# „Das BVW-Programm" – eine PC-Software der Koblank Consulting, Aalen

DIB-Interview mit Peter Koblank

Das BVW-Programm ist bei vielen Mitgliedern der „Arbeitsgemeinschaft BVW" des Deutschen Instituts für Betriebswirtschaft bereits im Einsatz. In einem Interview mit dem DIB stellte Herr Koblank erstmals Details der neuen Version 5.1 vor.

**DIB:** Das Betriebliche Vorschlagswesen ist ein anerkanntes Führungsinstrument. Warum sind Ihrer Meinung nach viele Firmen auf diesem Gebiet dann noch so zögerlich?

**Koblank:** Wer sich mit dem Thema BVW beschäftigt, erkennt sehr rasch zwei Dinge: BVW bedeutet einerseits Innovation, andererseits aber macht es bei der Abwicklung auch Arbeit. Und Arbeitszeit kostet nicht nur Geld, sie ist meistens bei dem für das BVW verantwortlichen Manager ein extremer Engpaßfaktor.

**DIB:** Und die Lösung aus dieser Zwickmühle?

**Koblank:** Knapp 70 Prozent betreiben das BVW momentan mit einem oder einer nebenamtlichen BVW-Beauftragten. Morgens Patentwesen, nachmittags BVW. Oder Montag bis Donnerstag Arbeitssicherheit, freitags BVW. Andere sind außer für BVW noch für Arbeitsvorbereitung, Organisation, Personalwesen, Sozialreferat oder Fortbildung zuständig. Die wenige Zeit, die für das BVW zur Verfügung steht, darf dann natürlich nicht für administrative Routinearbeiten vergeudet werden.

**DIB:** Nach dem Motto „Gestalten statt verwalten".

**Koblank:** Genau. Und diesen gestalterischen Freiraum für Werbung, Motivation, Kontakt mit Einreichern und Gutachtern können Sie sich mit gezieltem PC-Einsatz verschaffen. Indem Sie den Zeitaufwand für das Routinegeschäft drastisch reduzieren.

**DIB:** EDV kostet aber auch Geld. Rechnet sich ein Personal Computer überhaupt im Vorschlagswesen?

**Koblank:** Jeder eingereichte VV bringt in Deutschland laut Ihrer DIB-Statistik vom Mai 1991 im Schnitt eine berechenbare Einsparung von 1 076 DM. Bei diesem Wert sind alle VV mitgezählt, auch die abgelehnten. Nicht berechenbarer Nutzen, zum Beispiel bei Arbeitssicherheits-VV, kommt noch on top. Es handelt sich auch nur um die Einsparungen im ersten Jahr. Die üblichen Einsparungen der Folgejahre sind in diesem Wert nicht enthalten. Diese 1 076 DM bedeuten Reingewinn vor Steuern. Hinzu kommen Motivationseffekte, die sich im Zeitalter der „inneren Kündigung" überhaupt nicht hoch genug bewerten lassen.

**DIB:** Nochmal zurück zu den 1 076 DM. Bei einer üblichen Umsatzrendite von 2 Prozent müßte ein Unternehmen erst mal 50 000 DM mehr Umsatz bringen, um 1000 DM Gewinn zu realisieren. Und ein VV bringt im Schnitt das gleiche, nur eben durch Kostensenkung!

**Koblank:** Das BVW ist ein Profit Center, wenn man die Möglichkeiten erkennt und richtig ausschöpft. Wenn Sie Ihr VV-Volu-

men nur um jährlich 25 VV steigern, weil Sie ja durch sinnvolle EDV-Unterstützung mehr Zeit dafür haben, bringt Ihnen das von den Erfahrungswerten der DIB-Statistik ausgehend schon eine zusätzliche Einsparung von über 25 000 DM. Im ersten Jahr investieren Sie diesen Betrag einfach in einen PC und in das BVW-Programm. Diesen PC können Sie darüber hinaus auch noch für andere Aufgaben nutzen.

**DIB:** Das klingt einleuchtend.

**Koblank:** Die Frage nach der Wirtschaftlichkeit ist die zentrale Frage – auch im BVW. Daher wird es auch von vielen Firmen so praktiziert: Unsere PC-Lösung „Das BVW-Programm" ist ja bereits weit über 300 Mal im Einsatz.

**DIB:** Darauf sollte man etwas genauer eingehen. Wieviel Zeit braucht man denn noch als BVW-Beauftragter zur Abwicklung eines VV, wenn man Ihr Programm hat?

**Koblank:** Darauf gibt es keine allgemeingültige Antwort. Der eine hat technisch hochkomplizierte VV mit zahlreichen Rückfragen bei Konstruktion, Arbeitsvorbereitung und Produktion. Der andere hat vielleicht lauter perfekt formulierte, leicht umsetzbare VV. Man kann nur eines sagen: Mit dem BVW-Programm sparen Sie pro VV gegenüber einer guten manuellen Organisation erfahrungsgemaß 1½ bis 2 Stunden Bearbeitungszeit bei der Korrespondenz, Terminverfolgung, Sitzungsvor- und -nachbereitung, Abschlußbescheide, Einführungskontrolle, Statistik oder einfach beim Suchen nach einem Vorgang ein.

**DIB:** Diese Zeiteinsparung ließe sich doch auch in Geld umrechnen.

**Koblank:** Eine Stunde Arbeitszeit hat einen bestimmten Preis. Und auch hier werden Sie wieder zum Ergebnis kommen, daß sich das BVW-Programm mit einem Preis von 13 900 DM schon bei 100 VV pro Jahr in kürzester Zeit amortisiert. Die erforderliche PC-Hardware hat ja heute übrigens sowieso schon fast jeder.

**DIB:** Sie bieten bekanntermaßen eine recht komplexe Lösung. Geht es nicht auch mit einfacheren Mitteln?

**Koblank:** Ein Drittel unserer Kunden hat zunächst mal mit eigenen Lösungen experimentiert. Manche glaubten, ein Textprogramm reicht. Bis sie merkten, daß sie nun alle Musterbriefe und Formulare, die sie früher an der Schreibmaschine ergänzten, neuerdings eben am Bildschirm ausfüllen. Zeit ist damit nicht eingespart. Die Rationalisierungschancen der EDV sind nicht ausgenutzt.

**DIB:** Da scheint der Begriff „EDV zu Fuß" zu passen . . .

**Koblank:** Ein treffendes Wort. Zumal die Terminverfolgung und Statistik dann weiterhin von Hand gemacht werden müssen. Das kann ein Textprogramm nicht leisten. Also haben einige BVW-Manager eine Datenbank hergenommen und zum Beispiel die Programmiersprache dBase gelernt. Oder die EDV hat etwas für das BVW programmiert. Dann wird es teuer . . .

**DIB:** Können Sie da ein paar Fakten nennen?

**Koblank:** Ein EDV-Experte kostet pro Monat mit allen Nebenkosten so viel wie unser fertiges Programm. In einem Monat schaffen Sie aber niemals die Systemanalyse, Detailkonzeption, Tests, Dokumentation und Fehlerbeseitigung für eine maßgeschneiderte, effiziente BVW-Software – ganz zu schweigen von der Programmierung selbst.

**DIB:** EDV-Programme müssen ja auch in den Folgejahren gepflegt und neuen Erkenntnissen angepaßt werden.

**Koblank:** Aus all diesen Gründen ist eine fertige Lösung – sofern sie sich tatsächlich flexibel auf die eigenen Wünsche und firmenspezifischen Anforderungen anpassen läßt – die einzig wirtschaftliche. Und es gibt jemand, der sich auch in Zukunft um das Programm kümmert. Wie wichtig dies ist, können Ihnen die BVW-Beauftragten bestätigen, bei denen Werkstudenten und Praktikanten ihre Gesellenstückchen hinterlassen haben.

**DIB:** Läuft das BVW-Programm nur auf Personal Computern oder auch auf Großrechnern?

**Koblank:** Es ist eine reine PC-Lösung. Und wenn Sie mehrere BVW-Bearbeiter und über 1500 VV pro Jahr haben, können Sie mehrere PC's vernetzen. Sie können dann gleichzeitig an zwei oder noch mehr Personal Computern in einem Netzwerk arbeiten. – Es gibt auch eine Schnittstelle, über die Sie die für die BVW-Abwicklung erforderlichen Personaldaten vom Zentralrechner holen und z. B. monatlich aktualisieren können. Diese Option nutzen aber erst 5 Prozent unserer Kunden.

**DIB:** Also keine Möglichkeit, Ihr Programm direkt auf einem Großrechner laufen zu lassen?

**Koblank:** Nein. Wir haben eine Reihe Kunden, die früher ein selbstentwickeltes Programm auf dem Großrechner hatten. Die EDV-Leute im Rechenzentrum sind teuer und haben typischerweise auch keine Kapazitäten für das BVW frei.

**DIB:** Kommen denn große Firmen mit vielen VV mit einem PC aus?

**Koblank:** Wir haben Kunden mit fünfstelligem VV-Volumen. Sie brauchen da natürlich das erwähnte PC-Netzwerk, denn an einem Arbeitsplatz läßt sich das nicht mehr bewältigen. Das sind dann die sogenannten „Power-User" mit leistungsstarken PC's in einem lokalen Netzwerk. Mit der neuen Version 5.1, die im Herbst 1991 freigegeben wurde, und mit entsprechender PC-Hardware, am besten mit dem Netzwerkbetriebssystem von Novell, sind nach oben hin keine praktischen Grenzen gesetzt.

**DIB:** Sie haben eine neue Version erwähnt. Können Sie dazu Näheres sagen?

**Koblank:** Am Grundkonzept hat sich überhaupt nichts geändert. Wir haben schon immer Wert darauf gelegt, daß sich das Programm an die vorhandene Organisation flexibel anpassen kann. Nicht wir bestimmen, wie der BVW-Ablauf einer Firma auszusehen hat, sondern das bestimmt der BVW-Beauftragte selbst, soweit es nicht ohnehin in seiner Betriebsvereinbarung geregelt ist.

**DIB:** Was sind denn nun die Neuheiten?

**Koblank:** Vielleicht ein paar Details über Version 5.0, die seit Anfang 1991 an alle Neukunden geliefert wird. Hier finden Sie eine neue ergonomische Benutzeroberfläche mit Vorwärts- und Rückwärtsblättern, Einfügen usw. nach den modernsten Standards. Farb-Bildschirme werden jetzt mit Farbpaletten von 5 x 120 Farben ausgenutzt. Die Personalnummer ist zum Suchen nach VV überhaupt nicht mehr nötig; Sie können überall Suchfenster öffnen und mit Cursorbalken über den Nachnamen gehen. Natürlich haben wir darauf geachtet, daß die Dateneingabe noch schneller und weiterhin ohne umständliche Frage-Antwortspiele funktioniert.

**DIB:** Und 5.1?

**Koblank:** Ein Beispiel: Schon bisher war es möglich, alle Briefe und das Sitzungsprotokoll vollautomatisch auszudrucken. Für die Gestaltung der entsprechenden Textkonserven brauchte man ein extra Textprogramm, zum Beispiel die Sidekick von Borland. – Jetzt haben wir in 5.1 einen eigenen Texteditor integriert. Per Tastendruck sind Sie nun automatisch in genau dem Textbaustein, den Sie wollen. Es ist ein kleiner Editor mit etwa dem Leistungsumfang der Sidekick-Notizen. Er ist aber nicht mehr „speicherresident", ein technisches Detail von Sidekick, das manchen Kunden Sorgen bereitet hat. – Den neuen Editor können Sie auch unabhängig von BVW-Aufgaben zum Schreiben von anderen Texten verwenden.

**DIB:** Dieses Textprogramm ist im Preis inbegriffen?

**Koblank:** Wenn Sie den Softwaremarkt beobachten, stellen Sie fest: Die Preise steigen überall. Wir schwimmen gegen den Strom und haben den Preis von 13 900 DM für die Firmenlizenz des BVW-Programms trotz immer mehr Leistung seit 1986 stabil gehalten. Der neue, integrierte Texteditor ist ebenfalls ohne Mehrpreis enthalten.

**DIB:** Was ist sonst noch neu?

**Koblank:** Sie kennen sicher das Gutachter-Motivationskonzept von Willi Heimann, dem BVW-Beauftragten der Steag: Wenn ein Gutachter sein Gutachten pünktlich abliefert, bekommt er einen Punkt. Es gibt ein Gutachterpunktekonto und entsprechende Incentives. Ein zugegebenerweise einfaches Modell, aber sehr effizient: Nicht umsonst hat die Steag mit ihrem vorbildlichen BVW 1991 den BVW-Denkerpreis bekommen. – im BVW-Programm gibt es jetzt ein Gutachter-Punktekonto mit genau diesen Möglichkeiten.

**DIB:** Die EDV kann beispielsweise durch Terminverfolgung auch die Bearbeitungszeit verkürzen. Wenn die Bearbeitungszeit zu lang ist, frustriert das die Einreicher. Da helfen dann auch keine Incentives.

**DIB:** Genau. Hier noch ein Beispiel aus der Praxis: Die AEG hat eine Zusatzprämie für Mehrfacheinreicher. Für jeden 5., 7., 10., 15. prämierten VV bekommt der Einreicher nochmal zusätzlich 100 oder 200 Mark. Das klingt einfach, ist aber manuell nur mit extremem Aufwand zu realisieren. In der neuen Programm-Version können Sie eine Prämienstaffel angeben. Das Programm ermittelt dann automatisch, wer so eine Zusatzprämie zu bekommen hat.

**DIB:** Über diese Neuheiten werden sich Ihre zukünftigen Kunden freuen. Was ist aber mit Firmen, die bereits eine ältere Version gekauft haben?

**Koblank:** Die können alle auf die Version 5.1 umstellen. Solche sogenannten „Updates" sind üblicherweise nicht billig und liegen meist bei 20 Prozent des Produktpreises. Wir stellen für Kunden mit der alten Version 4.0 für die Umstellung auf 5.1 nur einen sehr kleinen Prozentsatz als Bearbeitungsgebühr in Rechnung. Die bisher erfaßten Daten werden beim „Update" automatisch umgestellt und komplett weiterverwendet.

**DIB:** Werden sich Ihrer Meinung nach auf dem PC Betriebssysteme wie OS/2 und UNIX durchsetzen?

**Koblank:** Ich könnte mir das für OS/2 sehr gut vorstellen. Sobald sich ein konkreter Bedarf abzeichnet, werden wir eine OS/2- oder eine UNIX-Version anbieten.

Durch unsere interne Umstellung auf den COBOL-Compiler von Micro Focus, dem Marktführer auf diesem Sektor, sind wir noch flexibler als früher.

**DIB:** Sind Sie auch in den neuen Bundesländern tätig?

**Koblank:** Ja! Es gibt inzwischen über 40 Neukunden des BVW-Programms von Stralsund über Rostock, Potsdam, Berlin bis nach Dresden, Leipzig und Erfurt. Für die Ex-DDR haben wir eine Sonderpreis-Promotion, die noch bis Anfang 1992 läuft.

**DIB:** Engagieren Sie sich auch über die Grenzen von Deutschland hinaus?

**Koblank:** Seit vielen Jahren haben wir auch im Ausland Kunden, z. B. in Österreich die Firmen Semperit Reifen und Voest Alpine Stahl. In der Schweiz haben wir Kunden wie Ascom, ABB, Knorr und Rieter. Es sind über 30 Installationen im Ausland. Wir knüpfen aber auch neue Kontakte in das nicht-deutschsprachige Ausland. Eine englische Programm-Kurzbeschreibung gibt es bereits.

**Ideen sind mächtiger als Körperkraft.**

Sophokles