

## Referenzbericht Sattler&Partner

Wissen ist Ansichtssache – Adress- und Korrespondenzmanagement mit gehobenen Ansprüchen



Foto: photocase.com/ neelz

Die Sattler & Partner AG ist eine international agierende Unternehmensberatung mit Schwerpunkt Unternehmenskauf und –verkauf. Dabei ist die Verknüpfung und Bereitstellung des internen Wissens über Mandanten und Interessenten die optimale Grundlage einer erfolgreichen Beratung. Nahezu täglich hört und liest man in den Medien von mehr oder weniger spektakulären Firmenübernahmen durch internationale Player. Mehr im Stillen denken aber auch viele mittelständische Unternehmen über Beteiligungskäufe nach. Die Umsetzung solcher Ideen erfordert meist einen professionellen und erfahrenen Berater an der Seite. Sattler & Partner bietet seinen Kunden dieses Wissen bereits seit 1983 an.

Sattler & Partner ist ein auf den technologieorientierten Mittelstand spezialisiertes Beratungsunternehmen. Es ist in der klassischen Unternehmensberatung, Unternehmensfinanzierung, sowie im Unternehmenskauf und –verkauf (M&A) tätig. Die Aktien der Gesellschaft werden im geregelten Markt der Börse Hamburg sowie an allen weiteren deutschen Börsen unter dem Ticker-Symbol SRW bzw. WKN 722690 gehandelt.

Schorndorf, die Geburtsstadt Gottlieb Daimlers, nahe Stuttgart, dem Ballungsgebiet mittelständischer Familienunternehmen, Sitz namhafter solider und gleichzeitig innovativer Firmen mit internationaler Ausrichtung, ist Ausgangspunkt der bundesweiten und internationalen Aktivitäten von Sattler & Partner.

Bis heute wurden mehr als 1.000 Beratungen durchgeführt und die umfangreichen Erfahrungen in mehr als 20 Fachbüchern dokumentiert. Mehr als 100 Berichte in der Fachpresse und die Teilnahme an Fernseh- und Radiosendungen sind Meilensteine des erfolgreichen Weges.

„Die EDV war und ist schon immer ein wichtiger Begleiter für unser Unternehmen gewesen“, so berichtet Vorstand Andreas Sattler über die Bedeutung der IT für die internen Abläufe in seiner Aktiengesellschaft. Er und sein Team von Spezialisten sind daran interessiert, schnell und gezielt an aussagefähige Informationen zu gelangen.

Die Groupware Lotus Notes zusammen mit einer selbsterstellten Applikation war schon längere Zeit im Einsatz, um diese Zwecke zu verfolgen. Im Rahmen der Konsolidierung der Infrastruktur und der Daten entschied man sich 2004 bei Sattler & Partner auf die Standardlösung DocHouse der KUMATronik zu setzen. Mit dem DocHouse Solution Center Dallmayer Informationssysteme aus Karlstadt hat man dabei einen professionellen Partner gefunden, der DocHouse an die individuellen Bedürfnisse von Sattler & Partner angepasst hat.

„Die Zusammenarbeit mit der Dallmayer Informationssysteme war jederzeit lobenswert. Wir sind überzeugt von der hohen fachlichen und methodischen Kompetenz unseres IT-Partners“, fasst Andreas Sattler die Situation zusammen. DocHouse bietet im Standard bereits

viele Pluspunkte, um die Effizienz im Unternehmensablauf zu steigern: klar strukturiertes Adressmanagement mit direktem Überblick über sämtliche Korrespondenz und alle anstehenden Aktivitäten; Erstellen und Verwalten aller möglichen Arten von Dokumenten und Notizen bis hin zum Vorlagenmanagement unter Einhaltung des Corporate Identity; Kampagnenmanagement bis hin zur Serienjob-Funktionalität.

Eine erfolgreiche M&A Beratung erfordert allerdings mehr. Hier geht es darum Kauf- und Verkaufinteressenten so zusammenzubringen, dass die optimale Kombination schnell gefunden werden kann. Im Verlauf dieses Prozesses sind die einzelnen Aktivitäten und Zwischenstände bei den jeweiligen Interessenten entsprechend zu vermerken, so dass jederzeit gegenüber dem Mandanten ein exakter Statusbericht abgeliefert werden kann. Diverse Ansichten spiegeln dieses Wissen in allen Facetten wider. Diese speziellen Anforderungen wurden durch die möglichen Konfigurationen bzw. durch individuelle Anpassungen von Dallmayer Informationssysteme umgesetzt. Rüdiger Seng, verantwortlicher M&A Berater, ist überzeugt, mit dem neuen System einen „IT-Mercedes“ zur Verfügung zu haben.

Auch unterwegs steht den Beratern immer der volle Funktionsumfang zur Verfügung. Der im Standard gelieferte Replikationsmechanismus von Lotus Notes gewährleistet dabei eine leichte Handhabung des Datenabgleichs.

Um immer einen Komplettüberblick zu erhalten und dem Problem des Medienbruchs zu begegnen, wurde DocHouse mit einem Canon Office-Multifunktionsgerät gekoppelt. So können eingehende Faxe direkt elektronisch gesichtet und abgespeichert werden.

Eingehende Geschäftspost wird ebenfalls direkt in das DocHouse System eingescannt. Das Zeiterfassungsmodul erlaubt es, die Zeiten schnell und übersichtlich abzulegen und eine Auswertung nach Projekten und Mitarbeitern durchzuführen. Unternehmensberatungen im M&A Umfeld sind sehr stark auf Ihre aussagefähige Adressdatenbank angewiesen. Die Speicherung und Geheimhaltung dieser sensiblen Daten verlangt ein gut durchdachtes und stabiles Sicherheitskonzept. Lotus Notes und DocHouse bilden die Grundpfeiler dieses Konzeptes, das noch mit einer Virenschutz-Software abgerundet wird.

Mitte Mai 2004 wurde das Projekt DocHouse initiiert. Grobkonzept und Tes-

tinstallation waren sehr bald durchgeführt. In Workshops wurden die prozessspezifischen Anpassungen intensiv besprochen, dokumentiert und in Prototyping-Zyklen umgesetzt. Andreas Sattler sagt dazu: „Gerade bei unseren sehr speziellen Anforderungen war diese Vorgehensweise besonders hilfreich.“

Innerhalb von sechs Monaten Projektlaufzeit wurden alle Anpassungen entsprechend umgesetzt und die neue Software komplett in der Unternehmensberatung ausgerollt. Auch die Datenübernahme von Altbeständen wurde in diesem Zeitraum IT-technisch unterstützt und konnte sehr schnell durchgeführt werden.

Irene Dallmayer, Geschäftsführerin und Key Account Managerin bei der Dallmayer Informationssysteme war begeistert von der Zusammenarbeit. „Bei Sattler & Partner hat ein sehr engagierter Prozess stattgefunden, um eine optimale Software zu definieren. Klare Vorgaben, wo möglich und intensive Diskussionen, wo nötig, bildeten den Rahmen dieser interessanten

Aufgabe. Es hat Spaß gemacht.“

Mit der Einführung von DocHouse kann das Hauptanliegen von Sattler & Partner – gehobenes Adress- und Korrespondenzmanagement mit Möglichkeit zum Interessenabgleich auf Adressebene – realisiert werden. „Wir versprechen uns viel von dieser Lösung. Es ist ein enormer Mehrwert gegeben und optimiert den Prozessablauf und die Kommunikationsflüsse“, so Andreas Sattler.

Sattler & Partner sieht sich mit dem neuen System in der Lage, sehr schnell und flexibel auf Anfragen zu reagieren. Der Wettbewerbsvorteil liegt klar auf der Hand.



**KUMAsoft**  
Business Relationship Management

KUMATronik Software GmbH  
Hähnlehofstraße 5  
88250 Weingarten  
Germany  
Telefon +49 751 560926-0  
vertrieb@kumasoft.de  
www.kumasoft.de

