

„Die Vorgaben (Governance), die Behandlung von Risiken, die die Vorgaben betreffen (Risk-Management), und die Maßnahmen zur Einhaltung der Vorgaben (Compliance) bilden ein Spannungsfeld, in dem sich alle Mitarbeiter und Prozesse eines Unternehmens wesentlich oder oft unwissentlich bewegen.“

**Exner:** Refokussierung – wir haben uns auf die Kernkompetenzen von Beta Systems als Software-Anbieter von Lösungen in den Bereichen „Data Center Infrastructure“ und „Identity-Management“ besonnen – Beleg-Scanner und Dokumenten-Management gehören nicht dazu.

Nach dem Verkauf der beiden genannten Unternehmen haben wir die Organisation intern angepasst, schließlich haben wir 50 Prozent des Umsatzes und die Hälfte unserer Mitarbeiter damit abgegeben. Heute hat Beta Systems wieder einen klaren Fokus und ist wirtschaftlich erfolgreich. Auf dieser Basis können wir unsere Strategie markt- und kundenorientiert in Richtung GRC weiterentwickeln und schnell umsetzen – die Management-Kapazität des Unternehmens steht dafür jetzt uneingeschränkt zur Verfügung.



Welche Output-Management-Lösungen bieten Sie an und wen adressieren Sie damit?

**Exner:** Beta Systems war und ist der Marktführer in Europa für High-Volume-Output Management. Unsere Lösungen reichen dabei von der automatisierten Steuerung und Verteilung von Belegen im Unternehmen und an Geschäftspartner bis zur gesetzeskonformen Langzeitarchivierung von Dokumenten einschließlich der effektiven und effizienten Recherche. Mit der revisionssicheren Dokumentation von Dokumenten-Workflows leisten unsere Lösungen einen wesentlichen Beitrag im Bereich Governance, Risk-Management und Compliance.



Sie selbst sind seit Januar 2013 Vorstandsvorsitzender der Beta Systems Software AG. Wie soll sich das Unternehmen weiterentwickeln, was sind Ihre Ziele?

**Exner:** Ich habe die Aufgabe übernommen, weil ich hervorragende

Entwicklungsmöglichkeiten für Beta Systems sehe. Wir haben als Unternehmen mit den vielen und namhaften Kunden, bei denen unsere Lösungen meist „Mission critical“ sind, ein sehr solides Fundament. Und wir sind mit unseren Aktivitäten im Bereich GRC in einem attraktiven Wachstumsmarkt positioniert.

Beta Systems erwirtschaftet heute gut 50 Prozent des Umsatzes in Zentraleuropa und ich bin davon überzeugt, dass wir unsere internationale Präsenz ausbauen können. In meiner beruflichen Laufbahn habe ich neben Europa auch in Amerika und in den vergangenen fünf Jahren insbesondere im asiatischen Raum Erfahrungen gesammelt. Viele Banken verlagern aktuell ihren Fokus nach Singapur und Hongkong. Auch deshalb freue ich mich auf die Herausforderung, das internationale Geschäft von Beta Systems weiter voranzutreiben.

„Im Bankenbereich in Europa und Nordamerika werden Investitionen heute maßgeblich durch kurzfristige Kostensenkungen getrieben.“



Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung der Märkte, in denen Beta Systems heute präsent ist?

**Exner:** Leider gibt es darauf keine eindeutige Antwort. Im Bankenbereich in Europa und Nordamerika werden Investitionen heute maßgeblich durch kurzfristige Kostensenkungen getrieben. Hier ergeben sich für Beta Systems neben den oben erwähnten Automatisierungslösungen zur Effizienzsteigerung daher vor allem Chancen in Asien.

Bei Versicherungen sieht dies völlig anders aus, hier steht die Konzentration auf den Kunden im Vordergrund. Das heißt, die klassische Trennung des Geschäfts an der Art der Versicherung, also z. B. Automobil-, Hausrat- oder Haftpflichtversicherung, wird ersetzt durch die Konzentration auf die vielfältigen Versicherungsbedürfnisse eines Kunden. IT spielt bei dieser Neuausrichtung eine wichtige und meines Erachtens entscheidende Rolle. Und aktuell gewinnen GRC-Themen auch in anderen Branchen außerhalb des Finanzbereichs stark an Bedeutung. Beta Systems hat bereits exzellente Referenzen im Handel, in der Fertigungsindustrie und im Bereich öffentliche Verwaltung – diese Branchen werden wir zukünftig sicher nicht vernachlässigen.

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Exner.

([www.betasystems.com](http://www.betasystems.com))

## Circle-Unlimited-Lösung bereichert SAP-Daten

### Daten automatisch verlinken

Die Circle Unlimited AG verlinkt SAP-Daten jetzt automatisch und direkt mit Informationsquellen aus dem Inter- und Intranet bzw. mit Web-2.0- und Enterprise-2.0-Anwendungen. Der Benutzer muss das SAP-System auf der Suche nach weiterführenden Informationen nicht mehr verlassen. Ziel ist es, den SAP-Anwendern schnell Zusatzinformationen zur Verfügung zu stellen. Die

Lösung cuConnect ermöglicht dabei die vollständige Verfügbarkeit der Funktionalität über Tablet-PCs und Smartphones. Die Palette an Services ist frei konfigurierbar. So gelingt z. B. aus der Personalakte in SAP ERP Human Capital-Management mit einem Klick der unmittelbare Sprung in das Mitarbeiterprofil im Social Intranet.

([www.cuag.de](http://www.cuag.de))