

# Innovationsmanagement schiebt den Umsatz an

Finanzdienstleister und Gesundheitswesen führend / Die disy ist eine badische Erfolgsstory

**Hannover** (asb/gih). 80 Prozent der deutschen Firmen, die die CeBIT besuchen, schauen sich dort gezielt nach aktuellen IT-Trends um. Das ergab eine Befragung von Steria Mummert Consulting. Durchschnittlich schafft es rund ein Fünftel der deutschen Unternehmen, diese Technologien systematisch über ein gutes Innovationsmanagement in neues Wachstum zu verwandeln. Finanzdienstleister sowie Unternehmen aus dem Gesundheitswesen haben hierbei die Nase vorn. In diesen

**CeBIT** Digitaler Marktplatz

Branchen verfügt jedes dritte Unternehmen über ein gutes oder sehr gutes Innovationsmanagement. Die öffentliche Verwaltung und das verarbeitende Gewerbe haben dagegen Nachholbedarf. Branchenübergreifend gibt es einen signifikanten Zusammenhang zwischen Umsatzwachstum und der Fähigkeit, Technologieinnovationen erfolgreich zu managen.

## CAS bietet Software zum Mieten

Der nach eigenen Angaben deutsche Marktführer für elektronische Kundenbeziehungen (CRM) im Mittelstand, die Karlsruher CAS Software AG, zündet in Hannover eine Innovationsoffensive: Eine neu entwickelte Service-Lösung für CRM, die kleine Unternehmen mieten können sowie neue Branchenlösungen für den Mittelstand. „CRM im Mittelstand boomt mehr denn je. Die Notwendigkeit einer professionellen Kundenpflege wurde mittlerweile von den meisten Unternehmen erkannt. Jetzt geht es darum, CRM einzuführen, auszubauen und dauerhaft umzusetzen“, erklärt Martin Hubschneider, Vorstandsvorsitzender der CAS Software AG.

Die neue Miet-Software (Software as a Service/SaaS) für kleine Unternehmen ist laut CAS eine komplette Neuentwicklung. Bei ihr steht die digitale Kundenakte neben Funktionen wie Kalender, Aufgaben und Wiedervorlagen im Fokus. Sie umfasst sämtliche Funktionen für das erfolgreiche Kundenmanagement



*DIESE TAUCHERBRILLE für Bild und Film ist mit einer Digitalkamera ausgestattet. Die auf der CeBIT gezeigte Brille ist mit drei oder fünf Megapixeln erhältlich und speichert bis zu 140 Bilder. Foto: dpa*

wie Kampagnen-, Dokumenten- und Verkaufschancen-Management. Dazu gehören ebenfalls Routenplanung, die E-Mail-Integration und die Adressanreicherung. „Unser Ziel ist die Marktführerschaft für professionelles Kundenmanagement bei kleinen Unternehmen – vom Einzelunternehmen bis hin zur Firma mit 20 Arbeitsplätzen“, führt Hubschneider aus.

## Die cormeta hilft dem Handel

Unter dem Motto „Ideen mit Perspektive“ zeigt die cormeta ag (Ettlingen) technologische Neuheiten für die Kernbranchen technischer Handel und Lebensmittelindustrie sowie im Debitorenmanagement. Dazu gehören Weiterentwicklungen der Cockpit-Reihe innerhalb der Branchensoftware Tradesprint. Der Nutzer braucht nicht mehr Dutzende Anwendungen zu öffnen, sondern erledigt alles in einer einzigen Schaltzentrale. Besucher können sich

darüber informieren, wie sich mit der Software Foodsprint branchentypische Prozesse der Nahrungsmittelindustrie unter Berücksichtigung geltender Richtlinien optimieren lassen – von der Chargenführung und Rezepturverwaltung bis hin zu Preisfindung und Koordination der Halbfabrikat-Produktion.

Auf der CeBIT wird häufig über Fachkräftemangel geklagt. Bezeichnend dafür eine Frage von Baden-Württembergs Wirtschaftsminister Ernst Pfister an den Geschäftsführer der disy Informationssysteme GmbH, Ralf Nikolai: „Wenn ich Ihnen Softwareentwickler backen könnte – wie viele könnten Sie mir abnehmen?“ Das Karlsruher Unternehmen ist nach seinen Angaben eine badische Erfolgsstory. 1997 gegründet, habe sich disy zu einem soliden Mittelständler mit 55 Mitarbeitern entwickelt. Die Produkte seien in öffentlichen Verwaltungen im Einsatz und „bilden das Rückgrat für moderne Geodateninfrastrukturen“.