragmentierte IT-Systeme mit zahlreichen Silos müssen daher durch anwendungs-offene Plattformen abgelöst werden. Ist das Wissen erst einmal auf einer Plattform gebündelt, werden Prozesse und das Onboarding zum Kinderspiel. Neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können mithilfe der richtigen Tools sofort operative Aufgaben übernehmen.

Und im Vertrieb – welche Rolle spielt hier die Digitalisierung von Wissen?

Heute ist es leider oftmals noch so, dass der Vertrieb von komplexen Produkten entweder eine Sache hoch spezialisierter Mitarbeitender mit jahrelanger Unternehmenszugehörigkeit ist oder endlose Abstimmungs-schleifen zwischen dem Vertrieb und z. B. der Technik erfordert. Es vergehen Tage und Wochen, bis ein Angebot an den Kunden gesendet werden kann. Die Kosten je Angebot steigen ins Unermessliche. Und genau hier setzt unsere Software an. Sie ermöglicht es Unternehmen, ihr digitalisiertes Produktwissen auch im weltweiten Vertrieb zu nutzen, sodass internationale Vertriebsteams – auch ohne tiefe Produktkenntnis – schnell mit kundenindividuellen Konfigurationen sowie korrekten und überzeugenden

Angeboten auf Anfragen reagieren können. Über die integrierte Workflow-Funktion können kundenspezifische Anpassungen in Echtzeit mit relevanten Stakeholdern geklärt werden. Damit gehen die Kosten je Angebot gegen null und es bleibt mehr Zeit für den Kunden. Das sind unschätzbare Wettbewerbsvorteile.

Was macht Ihre Plattform und SAE so besonders?

Die SAE-Plattform für Variantenmanagement & CPQ ist eine leistungsstarke Standard-Applikation. Die innovative Architektur und starke Konnektivität ermöglicht es unseren Kunden, die Software an ihre spezifischen Prozesse und Anforderungen anzupassen. Für einen durchgängigen Datenaustausch gibt es standardisierte Schnittstellen zu bestehenden Systemen wie z. B. ERP, CRM, PLM, PIM oder CAD. Damit sind Unternehmen auf Veränderungen in den Märkten ebenso gut vorbereitet wie auf die Bedürfnisse ihrer neuen Mitarbeitergeneration. Technisches und vertriebliches Produktwissen kann einfach und ohne spezielle Skills digitalisiert werden. Mit intuitiven Benutzeroberflächen und modernster Technologie (Low- & No-Code) sichern wir uns die Akzeptanz der AnwenderInnen. Wir sehen uns als Standardsoftwarehersteller mit Expertenteam plus digitalem Schulungskonzept und nicht als Beratungshaus mit kundenindividuell programmierten Softwarelösungen. Unsere Kunden profitieren von regelmäßigen Updates mit neusten Features, verkaufsfördernden Add-ons und einem geringen Implementierungsaufwand.

Welche Add-ons haben Sie im Portfolio und welchen Mehrwert bieten sie Ihren Kunden?

Da gibt es zum Beispiel unseren Offline-Client, er ermöglicht eine Angebotserstellung – egal wann und wo. Oder unseren Solution Finder, der via „Guided Selling“ zu den am besten passenden Produkten leitet. Besonders stolz sind wir auf unser patentiertes 3-D-Add-on. Es ermöglicht die interaktive und dreidimensionale Präsentation von individuell konfigurierten Produkten. Das visuelle Erlebnis stärkt die Identifikation mit dem Produkt und die Simulation von Abläufen schafft Vertrauen in die angebotene Lösung.

Was ist Ihr Fazit?

Die vordringlichste Aufgabe in Unternehmen ist, den durch den Fachkräftemangel entstehenden Kompetenz- und Know-how-Verlust zu verhindern. Entscheiderinnen und Entscheider, die schon heute die notwendigen Maßnahmen zur Digitalisierung und Know-how-Sicherung in ihren Unternehmen anstoßen, werden schon bald die Heldinnen und Helden der Firmengeschichte sein.

» info

Das im Jahr 2000 gegründete und inhabergeführte Unternehmen SAE wird von Susanne Henkel & Erich Schaarschmidt (Gründer) geleitet. Referenzkunden z. B. sind: TRUMPF, NETZSCH, FLIEGL, KSB.

Weitere Infos erhalten Sie unter Tel. +49 (0)8702 / 94994-0 oder auf www.sae-portal.de



Die Power und Flexibilität unserer Software ist unschlagbar. Sie digitalisiert und bewahrt das wertvolle Spezial-Know-how von Unternehmen.