

LBOffice – Blick hinter die Kulissen

Ein Projektbericht von Konstantin Heikelson; Geschäftsführer der ESOES GmbH & Co. KG



Die Entstehungsgeschichte von LBOffice beginnt Anfang 2007. Genau genommen noch viel früher, irgendwann Ende der 90er-Jahre, aber dazu kommen wir später.

Zu unserer Vertriebsarbeit bei ESOES gehört es, potenziellen Kunden unser Unternehmen und unser Dienstleistungsspektrum vorzustellen: Wir entwickeln maßgeschneiderte Softwarelösungen für mittelständische und große Unternehmen, und zwar solche, die hundertprozentig auf ihre Bedürfnisse und Abläufe zugeschnitten sind. Solche Lösungen sind nicht auf dem Markt als fertige Module zu kaufen, denn sie werden immer individuell entwickelt. Und das machen Sie nur gemeinsam mit einem Partner, dem Sie vertrauen! Sie müssen auf seine Fähigkeit zählen können, Ihre Aufgabe zu verstehen und gemeinsam mit Ihnen eine Lösung zu erarbeiten, zu entwickeln und einzuführen. Im Grunde ist es wie beim Hausbau: Sie würden Ihren Firmensitz niemals von einem Anbieter bauen lassen, dem Sie nicht vertrauen. Was passiert, wenn das nicht funktioniert, mag man sich gar nicht ausmalen. Bei Software ist das nicht anders, auch wenn es weniger TV-Reportagen über misslungene IT-Projekte gibt als über Pfusch am Bau.

Wir verfügen zwar über mehr als fünfzehn Jahre Erfahrung mit der Entwicklung von kundenspezifischen Softwarelösungen, zählen renommierte Unternehmen zu unseren Kunden und verweisen stolz auf eine Projektrealisierungsquote von 100 Prozent. Aber dadurch alleine gewinnt man nicht das Vertrauen neuer Kunden. Vertrauen lässt sich nur im persönlichen Gespräch aufbauen. Deshalb sind uns Kennenlern-Gespräche am runden Tisch so wichtig. Bei einem dieser Gespräche haben wir das Unternehmen Lenord+Bauer kennengelernt.

Ein schicksalhaftes Treffen

An einem sonnigen Wintertag Anfang 2007 besuchte Konstantin Heikelson, damals noch Projektleiter bei ESOES, den Spezialisten für industrielle Bewegungsautomatisierung in Oberhausen. Sein Ansprechpartner bei Lenord+Bauer, der kaufmännische Leiter Jens Reimann, entpuppte sich als netter, aufgeschlossener Enddreißiger, mit dem sich schnell ein lebhaftes Gespräch entwickelte. Es ging um die Umsetzung von Softwareprojekten, um die strategische Ausrichtung innovativer Unternehmen, um Einsatzbereiche von Standardsoftware und individuellen Softwarelösungen, um die ESOES-Vorgehensweise bei

Projekten und um technische Details. Gegen Ende des Gesprächs verriet Herr Reimann, dass das Unternehmen schon seit einer Weile mit dem Gedanken spiele, ein unternehmensweites Informationsmanagementsystem einzusetzen. Ob ESOES dafür als Partner in Frage komme, wolle er

„Wir entwickeln maßgeschneiderte Softwarelösungen für mittelständische und große Unternehmen, und zwar solche, die hundertprozentig auf ihre Bedürfnisse und Abläufe zugeschnitten sind.“

mit der Geschäftsführung besprechen. Wir verabredeten uns, in den kommenden Tagen wieder zu telefonieren, und verabschiedeten uns mit einem guten Gefühl.

Beim nächsten Telefonat eröffnete uns Herr Reimann, Hans-Georg Wilk, der Geschäftsführer von Lenord+Bauer, wolle uns kennenlernen. Dieser Termin war sicherlich entscheidend für den Start des LBOffice-Projekts. Diesmal am Tisch: die Herren Wilk und Reimann von Lenord+Bauer und Konstantin Heikelson mit ESOES-Geschäftsführer Nicolai Dubben.

Herrn Wilk haben wir als freundlichen und bedachten Unternehmenslenker kennengelernt. Er war zurückhaltend, vermittelte uns aber schnell den Eindruck, genau zu wissen, was er will. Durch das Gespräch führte Herr Reimann. Auf seine Bitte hin stellten wir ESOES noch einmal vor. Irgendwie geriet uns die Präsentation diesmal etwas holprig, vielleicht aus Nervosität. Uns liegen gut durchdachte IT-Lösungen einfach mehr als flammende Verkaufsgespräche.

Erfreulicherweise scheint es Herrn Wilk imponiert zu haben, dass wir uns nicht in endlosen Versprechen verloren haben, sondern sachlich und knapp geblieben sind. Er erzählte in wenigen Sätzen, dass er ein unternehmensweites Informationsmanagementsystem einführen wolle. Es solle Informationen über alle Vorgänge im Unternehmen so verknüpfen, dass sie nachvollziehbar und jederzeit wieder auffindbar sind. Anschließend wollte er wissen, wie wir bei der Lösung dieser Aufgabe vorgehen würden.

Mit Workshops zum Konzept

Nach Herrn Wilks Beschreibung war uns das Ziel zwar ungefähr klar, aber bis zu einem seriösen Realisierungsvorschlag waren unzählige Fragen offen. Deshalb haben wir vorgeschlagen, eine Reihe moderierter Workshops zu veranstalten, in denen der Führungskreis von Lenord+Bauer die gewünschten Funktionen des Systems erörtert. Wir würden nach jeder Sitzung die Ergebnisse in Form einer Konzeptskizze zusammenfassen, die bei jedem weiteren Treffen zunehmend verfeinert würde. Am Ende der Workshop-Serie stünde dann ein Grobkonzept, das die wesentlichen Möglichkeiten des Systems, den architektonischen Aufbau der Software und einen groben Zeitplan enthielte.



Die Erfolgsgeschichte von Lenord+Bauer begann 1965 in einem Kellerraum mitten in Oberhausen. Vier Unternehmer entwickelten damals eine industrielle Kompaktsteuerung, die an die individuellen Kundenwünsche angepasst werden konnte.

Wir sind keine großen Freunde von langen Pflichtenheften, vor allem nicht von solchen, die schon zu Beginn gleich jedes kleinste Detail berücksichtigen sollen. Bei vielen Lösungen ist das mit sehr hohem Aufwand verbunden und führt oftmals nicht zum optimalen Ergebnis. Anforderungen ändern sich oftmals im Laufe eines Projektes und neue Erkenntnisse wie z.B. das Feedback von Testnutzern beeinflussen die konkrete Umsetzung. Daher haben wir über die Jahre hinweg viel bessere Erfahrungen damit gesammelt, Projekte anhand von Prototypen Schritt für Schritt gemeinsam agil zu entwickeln. Dadurch bleiben wir flexibler, können frühzeitig auf sich ändernde Anforderungen und neue Erkenntnisse reagieren und der Kunde erhält am Ende die Lösung, die ihn wirklich weiterbringt. Aber wenn nur eine Idee im Raum steht, obendrein eine, die mehrere Jahre Entwicklung nach sich zieht, ist selbstverständlich ein Grobkonzept notwendig, damit sich alle Beteiligten auf die grundsätzlichen Ziele einigen können.

Herr Wilk war mit unserem Vorschlag einverstanden, behielt sich aber vor, die Workshop-Serie jederzeit abbrechen zu können. Offensichtlich hatte er schon sehr unterschiedliche Erfahrungen gesammelt, und wir konnten ihn gut verstehen: Damit ein solches Projekt zum Erfolg wird, muss man seinem Geschäftspartner vertrauen können, weil er die eigenen Wünsche und die eigene Geschäftsphilosophie verstehen und flexibel auf neue Ideen reagieren soll. Das sollten und wollten wir erst einmal beweisen. Deshalb schlugen wir erfreut ein: Das Projekt konnte beginnen.

Bei der Konzeption war schnell zu erkennen, dass es sich um ein relativ großes Vorhaben handelte. Um zu verstehen, warum ein mittelständisches Unternehmen wie Lenord+Bauer bereit ist, mehrere Hunderttausend Euro in ein Softwareprodukt zu investieren, ohne dass auf den ersten Blick ein direkter Zusammenhang mit dem Kerngeschäft des Unternehmens zu erkennen ist, müssen wir uns zurück in die neunziger Jahre versetzen und ein bisschen mehr über das Unternehmen und Herrn Wilks Gedankengänge erfahren.

Den Bedarf früh erkannt

Lenord+Bauer ist ein innovatives mittelständisches Technologieunternehmen im Bereich der Bewegungsautomation mit rund 200 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von etwa 25 bis 30 Millionen Euro. Um eine solche Marktposition zu erreichen und weiter auszubauen, müssen nicht nur Produkte und Dienstleistungen stimmen, sondern auch die interne Organisation. Denn wenn Lücken im Informationsfluss die Produktivität hemmen, schmälert das die Wettbewerbsfähigkeit. Aus diesem Grund lagen Herrn Wilk schon immer straffe und schlanke Strukturen über die gesamte Wertschöpfungskette am Herzen.

Bereits 2001 hat er deshalb ein auf MS Access basierendes System konzeptionell weiterentwickelt und eingeführt, mit dem der Führungskreis von Lenord+Bauer Informationen einpflegen und auswerten konnte. Die betroffenen Mitarbeiter waren aufgefordert, jede

Geschäftsinformationen im System zu erfassen – von Dokumenten und Notizen bis hin zu sonstigen Geschäftsvorgängen. Die Stärke des Systems bestand darin, jede Information mit beliebig vielen anderen Informationen im System verknüpfen zu können. Dadurch entstand ein einfach durchsuchbares und auswertbares Informationsgeflecht.

„Die Stärke des Systems bestand darin, jede Information mit beliebig vielen anderen Informationen im System verknüpfen zu können. Dadurch entstand ein einfach durchsuchbares und auswertbares Informationsgeflecht.“

Herr Wilk begriff bald, dass Informationen ein wichtiges Wirtschaftsgut darstellen und die lückenlose Abbildung aller Unternehmensprozesse auf Informationsebene bares Geld wert ist. Deshalb überlegte er, die Lösung unternehmensweit einzuführen. Allerdings war der technologische Unterbau des Systems dafür nicht geeignet, erst recht angesichts neuer Kommunikationsformen wie der E-Mail, die ebenfalls abgebildet werden sollte. Auch die zu dieser Zeit aufkommenden Standardsoftware-Angebote rund um ERP, CRM und DMS konnten trotz schnell wachsender Feature-Vielfalt nicht recht überzeugen, weil sie immer nur einen Ausschnitt aus dem unternehmensweiten Informationskosmos abbilden konnten: das CRM-System die Vertriebsdaten, das ERP-System die Auftragsdaten, das DMS die

Dokumente.

Muss man wirklich in zehn verschiedene Sys-



„Eine konsequent umgesetzte Corporate Infor-

mation Management Lösung habe ich mir schon in den Neunzigern gewünscht, und ich bin überglücklich, dass wir sie endlich gefunden haben. LBOOffice ist aus unserem Unternehmen nicht mehr wegzudenken.“

Hans-Georg Wilk, Geschäftsführer L + B Gruppe

teme investieren und versuchen, sie irgendwie zu verbinden? Gewinnt man durch dieses teure Flickwerk überhaupt einen Überblick? Was ist mit E-Mails, Terminen und Kollaboration? Warum können nicht konsequent alle Informationen übersichtlich an einem Ort zusammengeführt werden? Auf der Suche nach einer Lösung hat sich Herr Wilk über die Jahre verschiedene Standardsoftware-Präsentationen angesehen, aber keine passende Lösung gefunden, bis wir uns kennengelernt haben. Jetzt fasste er neue Hoffnung, denn im Gegensatz zu anderen IT-Anbietern, die vom Verkauf von Standardanwendungslizenzen leben, entwickeln wir maßgeschneiderte Lösungen, die die Anforderungen unserer Kunden 1:1 abbilden.

Beginn einer fruchtbaren Zusammenarbeit

So begann unsere Workshop-Serie, in der wir die Anforderungen für das geplante System, das den Namen „LBOOffice“ tragen sollte, sammeln und strukturieren wollten. Zehn Termine von April bis August 2007 wurden vereinbart, zwischen denen die Teilnehmer genügend Zeit hatten, Informationen zu verarbeiten und Ideen zu entwickeln. Dabei entstand ein schönes Grobkonzept, das unseren Entwicklern bis heute als Pflichtlektüre zum Einstieg in die LBOOffice-Philosophie dient.

Erinnern Sie sich an die Hintertür, die sich Herr Wilk für den Fall einer unbefriedigenden Zusammenarbeit offengelassen hatte? Umso glücklicher waren wir, als er beim zweiten oder dritten Workshop den Konferenzraum mit den Worten betrat: „Ich sehe, Sie haben verstanden, was wir wollen.“ Im Herbst 2007 haben wir den Auftrag bekommen, LBOOffice zu entwickeln. Nach einer groben Meilensteinplanung begannen wir gegen Ende 2007 mit der Entwicklung. Das Ziel war, im Sommer 2009 eine Basisversion von LBOOffice flächendeckend bei Lenord+Bauer einzuführen und anschließend sukzessive spezialisierte Module für verschiedene Bereiche zu entwickeln und einzuführen.

Was sollte die Basisversion von LBOOffice können? LBOOffice ist ein Informationsmanagementsystem, in dem jede im Unternehmen anfallende Information verwaltet und mit anderen Informationen verknüpft wird, um ein strukturiertes Netzwerk zu bilden. Das mag unkompliziert klingen. Bedenkt man aber, dass jedes Telefonat, jede Besprechung, jeder Vorgang und jede E-Mail eine Reihe an unternehmensrelevanten Informationen enthält, auf die Mitarbeiter früher oder später zugreifen wollen, dann nimmt das Ganze spannende Dimensionen an.

Hohe Anforderungen von Anfang an

In der Basisversion mussten deshalb auf jeden Fall wichtige Objekte („Entitäten“) des Unternehmens verwaltet werden können. Das sind zuerst einmal alle Kontakte: Firmen mit ihren Niederlassungen, Organisationsstrukturen und Ansprechpartnern, Kunden, Lieferanten und Vertriebspartner. All diese Kontakte werden in LBOOffice unter dem Begriff „Partner“ verwaltet. Die zweite wichtige Entität eines Unternehmens sind Dokumente: Notizen, Besprechungsproto-

kolle, Telefonnotizen, E-Mails – immer inklusive ihrer Versionshistorie.

Was lässt sich mit Partnern und Dokumenten abbilden? Die Stammdaten unserer Kontakte können wir jetzt mit Notizen erweitern und passende E-Mails und weitere Dateien ablegen. Mit einem Computer-Telefonie-Interface (CTI) können wir Kontakte direkt aus dem System heraus anrufen und sehen, wer uns anruft. Mit weiteren Funktionen wie der direkten Telefonnotizerstellung und dem Aufruf der Partner-Akte beim Telefonanruf haben wir bereits ein CRM-System. Synchronisieren wir die Partnerverwaltung mit einem ERP-System, entsteht ein integriertes CRM-System. Spannend, was man mit gerade mal zwei Entitäten erreichen kann! Dem aufmerksamen Leser würden noch geplante Aktionen, Vertriebsprojekte und vielleicht eine Workflowsteuerung von Aufgaben für ein vollständiges CRM-System fehlen, aber wir sind noch nicht am Ende der Basisversion von LBOffice angekommen.

Betrachtet man übrigens nur die Dokumente im LBOffice, hat man ein DMS. Ursprünglich war geplant, ein bereits bei Lenord+Bauer genutztes DMS über Schnittstellen in LBOffice einzubinden. Funktionen wie Ablage und Archiv, Ein- und Auschecken, Versionsgeschichte, Lebenszyklus und Revisionssicherheit hätte dann das vorhandene System abgedeckt. Nach dem ersten Test einer solchen Lösung und mit Blick auf die bis zu 200 Lizenzen, die bei einem unternehmensweiten Einsatz des vorhandenen DMS hätten erworben werden müssen, haben wir aber schnell entschieden, die DMS-Funktionen direkt in LBOffice zu implementieren. Für diese zusätzlichen Entwicklungsarbeiten haben wir nicht mal die Hälfte der ursprünglich avisierten Lizenzkosten gebraucht.

Die nächste wichtige Entität im Unternehmensalltag sind Projekte oder Aufträge. In diesem Zusammenhang gibt es Aktivitäten beziehungsweise Vorgänge – und einzelne Aktionen. Mit diesen Parametern lässt sich vom einfachen Vorgang bis zum komplexen Projekt jeder geschlossene Prozess abbilden. Für produzierende Unternehmen sind außerdem Produkte relevant. Während des Lebenszyklus eines Produkts entstehen viele Informationen wie Versionen, Beschreibungen und Frequently Asked Questions, die verwaltet und nachverfolgt werden sollen.

„Nutzer sollten die gewünschten Informationen wie bei einer Internet-Suchmaschine ohne Wartezeiten sofort finden und nutzen können – für Programmierung und Hardware eine echte Herausforderung.“

Als letzte Entität der LBOffice-Basisversion wurden „Themen“ realisiert. Das ist ein Oberbegriff für alles, was strukturiert, verwaltet und mit Informationen angereichert werden soll, ohne den Entitäten spezielle Funktionen zuzuweisen. Ein Themenobjekt ist ein Informationsbaustein. Man könnte damit zum Beispiel einen Firmenwagen erfassen und Vertragsunterlagen zu Leasing oder Kauf in verknüpften Dokumenten ablegen.

Das Erfolgsgeheimnis: Vitamin B

Mit den genannten Entitäten ließe sich bereits das gesamte Unternehmen abbilden und das Leistungsspektrum vieler Drittsysteme vom CRM bis zum DMS mit einer einzigen Lösung realisieren. Ein flexibles Informationsnetzwerk wäre das aber nicht. Denn das LBOffice-Kernfeature fehlt hier noch: die Relationen! Sie bieten die Möglichkeit, zwei beliebige Objekte miteinander zu verbinden und bei Bedarf zusätzlich eine Beschreibung und eine Richtung zu ergänzen. Relationen ermöglichen eine systemübergreifende Navigation entlang aller Informationen, beispielsweise von einer Person zu einem Dokument, vom Dokument zum Projekt, vom Projekt zu eingesetzten Produkten und so weiter. So lassen sich Informationen und Folgeaktivitäten verknüpfen und wiederfinden – sowohl über eine Suche als auch per Navigation.

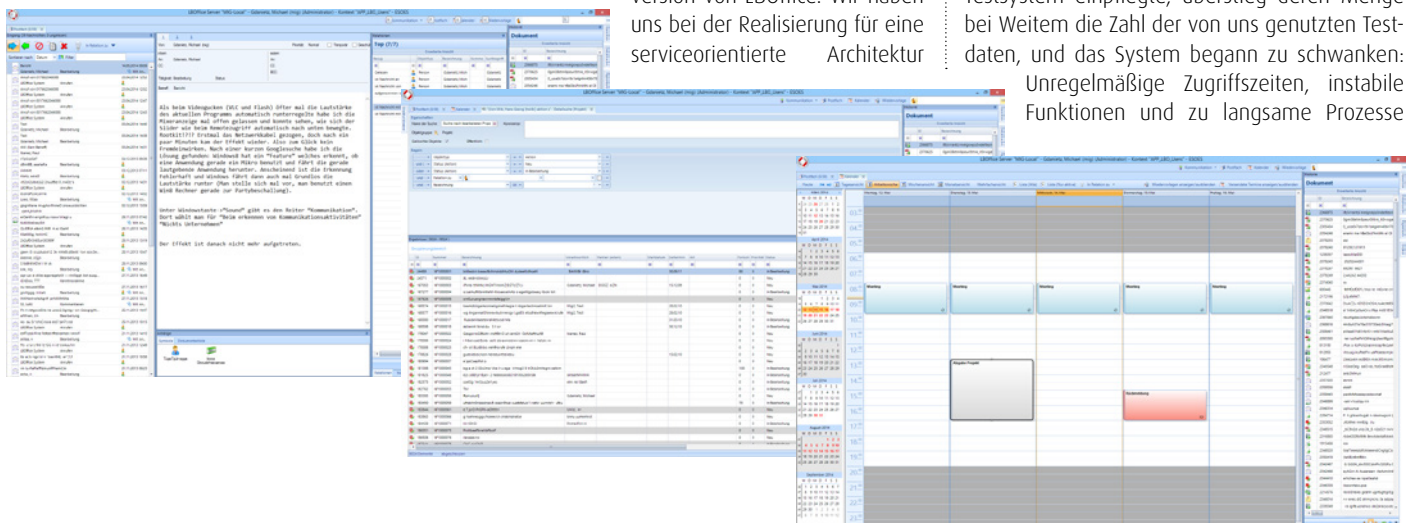
Das waren die Anforderungen an die Basisversion von LBOffice. Wir haben uns bei der Realisierung für eine serviceorientierte Architektur

(SOA) entschieden, um das System möglichst flexibel, modular und anpassungsfähig zu halten. Heute ist es keine große Herausforderung mehr, verteilte Anwendungen zu planen und zu realisieren. Die Frameworks haben einen soliden Stabilitätsgrad erreicht. Damals haben wir allerdings mit den ersten Versionen gearbeitet, die noch Kinderkrankheiten aufwiesen. Einiges war nicht auf Anhieb möglich; es mussten Workarounds gefunden und implementiert werden. Auf die Erfolgsergebnisse folgten Tiefschläge, dann zum Glück wieder Erfolgsergebnisse. Services, Kommunikation, Datenbankzugriffe, GUI: In jeder Applikationsschicht mussten Lösungen gefunden und Optimierungen vorgenommen werden.

LBOffice ist von vornherein als Online-System angelegt worden: Nutzer sollten die gewünschten Informationen wie bei einer Internet-Suchmaschine ohne Wartezeiten sofort finden und nutzen können – für Programmierung und Hardware eine echte Herausforderung. Denn in einem mittelständischen Unternehmen wie Lenord+Bauer müssen mehrere Millionen Objekte und noch viel mehr Relationen anhand komplexer Berechtigungsstufen in Echtzeit ausgewertet und eingeschränkt werden. Auch im starken Multi-User-Betrieb muss das reibungslos funktionieren. Auf der damals zur Verfügung stehenden Hardware war der Weg zum flüssig bedienbaren System entsprechend steinig, aber auch äußerst ergiebig: Viele Ideen zur Leistungssteigerung wie asynchrone Aufrufe, asynchrone GUI-Elemente, Partitioning und parallele Ausführung, die wir für die erste LBOffice-Version entwickelt haben, sind heute meist standardmäßig in den Frameworks integriert.

Kritische Phase

Viele Software-Probleme lassen sich durch aufmerksame Planung von vornherein vermeiden, einige ergeben sich allerdings erst mit der Zeit. Etwa weil die Datenmenge eine magische Schwelle überschritten hat, oder weil sich eine bestimmte Konstellation ergibt, die man nicht berücksichtigt hat. Kurz vor der unternehmensweiten Einführung der ersten produktiven Version von LBOffice trat ein solches Problem auf: Als die IT-Abteilung von Lenord+Bauer erstmals alle relevanten Unternehmensdaten in das damalige Testsystem einpflegte, überstieg deren Menge bei Weitem die Zahl der von uns genutzten Testdaten, und das System begann zu schwanken: Unregelmäßige Zugriffszeiten, instabile Funktionen und zu langsame Prozesse



stellten auf einen Schlag die Eignung von LBOoffice für die Praxis in Frage.

An einem schönen Sommerfreitag 2009 meldete sich Herr Wilk bei Herrn Heikelson, der zu diesem Zeitpunkt mittlerweile in die ESOES-Geschäftsführung aufgerückt war: Zwar gefalle ihm das System, angesichts der Instabilität des letzten Releases könne er es aber nicht verantworten, LBOoffice im Unternehmen produktiv einzuführen. Er befürchte, dass es sich um ein zentrales Problem handle, das nicht einfach zu lösen sei. ESOES müsse das Problem unbedingt lösen. Wenn dies nicht gelinge, drohe das Projekt zu scheitern, da das System so nicht einsetzbar war und Lenord+Bauer in diesem Fall keinesfalls weiteres Geld in die Entwicklung investieren könne.

In unserer fünfzehnjährigen Geschichte haben wir bisher jedes Projekt erfolgreich abgeschlossen. LBOoffice als unlösbar aufzugeben, stand deshalb nicht zur Debatte. Was also tun? Und warum hatten wir ausgerechnet nach der Abgabe des betroffenen Release einen der wichtigsten LBOoffice-Entwickler, Herrn Gdanietz, in den Urlaub geschickt? Umso mehr staunten wir, als kurz nach Herrn Wilks schicksalhafterm Anruf das Telefon erneut klingelte: Gdanietz! Der rund dreißigjährige IT-Spezialist, der hinter seinem nordisch reservierten Auftreten Talent, exzellente Ideen und einen unbedingten Drang nach Perfektion versteckt, hatte die Urlaubsrufe genutzt, um über LBOoffice nachzudenken. Dabei waren ihm Bedenken gekommen: Unter bestimmten Voraussetzungen, warnte er, könne das System instabil werden. Das sei bereits geschehen, eröffnete ihm Heikelson. Nach einer Bedenksekunde versprach Gdanietz, seinen Urlaub abzubrechen und sofort zu kommen. Die Instabilität sei kein Problem des Softwarekerns und seiner Architektur und innerhalb einer Woche zu beseitigen.

Es begann eine Arbeitswoche von der Sorte, die man gerne vermeiden würde, aber trotz weitsichtiger Konzeption manchmal nicht vermeiden kann, da in der Software-Entwicklung kritische Probleme oftmals erst unter Real-Life

Bedingungen auftreten. Die Probleme mussten unter allen Umständen schnellstmöglich beseitigt werden, koste es, was es wolle. Von Sonntag bis Sonntag hat das gesamte Team durchgearbeitet. Mit einem Minimum an Schlaf und einem Maximum an Software-Testläufen. Familien, Freunde, Freizeit mussten warten: „Papa arbeitet, Schatz.“ Nach zahlreichen Simulationsläufen, Optimierungsschritten, Abstimmungstelefonaten und einem letzten 48-Stunden-Endspurt übergab Gdanietz übermüdet, aber zufriedenen Lenord+Bauer die finale LBOoffice-Fassung. Am Montagmittag schickte er uns eine kurze SMS: „Das System läuft stabil.“ Gdanietz haben wir erst zwei Wochen später wiedergesehen – nach seinem wohlverdienten Urlaub. LBOoffice lief tatsächlich rund und wurde plangemäß im gesamten Unternehmen ausgerollt. Heute ist Herr Gdanietz ESOES-Projektleiter.

Stetige Evolution

In den folgenden Jahren haben wir LBOoffice sukzessive um alle geplanten und um weitere Funktionen ergänzt. Es wurden Kollaborationsmöglichkeiten integriert, eine Aufgabenverwaltung mit Möglichkeiten für Delegation und Nachverfolgung, das Systeminformationsforum „Diskurs“, ein Workflow-Tool und vieles mehr. Weil E-Mails heute eine der wichtigsten Informationsquellen darstellen, wurde ein kompletter Mail-Client integriert, der es erlaubt, jede Nachricht mit anderen Informationen zu verknüpfen, durchsuchbar zu archivieren und anderen Mitarbeitern verfügbar zu machen. Um diese Optionen möglichst benutzerfreundlich zu gestalten, haben wir die Unterstützung von IMAP-Servern, von Microsoft Exchange und Microsoft Office integriert. Jede wichtige Entwicklung aus IT- und Geschäftswelt fand auf diese Weise früher oder später Einzug in LBOoffice.

LBOoffice macht sich schnell bezahlt

Einige Jahre nach der Einführung der LBOoffice-

Basisversion haben wir uns mit Herrn Wilk über den Erfolg der Software unterhalten. Interessanterweise sagte er, dass das System seine Kosten bereits eingespielt habe. Wir fragten uns, wie das möglich sei: Mit LBOoffice schafft man natürlich Organisation, Überblick, Transparenz, Wiederauffindbarkeit und verknüpfte Informationen, aber wie kann man den Benefit in Zahlen ausdrücken? Die Antwort war einfach. Bei größeren Projekten entstehen oft Reibereien, in deren Rahmen Lieferanten von größeren Konzernen zu Zugeständnissen verdonnert werden. Die Größe dieser Zugeständnisse hängt stark davon ab, wie gut die einzelnen Vorgänge und Entscheidungen nachvollzogen werden können. Mit LBOoffice werden alle Projekte und Vorgänge abteilungsübergreifend auf jeder Ebene lückenlos erfasst und protokolliert. Ein Vorher-nachher-Vergleich zeigt, dass allein durch geringere Zugeständnisse die Entwicklungskosten von LBOoffice wieder eingespielt worden sind – ganz ohne Berücksichtigung der „weichen Faktoren“.

Informationsmanagement: jetzt für alle!

Die Lenord+Bauer GmbH nutzt LBOoffice konsequent quer durch alle Abteilungen und Niederlassungen und ist vom Nutzen des Systems derart überzeugt, dass sie das System zusammen mit entsprechenden Beratungsleistungen mittlerweile über das eigens gegründete Tochterunternehmen LBOoffice Software GmbH an weitere Unternehmen vertreibt. Als Technologiepartner steht ESOES der LBOoffice Software GmbH und ihren Kunden bei allen technischen Fragen sowie für die Entwicklung weiterer Funktionen und Schnittstellen zur Seite. Offensichtlich hat sich das gegenseitige Vertrauen und der feste Glaube an die Qualität maßgeschneiderter Lösungen bewährt: Aus einer gemeinsamen Idee ist ein erfolgreiches Produkt hervorgegangen.

LBOoffice
Software GmbH

ESOES – Ihre Adresse für individuelle IT-Lösungen

Jedes Unternehmen ist dann am erfolgreichsten, wenn es seine individuellen Stärken erkennt und einsetzt. Mit der Idee, die daraus resultierenden individuellen Geschäftsprozesse organisch abzubilden, entwickeln wir seit 1997 IT-Lösungen für Industrie und Handel. Durch die Automation von Abläufen und die Bereitstellung von Informationen an der richtigen Stelle sorgen ESOES-Anwendungen für hohe Ergebnis-Qualität und signifikante Einsparungen.

Ganz gleich, ob Geschäftsprozesse durch intelligentes Informationsmanagement gestrafft oder Fertigungsanlagen mit passgenauer Software ausgereizt werden sollen: ESOES entwickelt für jede Aufgabe die optimale Lösung. Der Weg dorthin führt vom Start-Workshop und einer ausführlichen Ist-/Soll-Analyse über die strategische Planung und maßgeschneiderte Entwicklung bis hin zu Inbetriebnahme und Support. Dabei setzen wir konsequent auf das Prinzip der agilen Entwicklung. Als einer der Pioniere dieses Ansatzes verfügen wir heute über einen enormen Erfahrungsvorsprung in der zielorientierten Zusammenarbeit. Ein Vorsprung, der zuverlässig zu sicheren und skalierbaren Lösungen führt, die sich mit maßgeschneiderten Schnittstellen nahtlos in die vorhandene Systemlandschaft einfügen.

Die Verbindung von anderthalb Jahrzehnten Branchenerfahrung, effizientem Controlling, penibler Programmierung und kollaborativem Projektmanagement auf Augenhöhe mit den Auftraggebern hat sich bewährt: Unsere Kunden sind uns seit vielen Jahren treu.

