

KUNDEN UND PARTNER TREIBEN INNOVATIONEN VORAN



Jung, dynamisch und innovativ: Die Simova GmbH aus Dortmund ist ein Ableger der tegos GmbH Dortmund. Während die Mutter auf Basis der Enterprise Resource Planning (ERP-) Lösung Dynamics NAV von Microsoft Branchensoftware für Metall- und Recyclingwirtschaft entwickelt, geht die Tochter eigene Wege. Ihr Metier sind seit 2015 Add-ons zur gleichen ERP-Lösung für Dokumentenmanagement (DMS), Integration der Telefonie in das ERP-System (CTI), Quellcodeverwaltung (SCM), elektronische Bereitstellung von Geschäftsdokumenten (EDS) und Webportale (DPS). Mit heute sechs Mitarbeitern ist die Simova ganz auf Wachstum eingestellt, sucht weitere Vertriebs- und Technologiepartner, um eigene innovative Lösungen für noch mehr Branchen attraktiv zu machen. Ziel ist letztlich ein Produktportfolio zu schaffen, das gemeinsam mit Technologie- und Vertriebspartnern, die modernen IT-Anforderungen eines Unternehmens abdeckt. Bei der Produktentwicklung arbeitet die Simova daher stark mit Partnern und Kunden zusammen. Christian Haase, neben Michael Pardulla Geschäftsführer der Simova GmbH, erläutert, wie das funktioniert.

Herr Haase, wie sieht das Verhältnis von Tochter Simova und ihrer Mutter tegos heute aus?

Haase: Die Simova agiert und entscheidet völlig autark, nutzt aber Synergieeffekte. So wickeln wir etwa unser Personal- und Rechnungswesen über die tegos ab oder nutzen deren Server. Zudem sind wir für die tegos ein wichtiger Partner, wenn Kunden aus der Metall- und Recyclingwirtschaft Zusatzprodukte wie ein Dokumentenmanagementsystem oder eine Portallösung wünschen. Wir sind die Experten in diesem Kompetenzfeld. Ganz bewusst hat die tegos damals die Entwicklung dieser neuen Produkte in eine eigene Firma ausgelagert, um Ressourcen stärker bündeln und fokussieren zu können.

Mit welchen Partnern arbeiten sie noch zusammen?

Haase: Unser größter Partner ist selbstverständlich Microsoft mit dem ERP-System Dynamics NAV, auf dem unsere Produkte basieren. Darüber hinaus haben wir zusätzlich zur tegos und deren Kunden unseren Klienten- und Partnerstamm weiter ausgebaut. Dazu gehören Unternehmen aus weiteren Branchen und namhafte Partner, die etwa branchenspezifische Software entwickeln. Gerade die Zusammenarbeit mit diesen verschiedenen Spezialisten ermöglicht die Entwick-



lung sehr innovativer IT-Lösungen, die auf die Bedürfnisse der Kunden abgestimmt sind. Aktiv sind wir derzeit in Fertigungs- und Handelsunternehmen, vor allem in den Branchen Metallhandel, Lebensmittelindustrie, Entsorgung- und Recyclingwirtschaft, Rohstoffindustrie oder Automotive. Großes Potenzial für den Einsatz neuer digitaler Lösungen sehen wir noch in der Logistik oder im Banken- und Versicherungssektor.

Inwieweit sind Ihre Partner und Kunden an der Entwicklung von Innovation beteiligt?

Haase: Wir sprechen da weniger von Innovationen als von Produktentwicklungen, die unser Unternehmen weiter voranbringen und wachsen lassen. In der Regel sind es Weiterentwicklungen oder Verbesserungen unserer Produkte, die in engem Austausch mit unseren Kunden und Partnern entstehen. Wenn wir etwa eines unserer Produkte auf die spezifischen Bedürfnisse eines Branchenkunden zuschneiden, ist es manchmal sinnvoll, diese Weiterentwicklung in unseren Standard aufzunehmen und sie auch anderen Kunden zugänglich zu machen. Denn: Was in der einen Branche funktioniert, ist möglicherweise auch für eine andere attraktiv. So konnten wir

Prozesswissen aus der Automotive-Branche, in der die Digitalisierung von Dokumenten weit fortgeschritten ist, in Lösungen für die Entsorgungswirtschaft einfließen lassen. Zudem integrieren wir auch Lösungen von Partnern in unsere Produkte und umgekehrt. Ein Beispiel: Wir haben den automatisierten Rechnungseingangsprozess eines Partners in unser DMS integriert.

Welche Rolle spielt dabei räumliche Nähe?

Haase: Für uns spielt die räumliche Nähe durchaus eine große Rolle, denn wir vergessen nicht, wo unsere Wurzeln liegen. Dass wir unser Netz bis heute international ausbauen konnten, etwa in Richtung Dubai oder Belgien, ist wunderbar. Darauf sind wir auch sehr stolz; aber all das ist uns erst über die Auftragserteilung nationaler Kunden und auch durch die Vernetzung mit der tegos GmbH Dortmund gelungen.

