

## INTERVIEW

# Datenerfassung verbessert Wertschöpfung

**1998 wurde im hessischen Eichenzell das Unternehmen Datafox gegründet. Die Schwerpunkte des Unternehmens liegen in den Bereichen Zutrittskontrolle, Personalzeiterfassung, Betriebsdaten- und Maschinendatenerfassung. Dr. Michael Leising sprach mit dem Geschäftsführer Matthias Hartung über die aktuelle Marktsituation und seine Zukunftspläne nach dem Messeauftritt auf der CeBIT 2005.**



senten und Kunden über die Anforderungen zu sprechen und man kann sehr gut beobachten, was die Mitbewerber anbieten und planen. Alles das wird von uns zusammengetragen und findet sich in den Pflichtenheften für die Produktentwicklung wieder.

**Die OEM-Ausrichtung ermöglicht Ihren Kunden auch Lösungssicherheit. Wie genau sieht das in der Praxis aus?**

**M. Hartung:** Unsere Geräte sind durch die freie Konfiguration über unsere Setupprogramme universell einsetzbar. Es gibt kaum eine Branche, in der unsere Geräte nicht zu finden sind. Unterschiedliche Branchen oder Betriebsgrößen benötigen eben gerade auf sie zugeschnittene Anwendungsprogramme. Das kann von einer Software nicht umfassend geleistet werden. Durch die Vielzahl der Softwarepartner, die mit uns zusammenarbeiten, haben wir aber in den jeweils geforderten Bereichen kompetente und leistungsfähige Partner, mit denen der Kunde das Projekt realisieren kann, und dabei kommen die bewährten Datafox-Geräte zum Einsatz.

**Ihre Produkte helfen, die Wertschöpfungspotentiale Ihrer Kunden zu nutzen. Wo sehen Sie für die nähere Zukunft den größten Bedarf?**

**M. Hartung:** Zutrittskontrolle und Sicherheit sind Themen, welche immer mehr an Bedeutung gewinnen. Die Kontrolle, wer sich wann im Unternehmen befindet, ist für den Schutz des eigenen Know-how unerlässlich. Das über automatische Systeme zu gewährleisten bringt neben der Sicherheit auch Kostenvorteile durch Einsparung. In Bezug auf Deutschland, mit dem sehr hohen Automatisierungsgrad, wird das Thema Maschinendatenerfassung und Prozessoptimierung immer wichtiger. Wenn bei uns die Arbeitsstunden teurer sind, müssen wir einfach schneller und effektiver produzieren. Insgesamt müssen dabei die neuen Technologien wie z.B. GPRS oder das Internet in die Lösungen mit einbezogen werden. Hier ergeben sich dann ganz neue Möglichkeiten. Z.B. beliefern wir einen der größten Zeitarbeitsanbieter mit PZE-Terminals, die über GPRS mit deren Server online verbunden sind. Im Ergebnis stehen so die Informationen für die Steuerung des Personaleinsatzes und der Abrechnung sofort zur Verfügung.

**Herr Hartung, vielen Dank für das Gespräch.**

**GIT SICHERHEIT + MANAGEMENT: Wie beurteilen Sie Ihre heutige Position im Markt der Leistungs- und Datenerfassung?**

**M. Hartung:** Wir sind ein Newcomer mit viel Potential. Sicher ist unsere Unternehmensgröße im Vergleich zu den Marktführern heute noch eher klein. Aber nicht die Größe ist entscheidend für die Zukunft, sondern die Ideen und deren Umsetzung. Wir haben drei ganz klare Regeln für unseren Unternehmenserfolg aufgestellt:

1. Wir fassen den Begriff der Zeit- / Datenerfassung weiter als die Mitbewerber. Für uns gehören neben den Standardbereichen der PZE, BDE und MDE auch die mobile Datenerfassung, die Fahrzeugdatenerfassung und auch die Prozessdatenerfassung zum Thema. Wo liegt der Unterschied, ob ein Mitarbeiter an einer Drehmaschine arbeitet oder einen LKW oder Bagger fährt. Die Datenerfassung ist für alle Bereiche wichtig, damit eine genaue Abrechnung erfolgen kann, die Gewinnung von Grunddaten für Planung und Steuerung gegeben ist und die Verbesserung von Prozessen unterstützt wird.
2. Wir bewegen uns im mittleren Preisbereich und bieten trotzdem innovative Technik. Übertragen bedeutet das für uns, dass wir nicht den Mercedes haben, sondern den Passat zum Preis vom Golf anbieten.

3. Wir verfolgen konsequent das Partnerkonzept. D.h., wir konzentrieren uns auf die Entwicklung von Geräten und versorgen damit Softwarehersteller. Die Geräte sind absolut flexibel einsetzbar. Denn die Anwendungsprogramme sind oft sehr speziell.

**Auf der CeBIT 2005 waren Sie erstmals vertreten. Wie war die Resonanz der Besucher auf Ihre Produkte?**

**M. Hartung:** Wir hatten eine sehr gute Resonanz. Das lag sicher auch daran, dass bei unserem CeBIT-Auftritt viele neugierig darauf waren, was wir zu bieten haben. Es freut mich deshalb, dass als Resümee insbesondere die Durchgängigkeit unserer Produkt-Reihe, sowie das sehr gute Preis-/Leistungsverhältnis für eine große Nachfrage aus dem In- und Ausland gesorgt haben.

**Wie stellen Sie die kundenorientierten Lösungen sicher?**

**M. Hartung:** Durch das Partnerkonzept stehen wir mit den Herstellern der Anwendungssoftware permanent in Kontakt über die Anforderungen an die Geräte. Weiterhin sind wir auch oft in Kundenprojekte eingebunden und erhalten so wertvolle Informationen über die Anforderungen. Zudem gibt uns auch eine Messe wie die CeBIT die Möglichkeit, ausführlich mit Interes-