

**E-Interview:** Unternehmen vorgestellt: Intermoves AG / ITEK GmbH

**Name:** Prof. Dr. Uwe Kern

**Funktion/Bereich:** Aufsichtsratsvorsitzender und Mehrheitsaktionär Intermoves AG;  
Mehrheitsgesellschafter, ITEK GmbH

**Organisation:** Intermoves AG / ITEK GmbH

**Kurzeinführung in das Titel-Thema:**

Im Rahmen unserer Competence Site möchten wir 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 Prof. Dr. Uwe Kern, Gründer der Intermoves AG und ITEK GmbH, 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.

**Sehr geehrter Herr Professor Kern,**

**Competence Site:**

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

**Prof. Dr. Uwe Kern:**

Bereits im Jahr 1992 wurde das Ursprungsunternehmen der Intermoves AG, die BFK GmbH, von Professoren und wissenschaftlichen Mitarbeitern der Universität Paderborn gegründet. Zu Beginn im reinen Beratungsgeschäft angesiedelt, wurde darauf aufbauend im Jahr 1993 mit der Entwicklung und dem Vertrieb von branchenspezifischer Individual-Software begonnen. Seit 1997 ist das Unternehmen mit einer branchenübergreifenden Standardsoftware mit Fokus auf die B2B-Integration erfolgreich tätig. Im Jahr 2001 erfolgte die Umwandlung der BFK GmbH in die Intermoves AG.

Auch die ITEK GmbH fand 1992 ihren Ursprung – damals als ITEK e.V. – und wurde ebenfalls als Spin-off aus der Universität Paderborn gegründet. Als Bindeglied zwischen Hochschulforschung und unternehmerischer Praxis pflegt ITEK enge Kontakte zur Universität Paderborn, zur Fachhochschule für Ökonomie und Management in Essen sowie zu verschiedenen Unternehmen und Unternehmenskooperationen aus Industrie, Handel und Handwerk. ITEK versteht sich als Branchenberater im Bereich der neuen Medien und ist insbesondere bei der Datenstandardisierung in der elektronischen Kommunikation aktiv.

Die konsequente Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und Praxis hat für beide Unternehmen einen besonderen Stellenwert. So hat zum Beispiel die Durchführung des vom Bundesministerium für Wirtschaft und Forschung geförderten Forschungsprojektes „MOVE“ den entscheidenden Anstoß für die Entwicklung der heutigen Intermoves-Standardsoftware gegeben. Das Projekt wurde im Jahr 1999 unter ande-

rem in Zusammenarbeit mit dem Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik der Universität Paderborn durchgeführt und befasste sich mit der Reorganisation zwischenbetrieblicher Geschäftsprozesse im Handel.

Die Kundenstruktur von Intermoves weist einen hohen Stammkundenanteil auf. Insbesondere in den Branchen Sanitär/Heizung/Klima, Bürobedarf, Baustoffhandel und Möbel kann Intermoves seit Jahren auf eine Vielzahl erfolgreicher Referenzprojekte verweisen und ist in den ersten beiden Branchen uneingeschränkter Marktführer bei den B2B Transaktionssystemen.

Auch das ITEK kann auf angestammte Branchen verweisen und ist z. B. für die gesamte Branchenkoordination der Sanitär-Heizung-Klima Branche im Bereich neuer Medien zuständig. Die enge Zusammenarbeit mit den bestehenden Verbänden der Industrie, des Großhandels und des Handwerks stellt die Basis für den Erfolg der Branchenprojekte.

**Competence Site:**

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

**Prof. Dr. Uwe Kern:**

Um die Unternehmen auch zukünftig im Markt optimal zu positionieren, müssen wir noch schneller auf die Anforderungen des Marktes reagieren. Trotz der in den letzten 2 Jahren stark verlangsamten Entwicklung in den IT-Märkten ergeben sich ständig neue Themen wie z. B. im Bereich mobiler Anwendungen oder der Open Source Bewegung.

Das wichtigste Fundament, mit dem sowohl Intermoves als auch ITEK den Herausforderungen der Zukunft begegnet, sind die Mitarbeiter. Mit der richtigen Kombination aus Visionen, langjähriger Erfahrung und zukunftsorientiertem Know-how wird es auch in Zukunft für uns möglich sein, innovative Software und Konzepte zu entwickeln, die den sich rasant ändernden Anforderungen genügen.

Ein weiteres wichtiges Element ist darüber hinaus der enge Kontakt zu unseren Kunden und Partnern. Partnerschaft bedeutet für uns, offen und respektvoll miteinander umzugehen. Die Arbeit mit unseren Kunden und Partnern ist geprägt von Vertrauen und Integrität als Grundlage für eine dauerhafte und erfolgreiche Zusammenarbeit.

**Competence Site:**

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 Intermoves und ITEK vom Wettbewerb?

**Prof. Dr. Uwe Kern:**

Intermoves entwickelt und vertreibt Standardsoftware zur B2B Integration. Mit Fokus auf die Bereiche Multi Channel Procurement, Katalogmanagement, Business Portale und Marktplätze gilt das Hauptaugenmerk der zwischenbetrieblichen Kopplung der IT-Systeme von Marktpartnern. Über eine zentrale Plattform wird die Abwicklung des elektronischen Datenverkehrs zwischen Unternehmen und deren Kunden oder Lieferanten ganzheitlich und automatisiert möglich. Somit ist Intermoves darauf spezialisiert, innerhalb kurzer Zeit eine Vielzahl von Marktpartnern über ein System zu integrieren. Neben der technischen Realisierung ist das Unternehmen auch in den Bereichen Strategieberatung, Projektmanagement, Training und Support tätig.

Die Intermoves Software zeichnet sich durch hohe Investitionssicherheit aus. Als Softwarebasis setzen wir ausschließlich auf innovative, objektorientierte Tools und Technologien wie Java, Application Server oder J2EE. Die Unterstützung gängiger Formate und Standards ermöglicht eine einfache Integration unserer Software in vorhandene Systeme und gibt unseren Kunden die nötige Sicherheit. So sind wir auch für zukünftige Anforderungen bestens gerüstet.

Die Kernkompetenz von ITEK liegt in den Bereichen Strategie-, Organisation- und Prozessberatung sowie in der Durchführung von Forschungsprojekten, Schulungen und dem Projektmanagement. Dabei nimmt ITEK aktuelle Themen aus den Märkten auf und trägt diese in die Branchen. Aktuell engagiert sich ITEK insbesondere in den Bereichen mobile Anwendungen und Open Source und konnte dort in Zusammenar-

beit mit den Partnerinstituten bereits erfolgreiche Forschungs- und Realisierungsprojekte durchführen.

**Competence Site:**

Wie sieht der typische Intermoves-/ITEK-Mitarbeiter aus? Welche Voraussetzungen sollte er mitbringen? Was zeichnen Intermoves und ITEK umgekehrt als Arbeitgeber aus? Wie würden Sie insbesondere die Unternehmenskulturen beschreiben?

**Prof. Dr. Uwe Kern:**

Die Teams beider Gesellschaften setzen sich im Wesentlichen aus Kaufleuten, Informatikern, Wirtschaftsinformatikern und Wirtschaftsingenieuren zusammen. Der Mix macht's.

Neben den fachlichen Voraussetzungen sollte ein Mitarbeiter eine hohe Teamorientierung mitbringen. Dabei setzen die in den Gesellschaften vorhandenen flachen Hierarchien und projektorientierten Strukturen Eigeninitiative und -verantwortung sowie Organisationsgeschick voraus. Eine gute Kommunikationsfähigkeit ist ebenso wichtig wie ein gesundes Maß an Durchsetzungsvermögen.

Unsere Mitarbeiter arbeiten in einem attraktiven und modernen Arbeitsumfeld. Sie finden eine abwechslungsreiche und herausfordernde Tätigkeit in einer Teamatmosphäre. Leistungsgerechte Vergütung und gute Sozialleistungen sind dabei selbstverständlich. So besteht zum Beispiel die Möglichkeit, über Mitarbeiterbeteiligungen direkt am Unternehmenserfolg zu partizipieren. Unsere Fluktuationsrate liegt dabei annähernd bei Null.

**Competence Site:**

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

**Prof. Dr. Uwe Kern:**

Wesentlicher Eckpfeiler in der Produktpalette von Intermoves ist das gegenwärtige Erfolgsprodukt CatalogSync. Mit dieser Software für effizientes Katalogmanagement gelingt es Unternehmen leicht, ihre Produktdaten elektronisch aufzubereiten und so die Basis für die Befüllung von eBusiness-Systemen wie z.B. Online-Marktplätzen oder eProcurement Systemen zu legen. Die Software ist seit Beginn dieses Jahres in der zweiten Version auf dem Markt und wird bereits in vielen hundert Unternehmen eingesetzt. In einigen Branchen konnte sich CatalogSync nahezu als Pflichtkatalog-tool etablieren.

Hervorzuheben ist bei Intermoves auch der Erfolg verschiedener Unternehmens- und Branchenportale. So haben wir zum Beispiel für die Grohe Water Technology AG eine Extranet-Lösung für die Zielgruppen Großhandel, Handwerk, Architekten und Planer umgesetzt, über die die zwischenbetrieblichen Geschäftsprozesse abgewickelt werden. Hervorzuheben ist dabei die Integration eines ausgeklügelten Ersatzteilbestellwesens, das umfangreiche Recherche- und Bestellmöglichkeiten hergibt und so zu einer wesentlichen Optimierung des Ersatzteilwesens beiträgt.

Auch auf Branchenebene konnte Intermoves erfolgreiche Portale etablieren. Hier sind zu nennen die Branchenportale der Sanitär-Heizung-Klima-Branche ([www.shk-branchenportal.de](http://www.shk-branchenportal.de)), der Bürobedarfsbranche ([www.pbseasy.de](http://www.pbseasy.de)) sowie der Baubranche ([www.baudatenbank.de](http://www.baudatenbank.de)). Über diese zentralen Online-Plattformen können gesamte Branchen ihre zwischenbetrieblichen Geschäftsprozesse abwickeln. Angefangen bei der Industrie, dem Fachgroßhandel, dem Facheinzelhandel und dem Fachhandwerk bis hin zu Planern und Architekten können alle Branchenmitglieder über funktionale, geografische und organisatorische Grenzen hinweg über das Internet integriert werden. So werden z. B. Bestellungen online erfasst, oder die Verfügbarkeit von Produkten oder der Status laufender Bestellungen kann in Echtzeit abgefragt werden.

Bei allen unseren Projekten steht ein einfaches Prinzip unserer Standardsoftware im Vordergrund: Wir entwickeln modulare und flexible Systeme, die wir den Wünschen und Bedürfnissen unserer Kunden entsprechend schnell und kostengünstig konfigurieren und erweitern. Basis ist der enge Kontakt zum Kunden: Nur durch die direkte Kommunikation können Potenziale bzw. Risiken frühzeitig erkannt und umgesetzt bzw. ausgeräumt werden.

Ich selbst konzentriere mich auf die strategische Unterstützung unserer Kunden bei Fragen von Technologie und Organisation.

**Competence Site:**

Was erwarten Sie von dem Kompetenz-Netzwerk der Competence Site und aktuell insbesondere vom Kompetenzzentrum Ostwestfalen-Lippe von InnozentOWL? 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?

**Prof. Dr. Uwe Kern:**

Das Kompetenz-Netzwerk der Competence Site stellt für uns eine umfassende und fachlich anspruchsvolle Know-how-Plattform dar, die uns dabei behilflich sein kann, zukünftige Entwicklungen zu verfolgen und entsprechende Strategien für unser Unternehmen abzuleiten.

Aus marketingpolitischer Sicht bieten sich vielfältige Möglichkeiten, den Bekanntheitsgrad unseres Unternehmens, unserer Produkte und Projekte zu steigern bzw. bestehende Kontakte auszubauen und neue zu knüpfen. Insbesondere im regionalen Bereich versprechen wir uns davon, über das Kompetenzzentrum Ostwestfalen-Lippe noch nicht entdeckte Potenziale zu erschließen. Hier könnten wir uns z. B. die Durchführung von Workshops und Seminaren zu aktuellen Themen vorstellen, zu denen je nach Betreff Teilnehmer aus Industrie, Handel, Handwerk sowie Softwareunternehmen eingeladen werden müssen. Auch die Einbeziehung des Öffentlichen Sektors oder eine Zusammenarbeit mit den verschiedenen Bildungsinstituten wäre vielversprechend.

**Competence Site:**

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?

**Prof. Dr. Uwe Kern:**

Intermoves wird innerhalb des nächsten Jahres die Komplettierung der Produktpalette im Bereich der B2B-Integration weiter voran treiben. Getreu unserem Motto, uns

neuen Technologien und Entwicklungen gegenüber aufgeschlossen zu verhalten, werden wir auch weiterhin auf Wachstum sowohl in den angestammten als auch in neuen Märkten setzen. Nach Stagnation im IT-Sektor in den letzten Jahren sind nun wieder viele positive Impulse im Markt zu entdecken.

Auch ITEK wird weiterhin neue Themen aus dem Bereich elektronischer Kommunikation aufnehmen und diese Impulse weiter in die Branchen tragen. Dabei ist es unser erklärtes Ziel, den Mitarbeiterstamm in den nächsten 2 Jahren deutlich zu erweitern.

In meiner eher knapp bemessenen Freizeit steht für mich meine Familie an erster Stelle. Daneben halte ich mich sportlich durch Squash, Joggen und Golf fit.

**Vielen Dank, Herr Professor Kern, für das Interview!**