



E-Interview mit Jürgen Zirke



Titel des Interviews: Lösungsanbieter für integriertes Prozess- und Projektmanagement: Die PAVONE AG - E-Interview mit dem Vorstandsvorsitzenden Jürgen Zirke

Name: Jürgen Zirke

Funktion/Bereich: Vorstand

Organisation: PAVONE AG

Liebe Leserinnen und liebe Leser,

Im Rahmen unserer Competence Site möchten wir gerne Organisationen aus Forschung und Praxis vorstellen.

Kooperieren setzt Kennen voraus und so sollen diese Interviews nicht nur Erfahrungen transferieren, sondern auch dazu beitragen, organisationsübergreifend mögliche Berührungspunkte für eine Zusammenarbeit zu identifizieren.

Heute berichtet Herr Jürgen Zirke, Vorstand der PAVONE AG, über den eigenen Erfahrungs-Hintergrund, die Herausforderungen im eigenen Wirkungsbereich, aktuelle Aktivitäten und Projekte, und die Erwartungen an die Competence Site und andere Experten unseres Netzwerks.

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen

Ihr

NetSkill-Team



Sehr geehrter Herr Jürgen Zirke,

Frage 1:

Was waren bisher in der Entwicklungsgeschichte der PAVONE AG wichtige Stationen bzw. wichtige organisatorische Veränderungen, Innovationen und Markterfolge? Welche Kompetenzen konnte die PAVONE AG während der Entwicklungsgeschichte auf- und ausbauen? Welche Netzwerke (Kunden, Partner, Forschung, Medien, ...) waren für die PAVONE AG von besonderer Bedeutung auf dem bisherigen Weg?

Antwort:



Nun, zunächst einmal ist die PAVONE AG 1999 durch die Zusammenführung der PAVONE Informationssysteme GmbH mit ihren internationalen Vertriebsgesellschaften in UK und den USA entstanden, die jetzt 100 % Tochtergesellschaften sind. Geschäftszweck der PAVONE war und ist Entwicklung und Vertrieb von Software für

integriertes Prozess- und Projektmanagement und darauf aufbauende Lösungen. Das integrierte Prozess- und Projektmanagement ist auch unser Alleinstellungsmerkmal. Ursprünglich basierten unsere Tools und Lösungen auf der IBM Lotus Plattform Domino / Notes. Im Jahr 2003 haben wir uns dann entschlossen, das auch auf Java EE Plattformen anzubieten. Die Aufgabe hat sich als größer herausgestellt als ursprünglich gedacht, aber mit Hilfe eines EU geförderten Forschungsprojekts, an dem 4 Universitäten und 5 Praxispartner beteiligt waren, haben wir es geschafft und werden Ende August bereits die Version 2 unserer JEE Lösungen vorstellen. Parallel haben wir selbstverständlich auch die Domino basierten Lösungen up-to-date gehalten, so dass wir heute in der Lage sind, mit unseren Modellierungswerkzeugen unterschiedliche Zielplattformen adressieren zu können.

Partnerfirmen haben in der PAVONE Strategie schon immer eine große Rolle gespielt, da wir als ISV sicher nicht alle Regionen und nicht alle Branchen adressieren können. Insofern haben wir uns ein Netz von mittlerweile über 60 Partnern aufgebaut, die unsere Software entweder mit eigenen Dienstleistungen ergänzt vertreiben oder sogar als OEM Komponenten in eigene Lösungen einbauen. Das ist für beide Seiten ein äußerst attraktives Modell. Ein für uns bedeutender Meilenstein in dieser Geschichte ist auch, dass wir mit der INT Informations- und Netzwerksysteme GmbH zum 01. April 2008 einen Partner in den PAVONE Firmenverbund aufgenommen haben, mit dem wir schon seit 10 Jahren zusammengearbeitet haben.

Auf der Kundenseite streben wir höchste Kundenzufriedenheit und eine langfristige Zusammenarbeit mit unseren Kunden an, unabhängig von der jeweiligen Firmengröße. In den meisten Fällen ist uns das auch gelungen, so dass wir zu unserer jährlichen großen Kundenveranstaltung, der PAVONE Powersphere, auch wieder viele Bekannte in Paderborn werden begrüßen dürfen, die sich über neue Trends in unserem Markt und aktuelle Entwicklungen der PAVONE AG und unserer Partner, natürlich auch der IBM, informieren möchten. Das wird in diesem Jahr am 11.09. sein (nähere Informationen unter www.powersphere.de)

**Frage 2:**

Was sind Ihrer Meinung nach in Zukunft die wichtigsten Entwicklungen und größten Herausforderungen im Wirkungsbereich der PAVONE AG? Was sind die wichtigsten Erfolgsfaktoren und Kompetenzen für die Bewältigung dieser Herausforderungen?

Antwort:

Der Softwaremarkt ist im Umbruch. Stichworte hier sind Web 2.0, Open Source und offene Standards sowie Software als Service. Wir müssen uns der Herausforderung stellen, unsere Lösungen in diese Rahmenbedingungen einzupassen. Das haben wir zum Teil schon erreicht, beispielsweise mit der Integration von OpenOffice.org und anderen Open Source Komponenten, den offenen Standards im Bereich der Web Application Server und Portale und unseren ersten Erfahrungen mit Software als Service. Diesen Weg gilt es weiter auszubauen.

Wesentlicher Erfolgsfaktor dabei sind motivierte und engagierte Mitarbeiter, die sich ständig weiterbilden, um die neuen Technologien zu adaptieren. Wir bewegen uns im dokumenten-zentrierten kollaborativen Umfeld, so dass das Denken in dezentralen Strukturen mit trotzdem gleichzeitig gemeinsamer Datenbasis unabdingbare Voraussetzung für eine erfolgreiche Umsetzung ist. Für viele am Markt ist die Welt immer noch ausschließlich Server-zentriert und der permanent verfügbare Internet Zugang wird einfach vorausgesetzt. Diese Erfahrung haben wir u. a. auch in unserem oben erwähnten Forschungsprojekt gemacht. Es hat zwei Jahre gedauert, bis unsere Offshore Entwicklungspartner verstanden haben, wie es in unserem Umfeld funktioniert. Das ist einer der Gründe, warum wir noch überwiegend in Deutschland entwickeln und nur gezielt Aufträge nach außen vergeben.

Frage 3:

Welche Produkte und Dienstleistungen stehen heute im Vordergrund Ihrer Geschäftstätigkeit? Was ist für die Zukunft geplant? Wer sind dabei Ihre wichtigsten Wettbewerber? Wodurch differenziert sich die PAVONE AG vom Wettbewerb?

Antwort

Kernkompetenz der PAVONE AG ist wie schon erwähnt das integrierte Prozess- und Projektmanagement. Dafür haben wir eine Reihe von grafischen Werkzeugen zur Organisations- und Prozessmodellierung sowie zur Projektstrukturierung entwickelt. Anders als viele andere existierende Werkzeuge kommen bei uns unmittelbar ablauffähige Strukturen als Ergebnis heraus, die von unserer Planungs- und Workflowengine für die Lösungen genutzt werden können. Solche Lösungen gibt es für beliebige Geschäftsprozesse, Dokumentenmanagement mit Workflowunterstützung, CRM oder Projektmanagement. Und das sowohl für Domino als auch JEE als Plattform. Die Integration von Mail in Form von Lotus Notes oder MS Outlook ist jeweils gewährleistet.

Wettbewerber finden wir immer nur in Teilbereichen unserer Lösungspalette. Es gibt beispielsweise jede Menge Anbieter von CRM oder Projektmanagement Lösungen ebenso wie für Dokumentenmanagement und Workflow. Die aus unserer Sicht notwendige Integration der verschiedenen Prozesse ist es, was uns vom Wettbewerb unterscheidet. Lassen Sie uns ein Beispiel nehmen: vor jedem Projekt läuft üblicherweise ein Genehmigungsprozess. Wie werden



die Ergebnisse dieses Prozesses bei Projektmanagementlösungen einbezogen? Oder innerhalb eines Projektes werden laufend Prozesse angestoßen, die Einfluss auf das Projekt haben. Nur durch Interaktion und Integration der Lösungen kommen wir zu für jeden Beteiligten transparenten und jederzeit nachvollziehbaren Ergebnissen.

Frage 4:

Wie sieht der typische PAVONE-Mitarbeiter aus? Welche Voraussetzungen sollte er mitbringen? Was zeichnet die PAVONE AG umgekehrt als Arbeitgeber aus? Wie würden Sie insbesondere die Unternehmenskulturen beschreiben?

Antwort

Als ich 1995 die Verantwortung für die PAVONE übernommen habe, bestand die gesamte Belegschaft abgesehen von einer Assistentin ausschließlich aus Wirtschaftsinformatikern, die unmittelbar nach Abschluss ihres Studiums, während dessen sie bereits für die PAVONE gearbeitet hatten, zu uns gewechselt hatten. Das war nicht gut, weder von der Altersstruktur her als auch von der Gleichmäßigkeit des Ausbildungsganges. Wir haben das sukzessive geändert, erfahrene Praktiker auch mit unterschiedlichem Bildungshintergrund hinzugezogen und seit 1998 auch als Ausbildungsbetrieb eigenen Nachwuchs herangebildet. Von daher gibt es den typischen PAVONE Mitarbeiter nicht.

Was unsere Kollegen aber auszeichnet und allen gemeinsam ist, ist ein überdurchschnittliches Engagement für die jeweilige Aufgabe, eine hohe Motivation, große Lern- und die ständige Bereitschaft, sich neuen Herausforderungen zu stellen. Wir unterstützen das durch permanente Möglichkeit zur Weiterbildung, wobei uns natürlich die Nähe zu unserem großen Herstellungspartner IBM hilft, durch Home Offices und Vertrauensarbeitszeiten sowie durch die Möglichkeit, Verantwortung für bestimmte Werkzeuge und Lösungen zu übernehmen. Darüber hinaus sind wir ein äußerst transparentes Unternehmen, d. h. jeder unserer Mitarbeiter kann unmittelbar den Erfolg seiner Arbeit über das Kundenfeedback direkt erkennen. Alle geschäftsrelevanten Daten sind für jeden einsehbar, es sei denn, wir müssen aus datenschutzrechtlichen Gründen den Zugriff beschränken. Nicht zuletzt vor diesem Hintergrund haben wir eine denkbar geringe Fluktuationsrate und einen großen Prozentsatz an Mitarbeitern, die schon länger als 10 Jahre bei uns sind. Wenn man bedenkt, dass die PAVONE erst 1994 gegründet worden ist, ist das ein gutes Zeugnis für unser Unternehmen.

Führungsnachwuchs generieren wir fast ausschließlich aus eigenen Reihen, so dass auch bei einem kleineren mittelständischen Unternehmen wie wir es sind durchaus Karrieren entstehen können. So können wir beispielsweise stolz darauf verweisen, dass unsere Leiterin Marketing ihre ersten beruflichen Schritte als Azubi in der PAVONE gemacht hat.

**Frage 5:**

Können Sie einige aktuelle Kundenprojekte skizzieren? Was ist dort Ihre Aufgabe? Mit wem arbeiten Sie zusammen? Wie gehen Sie bei diesen Projekten jeweils vor?

Antwort:

Nun, auch als Vorstand ist man immer auch in Projekten involviert. Einige Kunden betreue ich im Rahmen eines Key Accounts Managements auch direkt. Ein Beispiel dafür ist ein kommunales Dienstleistungszentrum für das wir seit 9 Jahren verschiedene Lösungen umsetzen, u. a. das Thema Beihilfeabrechnung. Hier ist momentan ein Redesign geplant mit gleichzeitiger Integration in ein Web Portal. Den Proof of Concept haben wir inzwischen mit Hilfe eines Prototypen erbracht, gemeinsam mit dem Kunden werden wir als nächstes weitere Inhalte definieren und anschließend implementieren. Dabei hilft uns inzwischen auch, dass wir mit der Integration der INT Informations- und Netzwerksysteme GmbH, die ebenfalls eine Lösung für Beihilfeabrechnung im Portfolio hat, zu einem großen Anbieter in diesem Bereich gewachsen sind und zusätzliche Leistungen anbieten können.

Ein Kundenprojekt beginnt bei uns üblicherweise mit einem Definitionsworkshop von 3 bis 5 Tagen, in dem wir die vom Kunden gelieferten Spezifikationen gemeinsam mit ihm durchdiskutieren und auf Plausibilität und mögliche Umsetzungswege überprüfen. Ein solcher Workshop kann vom Kunden jederzeit abgebrochen werden, berechnet wird jeweils nur der tatsächliche Aufwand. Am Ende eines solchen Workshops steht meist ein funktionsfähiger Prototyp, anhand dessen der notwendige Aufwand für die Realisierung der endgültigen Lösung gut abgeschätzt werden kann. So werden oft für möglicherweise beide Parteien kostspielige Werkverträge vermieden.

Frage 6:

Was erwarten Sie von dem Kompetenz-Netzwerk der Competence Site? Wo wünschen Sie sich einen Austausch mit Kompetenzträgern anderer Organisationen in Forschung und Praxis? Wo sehen Sie Berührungspunkte für gemeinsame Projekte oder andere gemeinsame Aktivitäten mit anderen Organisationen?

Antwort:

Wir arbeiten ja schon länger mit der Competence Site zusammen und schätzen insbesondere das Know How der darin vertretenen Kompetenzträger und ihrer Organisationen. Gern arbeiten wieder in Forschungsprojekten mit, oder wir finden auf diesem Wege weitere – gern auch internationale - Partner, die innovative, wissensintensive und dokumentenzentrierte kollaborative Projekte mit uns oder unserer Software umsetzen möchten.



Frage 7:

Was sind Ihre Pläne für die nächsten 12 Monate? Was ist Ihr Motto? Womit beschäftigen Sie sich am liebsten, wenn Sie nicht für Ihre Organisation tätig sind?

Antwort:



In den nächsten 12 Monaten wollen wir zunächst die INT und ihre Lösungen weiter in unsere Strukturen integrieren und darüber hinaus weitere Partner insbesondere im europäischen Ausland finden, mit denen wir wachsen können. Dabei helfen uns unsere JEE basierten Lösungen, neue Anknüpfungspunkte zu finden.

Neben der PAVONE AG bin ich auch Mitglied des Vorstands der DNUG, der User Group für Lösungen rund um IBM Lotus Middleware, weil ich von der Zusammenarbeit mit rund um den Globus verteilten Teams fasziniert bin. Und wenn ich dann nicht für eine dieser beiden Organisationen tätig bin, habe ich zunächst eine Familie, die mich in allen Belangen unterstützt. Als Ausgleich zum Beruf treibe ich halbwegs regelmäßig Sport und finde manchmal auch neben der üblichen Fachliteratur noch Zeit zum Lesen. Darüber hinaus freue ich mich, wenn ich jungen Unternehmern als Coach/Sparrings Partner ein wenig zur Seite stehen kann.

Vielen Dank für das Interview!

Ich danke Ihnen!