

DV-RATIO

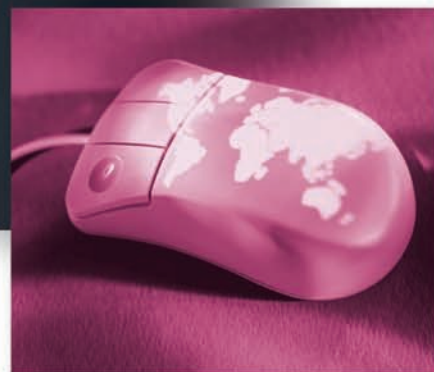
# FORUM.

AUSGABE **2** 2002

INFORMATION.

RELATION.

COMMUNICATION.



Internes:

***NEUER VORSTANDSVORSITZENDER!***

Informatives:

***OPTIMIERTER ZUGRIFF AUF WISSENSBESTÄNDE!***

Innovatives:

***ÖFFENTLICHER NAHVERKEHR ATTRAKTIVER!***

**DV-RATIO** Unternehmensberatung

*Die mit der Lösung.*



## STAFETTEN wechsel



KURT HAFER

Aufsichtsratsvorsitzender AG in spe  
Gründer des Unternehmens

*Wenn es Maximen in meinem Leben gab, so waren dies, geschäftlich gesehen,*

- aus der Vergangenheit lernen
- in der Gegenwart leben und handeln und
- an die Zukunft denken.

*Wenn ich nun wieder handele und mich aus dem Tagesgeschäft zurückziehe, so denke ich trotzdem an die Zukunft der DV-RATIO.*

*Die DV-RATIO ist seit über 20 Jahren am Markt, fest etabliert und kontinuierlich im Wachstum. Fundament aller Aktivitäten jetzt und in Zukunft ist dabei ein klares Bekenntnis und ein eindeutiges „Ja!“ zum Unternehmertum, und zwar in seiner besten und positivsten Form. Ein Unternehmertum, das sich an wenigen, aber entscheidenden Maximen orientiert.*

*Diese Maximen sind:*

- Orientierung an Kundenwunsch und Kundenbedürfnis
- dezentrale Organisation und Verantwortung
- Mitarbeiter mit unternehmerischem Denken und eigenverantwortlicher Kompetenz
- Mut und Willen zu Innovation und Maßnahmen innerhalb überschaubarer Risiken

*Dass diese Unternehmensphilosophie dann letztlich auch zum Erfolg führte, hing ganz entscheidend davon ab, wie konsequent und beharrlich diese Linie verfolgt wurde, wie qualifiziert und motiviert die Mitarbeiter waren und wie zeitnah Marktanforderungen und strukturelle Veränderung erkannt und auf diese reagiert wurde.*

*Nach 22 Jahren Aufbauarbeit für DV-RATIO nun vom Vorstand in den Aufsichtsrat der DV-RATIO zu wechseln, ist für mich daher der konsequente und verantwortungsbewusste Schritt in die gedachte Richtung.*

*Ich möchte an dieser Stelle allen Partnern, die mein Unternehmen in allen Jahren begleitet haben, ganz herzlich Danke sagen – für Ihr Vertrauen, für Ihr Engagement, aber auch für die sachliche Auseinandersetzung.*

*Das Unternehmen DV-RATIO ist auf Kurs. Ich werde das Unternehmen auch weiterhin begleiten.*

## DV-RATIO MIT NEUEM VORSTANDSVORSITZENDEN

# „DEN ERFOLGREICHEN WEG FORTSETZEN“

Mit Wirkung vom 1.6.2002 ist Wilhelm Geiger zum Vorstandsvorsitzenden der DV-RATIO Aktiengesellschaft berufen worden. Geiger kommt von Compaq Deutschland, wo er als Mitglied der Geschäftsleitung den Bereich Professional Services leitete. Er übernimmt den Vorsitz von Kurt Hafer, Hauptgesellschafter und Gründer der DV-RATIO, der in den Aufsichtsrat wechselt.

**FORUM:** Herr Geiger, Sie sind seit 1. Juni diesen Jahres neuer Vorstandsvorsitzender der DV-RATIO AG. Was haben Sie vorher gemacht?

Geiger: Als Mitglied der Geschäftsleitung von Compaq in Deutschland war ich für den Bereich Professional Services zuständig. Davor leitete ich bei IBM Global Services das System Integrations-Geschäft in der Communications Industry (Telco, Utilities, Medien) für Deutschland, Schweiz, Österreich und Osteuropa. Insgesamt habe ich 12 Jahre bei IBM ausschließlich im Services Bereich gearbeitet. Außerdem war ich drei Jahre lang als Associate Partner bei Andersen Consulting (Accenture) tätig. Ich kenne also die notwendigen Voraussetzungen gut, große Servicebereiche zu führen.

**FORUM:** Was reizt Sie an der neuen Aufgabe?

Geiger: Ich kann sehr gut meine Erfahrungen aus meinen früheren Tätigkeiten einbringen. Neben dieser Tatsache reizt mich natürlich die Herausforderung, ein mittelständisches Unternehmen zu führen. Die Firma DV-RATIO, die ich seit mehr als 12 Jahren kenne und schätzen gelernt habe, war für mich schon immer ein Begriff für Qualität und Kompetenz, eine äußerst solide Firma, die – geprägt durch den Gründer Herrn Hafer – seit Jahren erfolgreich am Markt agiert.

**FORUM:** Wo sehen Sie die besonderen Stärken von DV-RATIO?

Geiger: Das ist zum einen die Fähigkeit, komplexe Vorhaben unserer Kunden in machbare Projekte zu „gießen“ und zum anderen das Vermögen, inhalt-

liche Kompetenz in allen Facetten der jeweils eingesetzten Technologie zu vermitteln und in konkreten Projekten anzuwenden. Dabei spielt die regionale Präsenz in ganz Deutschland eine entscheidende Rolle.

**FORUM:** Wie wollen Sie sich bei DV-RATIO einbringen und welche Veränderungsmöglichkeit sehen Sie schon heute?

Geiger: Die Geschichte der DV-RATIO zeigt, dass in Deutschland innovative und flexible mittelständische Beratungshäuser von ihren Kunden nicht nur als Realisierer, sondern in verstärktem Maße als Ideen- und Konzeptgeber mit einer breiten Verantwortung gesehen werden. Eine Rolle, die bisher durch die großen internationalen IT-Anbieter und Beratungshäuser dominiert wurde. Meine bisherigen Erfahrungen auf diesem Gebiet bei international führenden Anbietern sind hier viel wert. Außerdem sollte DV-RATIO in viel stärkerem Maße die Zusammenarbeit mit Partnern suchen.

**FORUM:** Wie stellen Sie sich die Zusammenarbeit mit anderen Systemhäusern oder Lösungspartnern im deutschen Markt vor?

Geiger: Ich bin gewohnt, überall wo es Sinn macht, mit Partnern zusammenzuarbeiten und damit die Stärken des Partners mit unseren Stärken zum Wohle unserer Kunden zu verknüpfen, ohne dabei die Selbstständigkeit und Unabhängigkeit von DV-RATIO aufzugeben.

**FORUM:** Was möchten Sie in ein bis zwei Jahren erreicht haben?

Geiger: Neben ambitionierten Wachstumszielen möchte ich



WILHELM GEIGER  
Vorstandsvorsitzender AG  
Geschäftsführer DV-RATIO SÜD GmbH

## Wilhelm Geiger

### Zur Person:

*43 Jahre alt, verheiratet, 3 Kinder  
Abschluss als Diplom-Informatiker der Technischen Universität München*

### Berufliche Stationen:

- Direktor Professional Services bei Compaq Computer GmbH, Mitglied der Geschäftsleitung
- Executive bei IBM Global Services, verantwortlich für das System Integrations-Geschäft in der Communications Industry (Telco, Utilities, Medien) für Deutschland, Österreich, Schweiz und Osteuropa
- Associate Partner bei Andersen Consulting (Accenture), Leitung von Großprojekten in der Telekommunikations-Industrie

erreichen, dass DV-RATIO am Markt noch wesentlich stärker als heute als solider und verlässlicher IT-Dienstleister mit klarer technologischer aber auch branchenspezifischer Lösungskompetenz wahrgenommen wird.

# Dokumenten-Management-System

## OFFICE DER ZUKUNFT!

### VORTEIL EINES WORKFLOW- UND KNOWLEDGE-MANAGEMENTS

Der Anspruch moderner Dokumenten-Management-Systeme (DMS) geht weit über eine bloße Papierarchivierung hinaus. Ihre Anwendung soll eine maximale Transparenz in den gesamten Wissensbeständen sowie einen optimierten Informationsaustausch garantieren.

Informationen entstehen an den unterschiedlichsten Stellen in Unternehmen und werden zu meist dezentral (in Fileservern, Datenbanken oder in Papierform) archiviert und verwaltet. Hier setzt das Dokumenten-Management-System (DMS) an, indem es durch verschiedene Techniken einen schnellen, standortunabhängigen und gezielten Zugriff auf ein zentrales Archiv (Repository) ermöglicht.

#### DIE VORTEILE

Der durch das DMS optimierte Zugriff auf unternehmenseigene Wissensbestände öffnet die Tür zum Knowledge-Management. Die einhergehende Beseitigung von Medienbrüchen dient als Wegbereiter für den Einsatz von Workflow-Management-Systemen. Dadurch wird dem Unternehmen ein nicht zu unterschätzender Wettbewerbsvorteil gesichert.

Archivierte Dokumente werden anfänglich anhand ihrer Eigenschaften einer Dokumentenklasse zugeordnet, anschließend durch Schlagworte gekennzeichnet, so dass eine Recherche mit Hilfe von Attributen innerhalb des Archivs jederzeit möglich ist. Diese Klassifizierung und Verschlagwortung können bei bereits elektronisch vorliegenden und strukturierten Dokumenten (CI-Documents = Coded Information Documents) automatisiert erfolgen. Im Falle von Papierdokumenten (NCI-Documents = Non Coded Information) muss dies hingegen zumeist manuell geschehen, wobei durch den Einsatz von OCR-Technologien ebenfalls eine teilweise Automatisierung erreicht werden kann.



Nach erfolgter Archivierung können durch eine Versionierung unterschiedliche Dokumentenzustände nachvollzogen, ggf. rekonstruiert werden. Weiterer Mehrwert des DMS liegt in den Check-In/Check-out Mechanismen, die eine exklusive Bearbeitung ermöglichen bzw. in der Bearbeitungshistorie, die alle Veränderungen protokolliert.

#### DIE EINFÜHRUNG

Eine DMS-Einführung besteht maßgeblich aus folgenden Tätigkeiten:

- Festlegung der DMS-Strategie (Frühes oder spätes Scannen, Kundenakte)
- Identifizierung betroffener Prozesse und Ableitung von Dokumentenklassen
- Anbietersauswahl
- Einrichtung des Archivs und Integration in bestehender IT-Landschaft
- Verfahrensdokumentation

Am Anfang des DMS-Projektes steht die klare Zieldefinition: Soll das DMS tatsächlich lediglich als Abschaffung von Papierarchiven dienen, gelangt das Szenario des „späten Scans“ zum Einsatz bei dem die Papierdokumente nach deren Bearbeitung gescannt und dem digitalen Archiv zugeführt werden. Die Aufbau- und Ablauforganisation des Unternehmens bleibt in diesem Szenario weitgehend unberührt von der DMS-Einführung. Soll demgegenüber ein frühes Scannen stattfinden, das Papierdokument also nur in seiner digitalisierten Form bear-

beitet werden und sollen darüber hinaus die im Hause entstehenden Textdokumente etc. ebenfalls in virtuellen Kundenakten durch das DMS verwaltet werden, bedeutet eine DMS-Einführung vor allem Organisationsgestaltung: Bestehende Prozesse müssen aufgenommen und durch geeignet formulierte Workflows neu definiert werden.

Sollen durch das Archiv auch Papierdokumente mit rechtlicher Relevanz (bspw. Eingangsrechnungen) verwaltet werden, so muss deren Unveränderlichkeit sichergestellt werden. Hierzu ist neben der zertifizierten Revisions-sicherheit des Archivs selbst eine lückenlose Verfahrensdokumentation vom Eingang eines Dokumentes bis zu dessen Scan und Ablage auf einem WORM-Medium (Write Once - Read Many) notwendig.

#### DIE RICHTIGE ENTSCHEIDUNG

In einem Markt mit hoher Leistungsdichte sollte größtes Augenmerk in die Anbietersauswahl gelegt werden, wobei technische Aspekte sowie die wirtschaftliche Situation des Unternehmens als wichtige Orientierungspunkte dienen können. Denn meist bedeutet die Entscheidung für ein Dokumenten-Management-System eine längerfristige Partnerschaft mit dem ausgewählten Anbieter.

Autoren:  
Carsten Voss, Eicke Bücking

## NEUE Wege



VON DER HOWEN  
Aufsichtsratsvorsitzender AG

*Zum ersten Mal gibt es einen Wechsel an der Unternehmensspitze der DV-RATIO:*

*Kurt Hafer, im Jahre 1980 Gründer des Unternehmens und heute Vorstandsvorsitzender der Holding, hat sich entschieden, die Leitung der Firma niederzulegen und sie neuen Händen und einem neuen Kopf anzuvertrauen.*

*Jeden möglichen Nachfolger maßen wir an den Kriterien, nach denen Herr Hafer das Unternehmen geführt hat: Kompetent in der Sache, flexibel bei Kundenwünschen, als guter Kaufmann dem Unternehmenserfolg verpflichtet, verlässlich gegenüber Kunden und Mitarbeitern, jedem ein fairer Partner.*

*Den Berufsweg von Wilhelm Geiger konnte ich viele Jahre lang verfolgen. Ich schätze seine Fachkompetenz, sein offenes und unkompliziertes Wesen und seine Erfolgsorientierung. Es gefiel mir, dass er häufiger bei seinen Kunden als auf internen Meetings zu finden war. Jetzt erwarten Aufsichtsrat und Mitarbeiter von ihm, dass er die bewährten Stärken der DV-RATIO verstärkt, neue Lösungsangebote für unsere Kunden entwickelt und zum Einsatz bringt, sich für weiteres profitables Wachstum einsetzt und die DV-RATIO-Kultur als fairer Partner in Projekten vorbildlich lebt und ausstrahlt.*

*Kurt Hafer werden wir demnächst im Aufsichtsrat begrüßen. Seinen Abschied als Vorstand sollen die weisen Worte eines meiner Vorfahren begleiten: Man muss dann gehen, wenn alle sagen „wie schade“ und noch keiner sagt „Gott sei Dank“.*

## EFFIZIENTES MANAGEMENT DURCH PLANit

# init-ZUKUNFT FÜR BUS UND BAHN!

Der öffentliche Nahverkehr - ständiges, heiß diskutiertes Politikum in jeder Kommune! Ihn attraktiver zu gestalten, gehört zu den Zielsetzungen der INIT AG. Mit innovativen Anwendungen verhilft sie den Verkehrsbetrieben zu mehr Effizienz und schafft außerdem mehr Zufriedenheit unter den Fahrgästen. So will man den Wunsch der Kommunen unterstützen, mehr Menschen zu bewegen, auf den öffentlichen Nahverkehr umzusteigen.



## PRODUKT

Als Spezialistin auf dem Gebiet der Leit-, Informations- und Zahlungssysteme für den Öffentlichen Personenverkehr bietet die INIT AG Lösungen für alle Aufgabenstellungen im ÖPNV. Mit ihrem konfigurierbaren Produkt PLANit lassen sich Fahr- und Dienstpläne für die Verkehrsbetriebe erstellen und optimieren. Durch Nutzung einer gemeinsamen Datenbasis sind diese Daten automatisch Bestandteil des RBL-Datenmanagements für die anderen Init-Produkte (Rechnergesteuertes Betriebsleitsystem (RBL), Fahrzeuggeräte, COPILOT und EFAD, Betriebshofmanagementsystem (BMS) und Fahrgastinformationssysteme). Zusätzlich existieren Schnittstellen für den Import und Export zu Fremdsystemen. PLANit ist die integrierte Weiterentwicklung des in zahlreichen Verkehrsbetrieben eingesetzten Produktes MFS90 und dem Programmpaket ISV zur RBL Datenversorgung.

## PROJEKT

PLANit besteht aus einem Basismodul, dessen Funktionsumfang durch Zusatzmodule ergänzt werden kann. Die einzelnen Module können unter Berücksichtigung der Abhängigkeiten kombiniert werden und ermöglichen so eine flexible Anpassung an die Bedürfnisse des Kunden. Die Bearbeitung der Daten ist in tabellarischer und für bestimmte Darstellungen auch in grafischer Form möglich.

## PROGRAMM

Die Realisierung erfolgte vollständig in Java mit Hilfe neuester objektorientierter Methoden. Es wurde eine zentrale, innovative, objektorientierte Datenbank aus-

## DIE WICHTIGSTEN FUNKTIONEN

- die Versorgung von Netz- und Fahrplandaten
- automatische Umlauf- und Dienstbildung
- grafische Eingabe und Darstellung von Daten auf Stadtplanbasis (GIS)
- Erstellen von Aushangfahrplänen und Kursbüchern
- Erstellen von Anweisungen für das Fahrpersonal
- statistische Auswertungen der Plandaten
- Definition, Berechnung und Darstellung von Anschlüssen
- Bereitstellen der Daten für RBL, Fahrscheinverkaufssysteme, Bordrechner in den Fahrzeugen, Haltestelleninformationssysteme und Betriebshofmanagementsysteme

gewählt, an die die einzelnen Arbeitsplätze angebunden wurden. DV-RATIO behandelte vorerst das Arbeitspaket automatische Umlauf- und Dienstbildung. Mittels eines implementierten Algorithmus werden einzelne Fahrten zu einem sogenannten Umlauf zusammengefasst. Der Umlauf beschreibt die Fahrten des jeweiligen Fahrzeugs über den ganzen Tag. Ziel ist die Minimierung des Einsatzes der Verkehrsmittel und der Dienstzeiten der Fahrer. Dieser Algorithmus muss alle Randbedingungen wie z. B. gesetzlich vorgeschriebene maximale Lenkzeiten erfüllen. Für die erstellten „optimalen“ Umläufe – später auch die Dienste – soll eine Ausdruckmöglichkeit bestehen. Zur Bewertung der Optimierung implementierte DV-RATIO das Paket „Chart“. In einem Chartistogramm wurde die Masse der ein-

zelnen Fahrten in Relation zu den gebildeten Umläufen gebracht, um die Auswirkungen der zahlreichen Programmparameter auf die Optimierung darzustellen. Abgerundet wurde die Projektarbeit durch die Konzeption und Realisierung einer Benutzerverwaltung.

## PROFIT

Mit PLANit steht dem Kunden ein umfangreiches und komfortables Programm zur Erzeugung und Optimierung von Planungsdaten für den ÖPNV zur Verfügung. Der Wettbewerbsvorteil liegt vorrangig in der Integration der Fahr- und Dienstplanung mit Hilfe des RBL-Datenmanagements sowie im modularen Aufbau.

*Autor: Dip-Ing. Thomas Bikowski, Elektrotechnik, Schwerpunkt moderne Softwarelösungen.*

## UMZUG DER DV-RATIO NORD

DV-RATIO NORD hat zum 17. Mai neue Büroräume im Kiebitzhof 9 in Hamburg bezogen. Schöner, größer und moderner. Bedingt durch die Geschäftsausweitung – insbesondere im letzten Jahr – wurde ein Umzug erforderlich. Kunden, Mitarbeiter und Partner können vom neuen Standpunkt aus adäquater und effektiver betreut werden.



Das „NORD-Team“ von links nach rechts: Claudia Schwitalla, Vertriebsassistentin, Matthias Mielcarczyk, Geschäftsführer, Sabine Diedrich, Assistentin, Mihai Lupascu, Vertriebsleiter, Jessica Junge, Vertriebsassistentin

## DV-RATIO

**DV-RATIO** Aktiengesellschaft  
Arabellastraße 4  
81925 München  
Telefon: 0 89/92 51 93-0  
Telefax: 0 89/92 51 93-99  
kontakt@dv-ratio.com

**DV-RATIO SÜD** GmbH  
Rosenkavalierplatz 12  
81925 München  
Telefon: 0 89/92 51 91-0  
Telefax: 0 89/92 51 91-15  
dv-ratio.sued@dv-ratio.com

**DV-RATIO SÜDWEST** GmbH  
Im Grund 7  
71397 Leutenbach  
bei Stuttgart  
Telefon: 0 71 95/9 22 55-0  
Telefax: 0 71 95/9 22 55-22  
suedwest@dv-ratio.com

**DV-RATIO MITTE** GmbH  
Reichsforststraße 20  
60528 Frankfurt  
Telefon: 0 69/6 60 76 80-0  
Telefax: 0 69/6 60 76 80-29  
mitte@dv-ratio.com

**DV-RATIO NORDWEST** GmbH  
Leostraße 31  
40545 Düsseldorf  
Telefon: 0 211/57 79 96-0  
Telefax: 0 211/5 59 16-17  
nordwest@dv-ratio.com

**DV-RATIO NORD** GmbH  
Kiebitzhof 9  
22089 Hamburg  
Telefon: 0 40/67 59 68-0  
Telefax: 0 40/67 59 68-66  
nord@dv-ratio.com

## IMPRESSUM

Herausgeber:

**DV-RATIO**  
Aktiengesellschaft  
Arabellastraße 4  
81925 München

Tel.: 0 89/92 51 93-0

Fax: 0 89/92 51 93-99

E-Mail: kontakt@dv-ratio.com

**www.dv-ratio.com**