

## **Die Krise als Chance – warum Unternehmen wie Kofax von der aktuellen Misere profitieren**



**Name:** Thomas S. Senger

**Funktion:** Senior Vice President, Applications Software and Services EMEA

**Organisation:** Kofax Deutschland AG

**Liebe Leserinnen und liebe Leser,**

Thomas S. Senger verantwortet als Senior Vice President of Applications Software & Services sämtliche Vertriebsaktivitäten in Europa, dem Mittleren Osten und Afrika. In dieser Funktion trägt er die volle Profit- and Loss-Verantwortung für die Gesamtregion und lenkt ein 150-köpfiges Team von Vertriebs- und Servicemitarbeitern. Senger berichtet an Alan Kerr, Executive Vice President of Field Operations.

Der 46jährige Wahl-Frankfurter, der im November 2008 zu Kofax stieß, kam von Hewlett Packard, wo er als Vice President of EMEA Channel & Alliances tätig war. Zuvor hatte Senger verschiedene Management Positionen bei Oracle, Siemens Business Services, Realtech und Peregrine Systems in EMEA und Asia Pacific inne.

**Viel Spaß beim Lesen**

wünscht Ihnen

Ihr **NetSkill-Team**

**Sehr geehrter Herr Thomas S. Senger,**

**Frage 1:**

Die Finanzkrise ist mittlerweile in der Realwirtschaft angekommen, weltweit verdüstern sich die Wirtschaftsdaten und das Investitionsklima. In Europa zählen Deutschland und England zu den am stärksten von der Rezession betroffenen Ländern. Große Unternehmen, auch in der IT-Branche, leiten Restrukturierungsmaßnahmen ein, täglich ist von Personalabbau und Einsparungen die Rede.

Welche Auswirkungen wird diese Situation auf Kofax haben?

**Antwort:**



Natürlich hinterlässt die weltweite Erschütterung der Finanzmärkte auch in unserer Branche ihre Spuren. Im Gegensatz zu vielen anderen Wirtschaftszweigen, die sich 2009 rückläufig entwickeln werden, kann sich die IT-Industrie insgesamt allerdings noch eines, wenn auch verlangsamten, Wachstums erfreuen, welches währungsbereinigt bei etwa 2,0 Prozent liegen wird.

Wenn wir allerdings das Marktsegment betrachten, in dem Kofax operiert, also den Bereich der Informationserfassung und der Automatisierung von Geschäftsprozessen, sieht die Wachstumsprognose wesentlich positiver aus. Wir rechnen hier mit einem zweistelligen Zuwachs und nehmen damit innerhalb der Industrie eine Spitzenposition ein

**Frage 2:**

Wie erklärt sich dieses ungebrochene Wachstum eines Bereiches innerhalb der IT, der doch ebenfalls vom Investitionsverhalten der großen und mittelständischen Unternehmen abhängt?

**Antwort:**

Unternehmen brauchen unsere Lösungen, um in der Krise bestehen zu können. Lassen Sie mich das näher erläutern:

Viele Unternehmen haben aktuell zwei zentrale Herausforderungen.

Einerseits ist dies eine Neuordnung ihrer Finanzierung - auf der anderen Seite ist dies die Ausschöpfung aller internen Optimierungspotenziale, um kostengünstiger, schneller und gleichzeitig qualitativ hochwertiger operieren zu können.

Der Schlüssel zu einer solchen Optimierung liegt nicht einfach darin, in großem Stil Personal abzubauen und Kosteneffekte zu Lasten von Geschwindigkeit und Qualität zu erzielen. Die Lösung liegt vielmehr in einer wesentlich effizienteren Gestaltung der Geschäftsprozesse oder, mit anderen Worten, dem schnellen, bruchlosen Austausch von Informationen zwischen Menschen, Geräten und Systemen.

Genau hier können gleichzeitig laufende Kosten gesenkt und Qualität erhöht werden, und genau dies ist mit Kofax Intelligent Capture & Exchange möglich. Wir versetzen Unternehmen in die Lage, geschäftskritische Informationen jedweder Art sofort und fehlerfrei in die Workflows und Backendsysteme einzuspeisen und diese Daten sofort dort verfügbar zu machen, wo sie aktuell benötigt werden.

**Frage 3:**

Können Sie uns Beispiele nennen, wo solche Lösungen sinnvoll zur Anwendung kommen? Und lassen sich deren Ergebnisse quantifizieren?

**Antwort:**

Kofax-Lösungen werden überall dort gebraucht, wo große Mengen von papierbasierenden oder elektronischen Dokumenten, Faxen oder gar Voicemails verarbeitet werden müssen. Nehmen wir zum Beispiel die Eingangsrechnungsverarbeitung: Großunternehmen erhalten jährlich zehn- wenn nicht gar hunderttausende Rechnungen, eine manuelle Verarbeitung dauert viel zu lange, ist enorm fehlerträchtig und kann etwa Skontoverluste zur Folge haben. Mit Intelligent Capture & Exchange hingegen werden diese Rechnungen automatisch separiert, klassifiziert, fehlerfrei ausgelesen, mit vorliegenden Systeminformationen abgeglichen und in den Bearbeitungsworkflow übergeben. Pro Rechnung lassen sich so 15 bis 20 € einsparen. Multiplizieren Sie diesen Betrag mit dem jährlichen Gesamtvolumen und es wird schnell klar, warum sich eine solche Automatisierungslösung binnen kurzer Frist amortisiert.

Das gleiche gilt für zahllose weitere Anwendungsgebiete: Kontoeröffnungen bei Banken, die Verarbeitung von Versicherungsanträgen und Schadensfallabwicklungen, das Handling von Personalakten, die Erfassung und elektronische Archivierung von Bürgerdokumenten, die Verarbeitung von Patientenakten oder das Management des gesamten Posteingangs etc...

In aller Regel wird sich ein ROI etwa innerhalb eines Jahres einstellen, laufende Kosten und Fehlerquoten sinken, Mitarbeiter werden deutlich schnelleren Zugriff auf benötigte Informationen erhalten, Kunden erhalten wesentlich schneller Feedback auf ihre Eingaben.

Lassen Sie mich noch ein konkretes Beispiel dafür nennen, wie unsere Lösungen die Wettbewerbsposition stärken: Alleine eine Reduktion der internen Bearbeitungskosten von Dokumenten um 25% führt zu einer Verbesserung der Handelsspanne von ca. 2%!



**Frage 4:**

Deutliche Zahlen. Glauben Sie, dass den meisten Unternehmen dieses Optimierungspotenzial bewusst ist?

**Antwort:**



Ich glaube, dass hier noch erheblicher Nachholbedarf besteht. An der Spitze, also bei den Topkonzernen oder Großbanken hat sich diese Erkenntnis schon lange durchgesetzt. So haben beispielweise 22 der weltweit 25 größten Banken Kofax-Lösungen im Einsatz. In der Breite allerdings gilt es diesbezüglich sicherlich noch aufzuholen. Ich bin davon überzeugt, dass hier, Finanzkrise hin oder her, die Bereitschaft besteht, gerade jetzt in eine Prozessautomatisierung zu investieren.

Genau darum fahren wir von Kofax gerade jetzt, gemeinsam mit ausgewählten Partnern, eine breite Informationskampagne. Wir können Unternehmen helfen, in der Krise zu bestehen – und für uns ist diese vielbeschworene Krise tatsächlich mehr Chance als Bedrohung.

**Vielen Dank für das Interview!**