



■■■ Seite 26  
Enterprise SOA:  
Anwendungs-  
entwicklung

■■■ Seite 56  
GRC: Nachhaltiges  
Enterprise Risk  
Management

■■■ Seite 66  
SAP & Intel:  
A1-Appliance

## MIT DER KRAFT DER ERFAHRUNG

Dr. Marko Weinrich  
Geschäftsführer SYCOR GmbH

■■■ die E-3 COVERSTORY  
ab Seite 42



# COVER

## Dr. Marko Weinrich

Geschäftsführer (Sprecher der Geschäftsführung)  
SYCOR GmbH

Dr. Marko Weinrich verantwortet in der Sycor die Bereiche Unternehmensstrategie, strategische Geschäftsfelder, kaufmännische Verwaltung, Marketing und Vertrieb. Gemeinsam mit Rüdiger Krumes führt er die Geschäfte der Sycor seit deren Gründung im Jahr 1998. Er begann seine Karriere im Jahr 1994 bei der Otto Bock Firmengruppe nach dem Studium der Mathematik und der Informatik an der Georg-August-Universität in Göttingen. Weinrich ist zusätzlich Geschäftsführer der LIGNUM Software GmbH, der SLA Unternehmensberatung GmbH & Co. KG sowie President and Chief Executive Officer der SYCOR ASIA Pte Ltd.

## Rüdiger Krumes

Geschäftsführer  
SYCOR GmbH

Seit der Gründung der Sycor führt Rüdiger Krumes deren Geschäfte zusammen mit Marko Weinrich. Krumes studierte an der Georg-August-Universität in Göttingen Mathematik und Informatik. Nach dem Vordiplom absolvierte er im Max-Planck-Institut für biophysikalische Chemie eine Ausbildung zum Informatiker. Nach einer Station bei der Göttinger Sartorius AG in der Abteilung Forschung & Entwicklung baute er ab 1992 für die Otto Bock Firmengruppe die DV-Abteilung mit auf. In der Sycor ist Krumes für das strategische Geschäftsfeld Medizinprodukteindustrie sowie das Operational Center verantwortlich.

Sycor deckt als Komplett-Dienstleister die gesamte Bandbreite der Informations- und Kommunikationstechnologie ab

# Mit der Kraft der ERFAHRUNG

Sycor steht für langjährige Erfahrung im Bereich der IT- und Strategieberatung. Das E-3 Magazin konnte sich persönlich davon überzeugen, dass Erfahrung ein sehr wertvolles Gut in der ERP-Community ist, das durch konzentriertes und nachhaltiges Engagement entsteht. Ein Gespräch mit den Mitarbeitern von Sycor lohnt somit immer, denn hier zählen noch traditionelle Beratungsleistung und Wissenstransfer.

**D**ie Sycor GmbH wurde 1998 aus der Otto Bock Firmengruppe heraus gegründet. Heute ist das Unternehmen die Muttergesellschaft der Sycor-Firmengruppe. „Gegründet haben wir die Sycor, weil es eine wachsende Nachfrage nach unserem Know-how aus der weltweiten SAP-Einführung bei der Otto Bock HealthCare gab“, erklärt Marko Weinrich, Geschäftsführer der Sycor GmbH, im Gespräch mit dem E-3 Magazin und erzählt: „Mit 14 Mitarbeitern haben wir angefangen – heute haben wir weltweit 240. Und mit denen konzentrieren wir uns darauf, für Kunden individuelle Problemlösungen zu erstellen. Dabei ist Qualität das Maß unserer Leistung.“

Der Erfolg und die Expansion ließen nicht lange auf sich warten: 1999 erfolgte der Umzug nach Göttingen. Rüdiger Krumes, Geschäftsführer der Sycor GmbH: „Der Umzug brachte uns mit der geografischen Lage und der guten Infrastruktur verbesserte Rahmenbedingungen für unsere Arbeit. Mit dem sehr sicheren Stromnetz der Region zum Beispiel können wir unsere zwei unabhängigen Rechenzentren mit höchster Sicherheit für unsere Kunden betreiben.“

SAP hat Ende vergangenen Jahres das Motto im Mittelstand ausgegeben: „Wie für mich gemacht“. Auch wenn der Spruch in erster Linie für die SAP-Mittelstandsprodukte im Speziellen gilt und im Allgemeinen für alle Partner, so ist Sycor das beste Beispiel, wie dieses Motto in der Praxis auch gelebt werden kann. Sycor deckt als Dienstleister die gesamte Bandbreite der Informations- und Kommunikationstechnologie ab. Man bietet neben Management- und Strategiebera-

tung vornehmlich SAP- und Dynamics AX-Dienstleistungen sowie Lösungen für die Bereiche Telekommunikation, Archivierung, E-Business, IT-Outsourcing und Netzwerke an. Neben der Beratung bietet das Göttinger Unternehmen auch die Einführung und den Betrieb aller Lösungen. Unter anderem ist man auch der Entwicklungspartner der SAP-Komplettlösung SAP Business All-in-One für die Kunststoffindustrie. Das eigenentwickelte Produkt Sycor plastics beweist zusätzlich das Branchen-Know-how der Göttinger. „Unsere Branchenlösung auf SAP-Basis, Sycor Plastics, war ein Meilenstein. Sie bündelt das Branchen- und Prozess-Know-how unserer Mitarbeiter in der mittelständischen Kunststoffindustrie“, erklärt Steffen Gremler, Leiter des Geschäftsfelds Kunststoff. „Wir ha-

und ergänzt: „Auf unseren Zielmärkten setzen wir auf die Qualitätsführerschaft. Als Komplettanbieter bieten wir unsere Dienstleistungen und Services passend zu den Organisations- und Budgetrahmenbedingungen des Mittelstands – aufgrund unserer fundierten SAP-Kenntnisse auch branchenübergreifend – an.“

Sycor steht somit für langjährige Erfahrung im Bereich der IT- und Strategieberatung. Durch die Branchenfokussierung stellt sie sicher, dass ihre Entwickler und Berater sich in den Prozessen der Kunden auskennen. Auf ihren Zielmärkten hat sich die Sycor ausgewiesene Referenzen erarbeitet. Die Sycor-Mitarbeiter verstehen sich als Partner, die sowohl die strategischen als auch die operativen Bedürfnisse der Kunden

**„Als Komplettanbieter bieten wir unsere Dienstleistungen und Services passend zu den Organisations- und Budgetrahmenbedingungen des Mittelstands.“**

Dr. Marko Weinrich

ben uns in dieser Branche einen Namen gemacht und überzeugen mit unseren Dienstleistungen.“

„Die Sycor ist ein branchenfokussierter IT-Dienstleister. Im SAP-Umfeld liegen produzierende mittelständische Unternehmen der Kunststoffindustrie, der Medizinprodukteindustrie, der Oberflächentechnik und Unternehmen der Öl- und Gasindustrie im Fokus“, gibt Marko Weinrich einen kurzen Überblick

verstehen und auf den Zielmärkten über fundiertes Prozess-Know-how verfügen.

„Wir beraten unsere Kunden rund um ihre IT-Strategie, die Geschäftsprozesse sowie bei der Unternehmensorganisation. Im SAP-Umfeld können wir auch branchenübergreifend Lösungen anbieten“, ist das allgemeine Motto. Zur präzisen Kundenansprache ergänzt Marko Weinrich: „Wir adressieren in unseren Zielmärkten Unternehmen mit einem



**Martin Renker**  
Personalleiter, SYCOR

Umsatz über 20 Millionen und unter einer Milliarde Euro.“

Diese Art von Marktzugang und Kundenkommunikation wird in der weltweiten ERP-Szene geschätzt. Im Jahr 2000 erfolgte somit eine wesentliche Ausweitung des Geschäftsfelds. „Die Gründung von Sycor Americas Inc. war ein Baustein der internationalen Expansion der Sycor“, beschreibt James Marczak, President and CEO Sycor Americas, und erklärt weiter: „Mit unseren international erfahrenen Mitarbeitern stehen wir heute – gemeinsam mit Sycor Canada Inc. – für individuelle und qualitativ hochwertige Beratung und Services im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie. Und das für die gesamte amerikanische Region.“ Ziel ist es, immer die optimale Gesamtlösung für den Kunden zu finden. „Mit unseren Auslandsniederlassungen in Pittsburgh, USA, Montreal, Kanada, Singapur, Shanghai, China und Malaysia, sind wir gerade für international aufgestellte Unternehmen ein zuverlässiger Partner“, ergänzt Marko Weinrich.

„Mit Sycor Asia sind wir seit 2001 in Asien vertreten. Neben Singapur haben wir im Jahr 2005 zusätzlich eine Repräsentanz in Shanghai eröffnet“, berichtet Michael Ibach, Geschäftsführer Sycor Asia Pte Ltd und Sycor China. „Aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung ist daraus mittlerweile ein eigenständiges Tochterunternehmen von Sycor Asia entstanden, das mit einer GmbH

in Deutschland vergleichbar ist. Der Grundstein für strategisches Wachstum in China ist gelegt.“

Sycor ist somit ein weltweit agierendes Unternehmen, das sich weitgehend nach dem Prinzip verhält: „Think global, act local“, was direkt wieder zum SAP-Mittelstandsmotto führt: „Wie für mich gemacht!“ Welche Vorteile und Chancen bringt es aber für einen SAP-Bestandskunden aus der deutschsprachigen Szene? Rüdiger Krumes, Geschäftsführer der Sycor, antwortet: „Wir können SAP-Bestandskunden aus dem deutschsprachigen Raum unsere Sycor-Qualität weltweit anbieten. Für alle

Ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil im Mittelstand ist die Branchenkompetenz. Branchenlösungen werden von SAP gemeinsam mit Partnern wie Sycor entwickelt, voreingestellt, konfiguriert und vermarktet. Die All-in-One-Lösungen bieten einen Leistungsumfang, der die betriebswirtschaftlichen Prozesse eines Unternehmens abdeckt, von der Entwicklung über Beschaffung, Produktion, Vertrieb, Versand bis hin zu Service, Rechnungswesen und Geschäftsanalysen. Branchenspezifisch angepasste Funktionen etwa für Auftragsabwicklung, Materialwirtschaft, Produktions- und Logistikprozesse ergänzen die Branchenlösungen.

„Die Zukunft der ERP-Hersteller wird maßgeblich von ihrem Erfolg im Mittelstand bestimmt“, ist Rüdiger Spies, Vice President Enterprise Applications bei IDC, überzeugt und erklärt: „Für Anbieter von Lösungen wird dieser Erfolg dadurch bestimmt, inwieweit es ihnen gelingt, die Enterprise-Version auf mittelständische Erfordernisse herunterzukalieren. SAP scheint das zusammen mit seinen Partnern gelungen zu sein.“ Die ERP-Komplettlösungen umfassen betriebswirtschaftliche und vorgefertigte Branchenfunktionen, die ohne aufwändige Anpassungen zügig eingeführt werden können. Durch Standardisierung und Best Practices kann sich die Implementierungszeit auf bis zu zehn Wochen reduzieren. Wo sieht Sycor zukünftige Herausforderungen in der deutschsprachigen SAP-Community? „Die Technologie ist zwar komplexer geworden, aber dennoch beherrschbar“, meint dazu Dr. Steffen Gremler, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter des Sycor-Geschäftsfeldes Kunststoff. „Unternehmen müssen sich entscheiden, ob sie Know-how aufbauen oder mit Spezialisten zusammenarbeiten wollen. Der Markt bietet das an.“

Die ERP-Mittelstands-Lösungen nutzen die Branchenerfahrung von SAP und seinen Partnern und basieren auf den bewährten Funktionen von SAP ERP. Kunden profitieren von durchgän-

**„Um ein hohes Ausbildungsniveau zu gewährleisten, schulen wir unsere Mitarbeiter – unabhängig davon, ob sie erfahren oder Berufsanfänger sind – intensiv.“**

Martin Renker

Niederlassungen unserer Kunden gibt es einen Ansprechpartner. Im Ergebnis können wir die Kunden in Ortszeit und in der jeweiligen Landessprache bedienen. Da wir sowohl in Deutschland als auch in unseren Niederlassungen über eine multikulturelle Workforce verfügen, stellen weder die Sprache noch kulturelle Besonderheiten für uns Hürden in der Projektabwicklung dar.“

gigen Geschäftsszenarien für ihre Branche, mittelstandsgerechten und leicht zu bedienenden Prozessen für eine verbesserte Unternehmenssteuerung und eine gesteigerte Transparenz ihrer Abläufe. Durch voreingestellte Menüs und vorkonfigurierte Benutzerrollen wie etwa für Materialwirtschaft, Produktion, Lager, Finanzen oder Vertrieb, können sich die Trainingskosten reduzieren.

„Unsere Kunden bewegen sich in internationalen Märkten mit globalem Wettbewerb. So können wir aus Erfahrung sagen, dass Branchenkompetenz, betriebswirtschaftliches Wissen und starke soziale Kompetenz die Faktoren sind, die aus Kunde und Berater ein erfolgreiches Team machen“, ergänzt Steffen Gremler. Auch Release-Wechsel der Lösungen müssen derzeit nicht kalkuliert werden: Der Kern der SAP-All-in-One-Lösung ist voraussichtlich bis zum Jahr 2013 stabil, Innovationen und neue Funktionen können über Erweiterungspakete hinzugefügt werden.

„Bis in das Jahr 2013 ist seitens der SAP kein Releasewechsel geplant“, bestätigt nochmals Steffen Gremler, „eine

unsere Kunden, sondern immer auch eine Chance, die IT insgesamt auf den Prüfstand zu stellen und deren Ausrichtung mit der Unternehmensstrategie abzugleichen. Im Ergebnis legen wir gemeinsam mit dem Kunden fest, wie die IT-Roadmap für die nächsten Jahre gestaltet werden kann – dabei kommt die Frage nach Outsourcing häufig auf den Tisch. Ebenfalls Themen: Releasewechsel mit Unicodeumstellung und auch Hardware- und Datenbankmigrationen. Neben dem rein technischen Releasewechsel bieten wir unseren Kunden natürlich auch funktionale Erweiterungen ihres Systems.“

Und Rüdiger Krumes ergänzt: „Neben der Management- und Strategie-

Da eine ERP-Einführung eine Entscheidung ist, die die folgenden zehn Jahre beeinflusst, gehört sie in die unternehmerische Langfrist-Planung. Sie muss in diesem Kontext selbstverständlich in eine zur Unternehmensstrategie passende IT-Strategie eingebettet sein.“

Outsourcing hat unter ERP 6.0 wieder eine größere Bedeutung gewonnen. Welche Outsourcing-Entwicklung erwartet man bei Sycor im Speziellen und für die SAP-Community im Allgemeinen? „Grundsätzlich wird das Outsourcing im Mittelstand wichtiger“, antwortet Frank Wilkes, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter des Operational Centers der Sycor. „Ich sehe das allerdings nicht im Zusammenhang mit ERP 6.0. Für mich ist das eher durch das Wachstum und die Reife mittelständischer Unternehmen bedingt. Ab einer bestimmten Größe werden geschäftskritische Prozesse tendenziell outgesourct. Wir haben dieses Bedürfnis früh erkannt und unsere Dienstleistungen darauf abgestimmt.“ Und Steffen Gremler ergänzt: „Einen klaren Grund für das zunehmende Outsourcing-Geschäft stellt für mich das stärker werdende Engagement der SAP im Mittelstand dar. Die SAP hat es in den letzten Monaten geschafft, mittelstandsgerechte Lösungen zu schaffen. Da mittelständische Kunden häufig nicht über eine entsprechende IT-Infrastruktur und Personal verfügen, stehen sie vor der Frage ‚Outsourcing: ja oder nein‘. Und die Entscheidung für ein Rundum-Sorglospaket ist für diesen

## „Unternehmen müssen sich entscheiden, ob sie Know-how aufbauen oder mit Spezialisten zusammenarbeiten wollen. Der Markt bietet das an.“

Dr. Steffen Gremler

Strategie, die wir sehr begrüßen. Regelmäßige Updates für Teilmodule können in dieser Zeit mit wenig Personal- und Zeitaufwand eingespielt und getestet werden. So bleibt unseren Kunden mehr Zeit, sich auf Prozesse, ihre Kunden und internen Abläufe zu konzentrieren – und wir können ihnen helfen, sich zu verbessern und so zu ihrem Erfolg beitragen.“ Diese Konstellation kommt dem Mittelstand sehr entgegen, denn SAP und Sycor adressieren mit der All-in-One-Lösung vor allem Unternehmen mit 100 bis 500 Mitarbeitern und zehn bis 50 Anwendern, von denen viele noch keine integrierte ERP-Lösung im Einsatz haben – und viele auch keine eigenständige IT-Abteilung besitzen. Diese Firmen haben bislang den hohen Einführungsaufwand und die gesteigerten Investitionen für eine umfassende ERP-Anwendung gescheut. „Die SAP All-in-One Branchenlösungen lassen sich zügig einführen, einzelne Module wie Finanzbuchhaltung können bereits nach zehn Tagen voll einsatzfähig sein“, kommentiert Andreas Naunin, Leiter des Unternehmensbereichs Mittelstand und Mitglied der Geschäftsleitung der SAP Deutschland, die Vorzüge und ergänzt: „Durch Freischaltung weiterer Funktionen sowie durch optionale Zusatzpakete ist eine Erweiterung jederzeit möglich, so dass jeder Kunde die Flexibilität und Wachstumsmöglichkeiten erhält, die er benötigt.“ Die SAP-Community beschäftigt sich momentan mit dem Releasewechsel auf ERP 6.0 und den damit aktuellen Themen wie Outsourcing, CRM, BI, SOA etc. Mit welchen Dienstleistungen und Angeboten kann hierbei Sycor den SAP-Bestandskunden unterstützen? Steffen Gremler: „Ein Releasewechsel ist nicht nur ein weiteres IT-Projekt für

gieberung bietet die Sycor selbstverständlich auch die IT-Strategieberatung in Form eines zweitägigen kompakten Workshops an. Vor dem Hintergrund des Organisations- und Prozess-Know-hows im Mittelstand in Kombination mit dem Strategie-Wissen aus dem eigenen Strategieprozess kann die Sycor eine integrierte Gesamtlösung liefern.



**Dr. Steffen Gremler**  
Mitglied der Geschäftsleitung,  
SYCOR



Kundenkreis meist eine sehr gute Alternative.“ Nochmals Frank Wilkes: „Seit 2002 sind wir Hosting-Partner der SAP. Die Rezertifizierung durch die SAP Hosting AG & Co. KG im Jahr 2006 zeigt, dass die Sycor ihrem eigenen Qualitätsanspruch nachkommen kann. Wir können unseren mittelständischen Kunden einen leistungsfähigen und flexiblen Hosting-Service in höchster Qualität bieten. Das Zertifikat SAP Partner Hosting haben wir für weitere zwei Jahre erhalten.“ In der SAP-Community wird nachhaltig diskutiert, ob Technologien wie Virtualisierung und ESOA Auswirkungen auf das Outsourcing und Hosting haben. Aufgrund der neuen Angebote von SAP und den Hardware-Partnern verändert sich auch die ERP-Architektur und Systemlandschaft eines SAP-Systems. „Alleine Technologien – wie zum Beispiel Virtualisierung – werden den Mittelstand, den wir adressieren nicht zu Outsourcing bewegen“, ist Frank Wilkes überzeugt, „Die Virtualisierung ist für uns ein Mittel, in bestimmten Situationen Kosten und Preise zu reduzieren sowie die Flexibilität zu steigern. Virtualisierung und ASP (Application Service Providing) erlauben es, eine physikalische Hardware mehreren Kunden zu geringeren Preisen zur Verfügung zu stellen. Allerdings stehen die Kunden, die wir adressieren, für den konservativen, an Werten orientierten Mittelstand. In diesem Segment sind solche Lösungen kaum ein Thema.“

Auch für die Sycor sind Partnerschaften eine wichtige Voraussetzung für den Geschäftserfolg. Bei der Wahl der Partner legt Sycor Wert auf eine möglichst internationale, im Idealfall globale, Aufstellung. Man will weltweit die beste Gesamtlösung für die eigenen Kunden liefern. Dazu braucht man Partner, die ebenfalls weltweit Leistungen erbringen können. Solche Partner sind unter anderem die IBM FileNet GmbH, die BT (Germany) GmbH & Co. OHG, die Cisco Systems GmbH oder die Dell GmbH. Als starke Partner stehen natürlich auch SAP und Microsoft hinter Sycor. „Wir arbeiten seit zehn Jahren partnerschaftlich mit der SAP zusammen“, erklärt Steffen Gremler. „Es gab und gibt gemeinsame SAP-Kunden-Projekte, Marketingaktionen, wie den SAP-Kunststofftag im letzten Jahr und eine fruchtbare Entwicklungspartnerschaft in den Bereichen Oil & Gas, E-Commerce und All-in-One, mit dem beiden Lösungen All-in-One Kunststoff und All-in-One Oberflächentechnik. Ein weiterer Ausbau der Marketing- und Vertriebskooperation würde uns freuen. Das neue dreistufige Zertifizierungsprogramm mit den Levels „Associate“, „Professional“ und „Partner“ der SAP begrüßen wir sehr. Es wird nicht nur zu mehr Transparenz im SAP-Beratermarkt führen, sondern auch die Beratungsqualität steigern. Das passt gut zu unserem eigenen Qualitätsanspruch.“ Und Marko Weinrich ergänzt: „Um im Sinne unserer Branchenausrichtung immer über aktu-

elle Informationen aus den Zielmärkten zu verfügen und die kontinuierliche Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter gewährleisten zu können, gehen wir auch mit Branchenverbänden Partnerschaften ein. Beispiele sind hier das Süddeutsche Kunststoff-Zentrum (SKZ), der Förderverein WIP-Kunststoffe e.V., das Institut für Kunststoffverarbeitung (IKV) an der RWTH Aachen oder auch die European Rental Association (ERA).“ Vergangenes Jahr machte Sycor einen Umsatz von etwa 29 Millionen Euro. Wie soll sich der Umsatz weiter entwickeln und wo sieht

man bei SYCOR noch nachhaltige Wachstumschancen? „Wir planen in der mittleren Tendenz ein weiteres Wachstum von zehn Prozent im Jahr“, erklärt Marko Weinrich abschließend, „Unsere Wachstumschancen liegen in unserer Branchenfokussierung. Wir können Prozess- und Branchen-Know-how nachweisen. Wir haben uns Referenzen erarbeitet, bauen unser Netzwerk konsequent aus und werden als zuverlässiger, langfristiger Partner wahrgenommen. Wir wollen weiterhin organisch wachsen – das schließt allerdings Zukäufe nicht aus.“

## Die Sycor & ihre Mitarbeiter

In einem Spiegel-Online-Text vom März dieses Jahres beschreibt SAP-Mitbegründer Dietmar Hopp seine erfolgreiche Personalauswahl immer auch mit der Frage nach den sportlichen Interessen des neuen Mitarbeiters. Für Hopp ist erfolgreicher Mannschaftssport ein sehr wichtiges Kriterium. Sycor ist auch Sportsponsor. Wie hält es die Sycor-Geschäftsleitung mit aktivem Sport und welche Rolle spielt Sport in der Sycor-Unternehmenskultur? Beide Geschäftsführer der Sycor treiben aktiv Sport. In der Unternehmenskultur ist Sport verankert. Die Sycor ist nicht nur als Sponsor des Zehnkämpfers Jacob Minah engagiert, sondern bietet ihren Mitarbeitern die Möglichkeit, einmal im Monat auf zwei Hallenplätzen gemeinsam Fußball zu spielen. Da die meisten Sycorianer sportlich aktiv sind, finden sich zu diesen Terminen regelmäßig viele Mitarbeiter zum gemeinsamen Sport zusammen. Einige Radsportbegeisterte gehen zudem als Sycor-Team bei Radrennen an den Start. Die flexiblen Arbeitszeiten erlauben es, Sport individuell in den Tagesablauf zu integrieren.

SAP-Experten sind momentan Mangelware. Wie bekommt Sycor gut ausgebildete, erfahrene Mitarbeiter für die eigenen SAP-Projekte? „In der jüngeren Vergangenheit ist es gelungen, eine gute Mischung aus erfahrenen und jungen Mitarbeitern einzustellen“, erklärt Martin Renker, Personalleiter der Sycor. „Wir haben unser Personalmarketing verstärkt, besuchen Messen und nutzen Jobportale, um auf uns aufmerksam zu machen. Nicht zu unterschätzen sind aber auch zufriedene Mitarbeiter, die uns als Arbeitgeber weiterempfehlen.“

Was sind die Anforderungen bei Sycor? Dazu Martin Renker: „Die Anforderungen an Mitarbeiter bei uns sind klar umrissen. Natürlich muss

fundiertes Fachwissen vorhanden sein. Zusätzlich legen wir besonderen Wert auf soziale und emotionale Kompetenzen. Wir wollen zufriedene Kunden. Da muss es in den Projekten auch auf der menschlichen Ebene funktionieren. Selbstständig handelnde, motivierte Mitarbeiter haben bei uns alle Möglichkeiten, sich zu entwickeln.“

„Um ein hohes Ausbildungsniveau zu gewährleisten, schulen wir unsere Mitarbeiter – unabhängig davon, ob sie erfahren oder Berufsanfänger sind – intensiv“, betont nochmals Martin Renker. „Für unsere Bestandskunden wird es keine Engpässe geben. Über unsere Tochterfirma SLA können wir, wenn es eng werden könnte, ständig auf einen SAP-Experten-Pool zugreifen.“ Achim Link, Mitglied der Geschäftsleitung, ergänzt dazu: „An das Projektmanagement stellt die Sycor sehr hohe Anforderungen. Gerade die Prozesse in der Leistungserbringung sind ausschlaggebend für Erfolg oder Misserfolg in Projekten. Für die weltweit einheitliche Qualität in der Leistungserbringung steht unser ISO-zertifiziertes Projektmanagement-Vorgehensmodell.“

Wo liegen hierbei die Schwerpunkte beim Wissen? Ist mehr betriebswirtschaftliches oder mehr technisches Wissen gefragt? Welche Anforderungen stellt Sycor an das erwähnte Projektmanagement? „Mit der zunehmenden Integration und Vernetzung der Prozesse steigen auch die Anforderungen an die Berater“, weiß Martin Renker. „Sie müssen breiter aufgestellt sein, methodische, fachliche und soziale Kompetenzen nachweisen. Zu selbstverständlichem SAP-Know-how muss vor allem ein ausgeprägtes Prozesswissen kommen. Der Schwerpunkt verschiebt sich immer mehr in Richtung betriebswirtschaftliches Wissen und zu Kenntnissen im Change- und Projektmanagement.“

# Wir geben IT ein Gesicht

Die Sycor-Geschäftsführer Dr. Marko Weinrich (rechts) und Rüdiger Krumes (links) im Interview über zehn Jahre Firmengeschichte, das neue Corporate Design und den Ansatz des Unternehmens



nur gut ausgebildete und motivierte Mitarbeiter komplexe Projekte realisieren können, die die erwünschten Kundenlösungen darstellen. Wir alle können keine zufriedenen Kunden, die für hohe Umsätze bei uns sorgen, anordnen. Nur über die fachliche und soziale Ausbildung der Mitarbeiter und über funktionierende interne Prozesse zur Leistungserbringung kann die Voraussetzung für gute Kundenprojekte geschaffen werden.“

**Rüdiger Krumes:** „Deshalb nutzen wir unsere Profitabilität, um jedes Jahr fortlaufend in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter zu investieren. Das von unserer Personalabteilung gesteuerte Schulungsprogramm mit internen und externen Bausteinen ist uns jährlich 500.000 Euro wert.“

**Marko Weinrich:** „Entscheidend ist, dass wir langfristig unsere Ziele erreichen wollen. Shareholder-Value-Denken liegt uns fern. So bauen wir auch neue Geschäftsbereiche und unsere Niederlassungen, wie zum Beispiel unsere Neugründung Sycor Malaysia, langfristig auf. Wir unterstützen sie, bis sie eigenständig arbeiten können. Alle Führungskräfte sehen sich deshalb als Teil eines globalen Managements. Es gibt ein ausgeprägtes Wir-Gefühl. Alle arbeiten zusammen für unsere Kunden.“

**E-3:** Ein Blick auf die Zahlen legt nahe, dass die Strategie erfolgreich ist.

**E-3:** Am 29. Februar hat die Sycor ihr zehnjähriges Jubiläum gefeiert und sich selbst ein neues Corporate Design „geschenkt“. Warum?

**Marko Weinrich:** „Wir wollten deutlich machen, dass bei uns Menschen Dienstleistungen erbringen. Wir verkaufen keine Produkte, sondern unsere kompetenten Mitarbeiter. Alles, was unsere Kunden von uns sehen können, ist unser Gesicht. Und das zeigt das neue Corporate Design mit der Bildmarke in Form einer ‚lächelnden Taste‘ und dem Claim ‚Wir geben IT ein Gesicht‘.“

**E-3:** Welche Kompetenz verkaufen Sie Ihren Kunden?

**Marko Weinrich:** „Das Verstehen der Prozesse unserer Kunden sowie der eingesetzten Informationstechnologien. Wir bewegen uns vorrangig in den Branchen, in denen sich unsere Berater und Entwickler besonders gut auskennen, also echtes Prozess-Know-how haben. Zu Beginn des Jahres 1998 haben wir im IT-Umfeld noch für jeden alles gemacht. Doch dann wurde uns klar, dass wir uns über unsere Wettbewerbsvorteile, unsere Kernkompetenzen und die anzusprechenden Zielgruppen Gedanken machen mussten. Wir arbeiten in einem kontinuierlichen Prozess seit vielen Jahren an unserer Strategie.“

**Rüdiger Krumes:** „Das Ergebnis ist eine klare Branchen-Fokussierung, die es uns ermöglicht, Lösungen zu erstellen, die unserem Qualitätsanspruch und den Erwartungen der Kunden gerecht werden. Dabei haben wir die beste Gesamtlösung für unsere Kunden im Blick. Nicht jedes Einzelteil muss State-of-the-art sein. Alle Teile zusammen müssen die optimale Unterstützung der Prozesse und der Zielerreichung für den Kunden bieten. Auch in den branchenübergreifend erbrachten Dienstleistungen setzen wir auf Qualität.“

**E-3:** Auch andere Unternehmen verfolgen einen ähnlichen Ansatz.

**Marko Weinrich:** „Das ist uns klar und auch richtig so. Und ebenso wie andere Unternehmen haben auch wir in den letzten Jahren große Anstrengungen unternommen, um den Begriffen Kunden- und Mitarbeiterorientierung einen verständlichen Inhalt und Sinn zu geben. Wir setzen auf langfristige Beziehungen zu Kunden und Mitarbeitern und einen fairen Umgang. Im Zentrum unseres Bemühens steht das Schaffen einer Unternehmenskultur, die Projektarbeit und die Arbeit im Team unterstützt. Werte wie Aufrichtigkeit und Wertschätzung gehören zum höchsten Gut unserer Kultur. Und außerdem ist uns bewusst – ebenso wie auch anderen Dienstleistern – dass

**Marko Weinrich:** „Auch im zehnten Jahr unseres Bestehens ernten wir die Früchte unserer Arbeit. Das Jahr 2007 ist unser Rekordjahr. Den Umsatz konnten wir auf 29,5 Millionen Euro steigern, das sind 28 Prozent mehr als 2006. Die Mitarbeiterzahl stieg im gleichen Zeitraum um knapp 20 Prozent auf 227 Köpfe, heute beschäftigen wir über 240 Mitarbeiter. Übrigens mit sehr guten Ergebnissen. Und auch 2008 wird sehr gut, wir sind voll ausgelastet und werden ein gutes Jahr erwirtschaften.“

**Rüdiger Krumes:** „Besonders erfreulich ist, dass alle Gesellschaften der Firmengruppe zu dem Ergebnis beigetragen haben und wir weltweit hoch qualifizierte und motivierte Mitarbeiter einstellen konnten.“

**Marko Weinrich:** „Aus Fehlern der Vergangenheit haben wir gelernt. Uns ist klar, dass Umsätze und Gewinne nur als Ergebnis der jahrelangen Vorarbeit zu werten sind. Für uns muss auch weiterhin das Erreichen von qualitativen Verbesserungen das wesentliche Ziel unserer Arbeit sein. Faul werden, uns ausruhen und Speck ansetzen dürfen wir nicht. Jeden Tag werden wir uns um unsere Mitarbeiter und Kunden bemühen – wie andere erfolgreiche IT-Dienstleister auch.“

**E-3:** Wir danken für das Gespräch!

Sycor: Partner der Kunststoffindustrie

COVER



# Branchenlösungen für die Kunststoffindustrie

Der Mittelstand sucht IT-Lösungen, die eine optimale Unterstützung der Kernprozesse und so in einem wettbewerbsintensiven Marktumfeld Entlastung bieten können. Und das gilt für alle Unternehmensgrößen. Mit ihrer Branchenfokussierung und ihrem ausgeprägten SAP-Know-how ist die Göttinger Sycor dabei für die Kunststoffindustrie ein optimaler Partner.

**D**r. Steffen Gremler, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter des Geschäftsbereiches Kunststoffindustrie der Sycor, macht deutlich, dass der deutsche Mittelstand ein großes und heterogenes Segment mit einer ungeheuren Bandbreite an Bedürfnissen ist. Und um passende Lösungen für die Probleme der Kunden liefern zu können, konzentriert sich die Sycor auf klar abgegrenzte Branchen und Unternehmensgrößen. Ein besonderer Fokus liegt auf der Kunststoff verarbeitenden Industrie. Für diesen Bereich ist die Sycor ein Komplett-Dienstleister im SAP-Umfeld: Von der Management- und Strategieberatung über die Ausarbeitung von IT-Strategien bis hin zu Archivierungs- und Dokumentenmanagementlösungen wird ein Rund-um-Service geboten. Hinzu kommt der Aufbau und der Betrieb von Sprach- und Datennetzwerken sowie Anwendungssystemen.

„Entscheidend ist, dass unsere Berater und Entwickler fundiertes Prozess-Know-how aus langjährigen Erfahrungen in der Kunststoff verarbeitenden Industrie mitbringen. Wir haben dadurch immer den Gesamtprozess im Blick. Deshalb unterstützen wir alle Prozesse durchgängig und schaffen keine Insellösungen“, so Gremler weiter. Und dieses Branchenwissen haben die Göttinger in zwei perfekte SAP-Branchenlösungen überführt, mit denen sowohl der untere als auch der gehobene Mittelstand bedarfsgerecht bedient werden kann: Auf der einen Seite Sycor plastics, die eigenentwickelte Lösung auf SAP ERP-Basis und auf der anderen Seite SAP Business All-in-One für die Kunststoffindustrie, an der das Unternehmen als der Entwicklungspartner der SAP mitgearbeitet hat. Besondere Kennzeichen beider Lösungen: kurze Einführungszeiten und ein schneller Return on Investment für den Kunden.

## Sycor plastics

Für den gehobenen Mittelstand in der Kunststoffindustrie ist die SAP-Branchenlösung Sycor plastics optimal vorkonfiguriert – für den nationalen und den internationalen Einsatz. Die Lösung bildet alle betriebswirtschaftlichen Prozesse abteilungs- und standortübergreifend in einem System ab. Über den Standardfunktionsumfang von SAP hinaus sind charakteristische Branchenprozesse und -anforderungen, wie zum Beispiel die Kundeneinzelfertigung mit Variantenkonfiguration oder die Lagerfertigung, die Serialnummern- und Chargenverwaltung, die Werkzeugverwaltung und das Qualitätsmanagement, integriert. Das fundierte Branchen-Know-how der Sycor zeigt sich vor allem in der Abbildung unternehmensübergreifender Prozesse: Mit Sycor plastics ist der Kunde in der Lage, standortübergreifende Prozesse wie Intercompany Business und die ver-



Dr. Steffen Gremler, Mitglied der Geschäftsleitung & Leiter des Geschäftsbereiches Kunststoffindustrie der Sycor.

längerte Werkbank (Lohnbearbeitung) systemgestützt abzuwickeln.

Schrittweise erfolgreich eingeführt wurde Sycor plastics bei der Simona AG in Kirn. In der ersten Phase erfolgte bei den Spezialisten für thermoplastische Kunststoffe die Implementierung der Module Rechnungswesen, Controlling, Einkauf und Materialwirtschaft. „Parallel haben wir das bestehende Archiv durch eine IBM-ECM-Lösung ersetzt und notwendige Schnittstellen zu SAP eingerichtet“, erläutert Steffen Gremler. In einem zweiten Teilprojekt wurden schließlich die Module Verkauf, Lagerverwaltung und Produktion installiert. Für zusätzliche Transparenz in der Produktionsplanung und -steuerung sorgt das eigenentwickelte Sycor-Planungscockpit. Mit dem Gesamtpaket unterstützt die Sycor nicht nur sämtliche Prozesse entlang der Wertschöpfungskette der Kunststoffspezialisten aus Kirn, sondern durch die Standardisierung der Prozesse auch deren ehrgeizige internationale Wachstumspläne. „Für die ERP-Einführung in unserem Unternehmen haben wir Experten gesucht, die Erfahrung in der Kunststoffindustrie haben und die Prozesse kennen. Gleichzeitig musste optimales SAP-Know-how vorhanden sein. Die Sycor bietet diese besondere Kombination“, unterstreicht Jochen Feldmann, CFO und Vorstand Finanzen und Verwaltung der Simona AG.

**Das Konzept: 10 User – 10 Wochen – 90.000 €**

Mit diesen Schlagworten lässt sich die Branchenlösung für den unteren Mittelstand, SAP All-in-One für Kunststoffverarbeiter, zusammenfassen. Die Lösung ist für Unternehmen mit zehn bis 50 Anwendern konzipiert und bildet die gesamten betriebswirtschaftlichen Prozesse, angefangen von der Beschaffung über die Produktion und die Finanzbuchhaltung bis hin zum Service, basierend auf SAP ERP ECC 6.0, ab. Darüber hinaus sind alle wichtigen branchentypischen Prozesse voreingestellt.

Dazu Steffen Gremler: „Auch kleine Unternehmen sind dem wettbewerbsintensiven Marktumfeld ausgesetzt. Bisher waren allerdings lange Einführungszeiten, die starke Auslastung der Mitarbeiter und ein hoher Investitionsbedarf Hindernisse für ein ERP-Projekt.“ Mit der All-in-One-Lösung seien diese Hindernisse hinfällig. Durch die Standardisierung und die Best Practices reduziere sich die Einführungszeit auf bis zu zehn Wochen. Für einen Festpreis von 90.000 Euro könnte die Implementierung für zehn User geboten werden. „Entscheidend ist, dass es sich dabei um ein vollwertiges, skalierbares SAP ERP-System handelt. Es passt sich an steigende Anforderungen der Unternehmen an, bietet eine hohe Flexibilität und unterstützt so optimal Wachstumspläne“, zeigt Gremler die Vorteile auf. Zusätzliche finanzielle Sicherheit bietet die Tatsache, dass bis zum Jahr 2013 von der SAP kein Releasewechsel geplant ist.

**Ganzheitlicher Ansatz**

Die Erfahrung der Sycor-Mitarbeiter in der Kunststoff verarbeitenden Industrie und das daraus resultierende Prozesswissen sorgen dafür, dass der Göttinger

Dienstleister einen ganzheitlichen Ansatz bieten kann, zu dem neben Organisations- und Prozessberatung auch die IT-Strategieberatung zählt. So entwickelte die Sycor die IT-Strategie der Viverso, einer Ausgründung der Business Unit Coatings, Adhesives & Specialties der Bayer MaterialScience AG, die seit Januar 2008 für die Produktion und die Vermarktung von Standard-Lackharzen verantwortlich ist. In der Projektvergabe konnte die Sycor mit ihrem Mittelstands-Know-how in Verbindung mit ihrem breit angelegten IT- und ihrem fundierten Strategiewissen punkten. „Zusätzlich konnten wir Erfahrungen mit Carve-Outs und deren Implikationen für eine zu entwickelnde IT-Strategie nachweisen“, unterstreicht Frank Riechel, der Projektleiter der Sycor. „Die Sycor hat uns überzeugt. Kompetent, zuverlässig und schnell hat das Team die IT-Strategie, Entscheidungsgrundlagen und die Roadmap perfekt auf uns zugeschnitten“, zeigt sich der Viverso-Geschäftsführer Rüdiger Held erfreut. Das Ergebnis belege, warum die Sycor seit 2003 den Status eines Preferred Suppliers für die Bereiche IT- und SAP-Beratung bei Bayer innehat.





Die Sycor legt ihr Hauptaugenmerk auf mittelständische Unternehmen. Hier verfügt das Göttinger Unternehmen über langjährige Praxis und über ausgeprägtes Know-how im Bereich der Organisation, der Prozesse und des Budgets. Die Sycor orientiert sich an den individuellen Kundenbedürfnissen und liefert dazu umfassende Problemlösungen.

**D**r. Thorsten Hackfort, Mitglied der Geschäftsleitung der Sycor GmbH, erläutert: „Wir erbringen unsere Dienstleistungen nicht nur branchenfokussiert, sondern stehen dem gesamten Mittelstand als Komplett-Dienstleister für Kommunikations- und Informationstechnologie partnerschaftlich zur Seite.“ Zum Portfolio des Unternehmens gehören neben Management- und Strategieberatung vornehmlich SAP- und Dynamics AX-Dienstleistungen sowie Lösungen für die Bereiche Archivierung, E-Business, IT-Outsourcing, Telekommunikation und Netzwerke.

„Die Sycor konzentriert sich auf mittelständische Unternehmen. In diesem Segment verfügen wir über langjährige Praxis und über ausgeprägtes Know-how im Bereich der Organisation, Prozesse und Budgets“, so Hackfort weiter. Orientiert an individuellen Kundenbedürfnissen liefert das Göttinger Unternehmen umfassende Problemlösungen und stellt mit einer konsequenten, kontinuierlichen Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter deren hohe Qualität nachhaltig sicher.

„Wir verstehen sowohl die strategischen als auch die operativen Bedürfnisse unserer Kunden, können sie rund um die Unternehmensstrategie, die Ge-

schäftsprozesse und die Unternehmensorganisation beraten“, ergänzt Dr. Achim Link aus der Geschäftsleitung.

Vor diesem Hintergrund könne auch die IT-Strategieberatung für mittelständische Unternehmen angeboten werden. Achim Link: „Durch die konsequente Abstimmung der IT- mit der Unternehmensstrategie sorgen wir dafür, dass sinnvolle Investitionen getätigt werden und Technologie zum Einsatz kommt, die echten betriebswirtschaftlichen Nutzen generiert.“ Der Entwurf oder auch die Anpassung der IT-Strategie in Abhängigkeit zur Unternehmensstrategie könne mit vergleichsweise geringem Aufwand erfolgen.

#### **Starker Partner im SAP-Umfeld**

Gerade auch im SAP-Umfeld ist die Sycor, über das Branchenwissen in der Kunststoff- sowie der Öl- und Gasindustrie hinaus, breit aufgestellt. Neben Neueinführungen von SAP R/3 stehen auch branchenübergreifend Lösungen für SAP-Themen wie Erweiterung bestehender Installationen, Migration, Releasewechsel, Carve-out, Roll-out, Systemkonsolidierung und maßgeschneiderte Outsourcing-Angebote auf dem Programm.

„Mit prozessorientierten Anpassungen bestehender Standardsoftware sorgen wir dafür, dass Software-Lösungen kundenindividuell den wechselnden und wachsenden Anforderungen im täglichen Geschäft entsprechen“, macht Dr.

**„Mit prozessorientierten Anpassungen bestehender Standardsoftware sorgen wir dafür, dass Software-Lösungen kundenindividuell den wechselnden und wachsenden Anforderungen im täglichen Geschäft entsprechen.“**

Dr. Thorsten Hackfort

Thorsten Hackfort klar. Dabei beherrscht die Sycor alle Systeme der SAP Business Suite – angefangen bei SAP R/3 bis hin zu SAP ERP 6.o. Zum Leistungsumfang gehören kundenindividuelle Neuentwicklungen, Anpassungen und Erweiterung von Anwendungen und Funktionen, der Support bei Releasewechseln und die Implementierung von Schnittstellen zu weiteren SAP- oder Fremdsystemen. Besonderes Know-how besteht im Bereich SAP E-Commerce. Im Zuge einer intensiven Zusammenarbeit mit der SAP Deutschland AG haben die Mitarbeiter der Sycor in zahlreichen Projekten die Umsetzung kundenspezifischer Anforderungen realisiert. Gemeinsam wurden immer wiederkehrende Problemlösungen in praxiserprobten funktionalen Paketen zusammengefasst. „Die Arbeit des Endanwenders wird erleichtert und die Prozessunterstützung gewährleistet. Und das bei kostengünstiger und schneller Einführung“, so Hackfort.

### Archivierung und Dokumentenmanagement

Die systematische, unternehmensweite Verwaltung von Informationen, Daten und Dokumenten ist ein Schlüsselfaktor für jedes Unternehmen. Schnelle Verfügbarkeit von Informationen in der benötigten Qualität und am richtigen Ort lässt echte Wettbewerbsvorteile entstehen. Seit vielen Jahren realisiert die Sycor erfolgreich Lösungen im Bereich IBM ECM und verfügt als IBM ECM ValueNet Partner über besonderes Know-how bei der Integration von SAP- und IBM ECM-Lösungen. Die Bandbreite der gebotenen Services ist groß: Die Göttinger sorgen für eine revisionssichere Langzeitarchivierung mit besonderen Compliance-Aspekten, mit der Einführung eines Workflow-Management-Systems schaffen sie transparente Arbeitsabläufe sowie beschleunigte Durchlaufzeiten für Dokumente und mit IBM FileNet P8 liefern

sie eine Lösung für effektives Enterprise Content Management (ECM).

Eine Besonderheit stellen die Sycor Archive StartUp Services, ein Einsteiger-Paket in die professionelle Archivierung, dar. Dazu Dr. Thorsten Hackfort: „Innerhalb von nur zwei Wochen führen wir ein IBM ECM-Archiv, inklusive der SAP-Anbindung und Basis-Einrichtung der wichtigsten Standardszenarien, ein.“

Dadurch lassen sich innerhalb kürzester Zeit die Mehrwerte der Lösung für den Kunden realisieren, zum Beispiel in den Bereichen System-Performance, Backupzeiten und -kosten sowie die Ablösung von papierbasierten Prozessen.

### Zertifizierte Betriebsdienstleistungen

Komplexe IT-Systeme zu betreiben, ist eine große Herausforderung in mittelständischen Unternehmen. Um sich auf das eigentliche Kerngeschäft zu konzentrieren und die Kosten im Griff zu behalten, setzen Unternehmen deshalb auf zertifizierte Outsourcing-Partner wie die Sycor. Diese planen und betreuen die komplette IT – abgestimmt auf die Ansprüche des Kunden. Immer mehr zum Teil geschäftskritische Prozesse werden im Mittelstand durch die IT unterstützt. Dies geht einher mit einem erhöhten Bedarf an Verfügbarkeit, Performance und Support der eingesetzten Lösungen. Gleichzeitig wird im Unternehmen das kostbare Know-how der Experten verstärkt für die IT-Projekte der Fachabteilungen benötigt. „An dieser Stelle ist externe professionelle Hilfe ratsam“, weiß Dr. Frank Wilkes, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter des Operational Centers der Sycor. „Doch Konzepte von der Stange funktionieren nicht. Genau so individuell wie das Unternehmen ist, muss auch das Betriebskonzept gestaltet sein.“ Aus diesem Grund können bei dem Göttinger IT-Dienstleister aus einem Baukasten die Leistungen ausgewählt werden, die wirklich nötig sind:

angefangen vom Betrieb der Systeme in den Rechenzentren der Kunden oder der Sycor über Standardbetreuungszeiten bis hin zu einem ganzjährigen Rund-um-die-Uhr-Support. Zudem ist der Systembetrieb mit einer normalen oder hohen Verfügbarkeit möglich. Die Beschaffung der geeigneten Hard- und Software wird von Sycor genauso übernommen wie die Überwachung der Wartungsverträge für ein Lifecyclemanagement. „Wichtig für den Kunden ist, dass wir die gesamte Bandbreite der modernen Technologien qualitätsgesichert unterstützen und integrieren können“, erklärt Wilkes. „Dazu setzen wir uns selbst hohe Qualitätsstandards. Da wir seit dem Jahr 2002 kontinuierlich als SAP-Partner Hosting und nach DIN EN ISO 9001:2000 zertifiziert sind, können wir diese tatsächlich auch gewährleisten. Zusätzlich haben wir unsere gesamten Serviceprozesse gemäß ITIL ausgerichtet und legen sehr viel Wert auf die Weiterbildung unserer Mitarbeiter, um exzellente Dienstleistungen anbieten zu können.“

Drei Dienstleistungsschwerpunkte deckt die Sycor innerhalb des Betriebes ab. Zum einen den Bereich Anwendungssysteme. Hier liegt der Schwerpunkt auf dem softwareseitigen Betrieb der ERP-Systeme SAP und Microsoft Dynamics AX sowie des IBM ECM Archiv- und Dokumentenmanagement-Systems (ehemals FileNet). Im zweiten Zweig, Server- und Storage-Systeme, konzipiert und betreibt Sycor anspruchsvolle Serverlandschaften, Speichernetzwerke, Hochverfügbarkeits- und Infrastrukturlösungen. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf der Optimierung der Systeme, sowohl auf der Hard- als auch auf der Softwareebene. Der Aufbau und Betrieb von Netzwerken, Internetzugängen, Sicherheits-, Kommunikations- und Telekommunikationssystemen als integrierte Gesamtlösung wird im dritten Bereich, der Sprach- und Datenkommunikation, von Sycor abgedeckt.



**Dr. Thorsten Hackfort**  
Mitglied der Geschäftsleitung, SYCOR GmbH



**Dr. Achim Link**  
Mitglied der Geschäftsleitung, SYCOR GmbH



**Dr. Frank Wilkes**  
Mitglied der Geschäftsleitung, SYCOR GmbH