



Konfliktfreie Lösung bevorzugt

Seit 2003 bietet die PROBUSINESS Beratungsgesellschaft mbH mit Sitz in Moers ihre Dienstleistungen in einem Bereich an, der fundierte Kenntnisse und hohe Kompetenzen verlangt. Die SAP-Welt ist für viele Unternehmen ein Thema mit komplizierten Prozessen, die aber heutzutage absolut notwendig sind, wenn man in Richtung Erfolg navigieren will. Mit ihren Experten, die schnell und gezielt einen Beratungsplan erstellen können, ist die PROBUSINESS der richtige Partner für Komplettlösungen.

WF: Herr Schilz, wie hat sich Ihrer Meinung nach die Beratungslandschaft in Deutschland in den letzten Jahren verändert und welche waren die wichtigsten Schritte der PROBUSINESS Beratungsgesellschaft mbH, um eine hohe Kundenbindung zu erreichen?

Stephan Schilz: Wir sind seit 15 Jahren erfolgreich im Beratungsmarkt tätig. Zur Jahrtausendwende wurde die Beratung weitestgehend entpersonalisiert. Das heißt, in einem Projekt stand nicht das soziale Umfeld mit all den verschiedenen Facetten und den vielfältigen Schnittstellen im Vordergrund, sondern die reine Fokussierung auf die technische Lösung. Hier hat in den letzten Jahren ein Umdenken stattgefunden, welches mit dem 'Agilen Manifest' eine öffentliche Dokumentation gefunden hat. Bei der Lösung von größeren Projekten wird zunehmend das gesamte Umfeld miteinbezogen und



Bei PROBUSINESS wird schon seit Jahren die konfliktfreie Lösung bei Projekten favorisiert

damit langfristig eine konfliktfreiere Lösung bevorzugt. Dies ist übrigens eine Vorgehensweise, welche bei der PROBUSINESS schon immer favorisiert wurde.

WF: Ihre Leitlinien lauten wie folgt: Fairness, Vertrauen, Verbundenheit, Stabilität und Gemeinschaft. Würden Sie sagen, dass diese Philosophie der Schlüssel zu Ih-

rem Erfolg gewesen ist oder haben auch andere entscheidende Faktoren mitgespielt?

Stephan Schilz: Neben diesen Grundpfeilern sind natürlich auch noch weitere Faktoren für den Erfolg maßgebend. Von entscheidender Wichtigkeit ist, dass wir, wie man zu sagen pflegt, über den Tellerrand der eigentlichen Aufga-

benstellung hinaussehen. Damit können viele Probleme, welche normalerweise in einer späten Realisierungsphase auftreten, schon im Vorhinein erkannt werden. Dies führt zu einer ganzheitlichen Betrachtungsweise und Dokumentation von ITprojekten.

Wir sind stolz darauf, dass in den letzten zehn Jahren keines unserer Projekte gescheitert ist. Ja, noch nicht einmal mit schwerwiegenden Problemen behaftet war. Das hat uns dazu bewogen, unsere Erfahrung und unser Wissen zu dokumentieren und es gewissenmaßen in einem 'Werkzeugkasten' anwendbar zu machen. Diesen geben wir auch neuen Mitarbeitern an die Hand. Diesen Werkzeugkasten haben wir FOXITelligence genannt und als Marke schützen lassen. FOXITelligence ist eine intelligente und integrierte Kombination aus praxisbezogener Methodik, Struktur und einem fortschrittlichen Tool-Set.



Der Firmensitz von PROBUSINESS in Moers

PROBUSINESS Beratungsgesellschaft mbH

Fritz-Peters-Straße 40
47447 Moers
Deutschland

+49 2841 9987700

www.pbbg.de



WF: Mit einem Wortspiel auf Ihrer Webseite haben Sie den Ausdruck TEAM hervorgehoben. Welche Kompetenzen sollte ein künftiger Mitarbeiter oder eine künftige Mitarbeiterin in das Unternehmen idealerweise mitbringen?

Stephan Schilz: Wir erwarten von allen unseren Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen, also auch von den neuen Mitarbeitern oder Mitarbeiterinnen, Loyalität zum Unternehmen, aber auch zum Kunden und zur gestellten Aufgabe. Was sich auch in unserem Logo der

Ringe widerspiegelt. Darüber hinaus erwarten wir eine offene Kommunikation über Probleme und Mitarbeit bei der Lösung dieser Probleme. Dieses Teamfeeling ist es, welches dazu geführt hat, dass wir nicht nur eine langfristige Kundenbindung haben, sondern auch eine sehr geringe Fluktuation im Unternehmen.

WF: Welche Maßnahmen ergreifen Sie, um immer auf dem aktuellsten Stand zu sein und wie gehen Sie

mit der Industrie 4.0 um, auch in Bezug auf die SAP-Systeme?

Stephan Schilz: Wie in allen anderen Businessbereichen beschäftigen wir uns permanent mit zukünftigen Herausforderungen. Für uns bedeutet das, dass wir uns bewusst Herausforderungen außerhalb der Komfortzone öffnen. Eine dieser Herausforderungen ist Industrie 4.0. Als ein Unternehmen, das sich im SAP/ERP-Umfeld bewegt, ist es unumgänglich, sich nicht nur mit dem Thema zu beschäftigen, sondern auch inno-

vative Lösungen vorzudenken. Dadurch bieten wir unseren Kunden einen Know-how-Vorsprung bei der Einführung und Umstellung auf Industrie 4.0.

WF: Welche sind die Visionen, die Sie für die PROBUSINESS in den nächsten Jahren haben und vor allem, wie sieht die Beratung der Zukunft aus?

Stephan Schilz: Wir sind davon überzeugt, dass die Veränderung der Geschäftsabläufe in unserem Kundenumfeld in immer kürzeren Zyklen stattfindet. Damit verbunden ist ein permanentes Change-management. Wir als PROBUSINESS werden den Kunden dabei mit Wissen und Kompetenz unterstützen und das nicht nur im reinen SAP-Umfeld, sondern auch in dem organisatorischen Betriebswirtschaftlichen Bereich. In Zukunft wird sich unsere Beratungsleistung zwangsläufig aus dem reinen IT-Umfeld auf eine integrative Projektberatung bis in die Anwendungsbereiche hinein erweitern.



Loyalität und offene Kommunikation sind innerhalb des Unternehmens wichtig