



# Wir setzen voll auf Digital Experience!

Wie ALHO mit Matrix42 Enterprise Service Management crossfunktionale Geschäftsprozesse unterstützt und massiv die Effizienz steigert

## Die Neuaufstellung wagen

Das Team um André Lienesch, Bereichsleiter Digitale Transformation, erkannte schnell, welche Chance schlanke und digitalisierte Serviceprozesse für ein Bauunternehmen wie die ALHO Gruppe bringt. ALHO bietet als Familienunternehmen mit drei Generationen vom hochwertigen Systemcontainer über temporäre Containergebäude bis hin zum dauerhaften Modulgebäude die komplette Partnerschaft im Systembau. Das Unternehmen ist stetig gewachsen. Mit immer mehr Standorten, Projekten und Mitarbeitern war klar, dass es ohne innovative ITSM-Lösung, ohne Ticketsystem, ohne Automatisierung von Standardaufgaben und ohne attraktiven Webshop nicht funktioniert und man dringend etwas ändern musste.

Sämtliche Service-Aufgaben und Prozesse wurden bisher per Mail, Excel-Tabellen und anderen Behelfslösungen erledigt. Eine durchgängige Lösung musste her, bei der die IT den operativen Betrieb und die Weiterentwicklung in den eigenen Händen behält und

den Fokus auf die Akzeptanz des Business richtet.

Die Evaluierung in Frage kommender Lösungen sowie die Entscheidung für Matrix42 fand im IT-Team statt.

„Es gab keine besonderen technischen Anforderungen, außer dass wir bei der Auswahl den Best of Suite Ansatz verfolgten und unser Business bestmöglich unterstützt wird, sagt André Lienesch.

”

**Wir reduzieren mit Matrix42 spürbar unproduktive Mehrarbeit. Wir konnten damit Silos auflösen und unsere Datenqualität und Effizienz deutlich steigern. Stand heute sind wir deutlich schneller, haben zum ersten Mal keinerlei Systembrüche mehr und freuen uns über die Lösung aus einer Hand.**

erläutert André Lienesch, Bereichsleiter Digitale Transformation, ALHO Group Services GmbH



## Matrix42 als Servicezentrale des Unternehmens

Anfang 2022 startete man mit dem Ticketsystem, um zunächst den Status quo zu organisieren, Störungen in der IT aufzunehmen und die Aufträge effizient abuarbeiten. Im nächsten Schritt folgen Service Level Agreements, Demand- und Change-Management, um unter dem Strich noch verbindlicher und stabiler zu werden und eine höhere Servicequalität anbieten zu können. Von Beginn an war TAP.DE als Matrix42-Partner beratend bei der Lösungsauswahl dabei und hat die Implementierung gemeinsam mit dem ALHO-IT-Team strategisch und technisch durchgeführt. Seit Inbetriebnahme profitiert nicht nur die IT-Abteilung von den Mehrwerten. Immer mehr Unternehmensbereiche nutzen nun Matrix42 – auch dank der Offenheit, über Schnittstellen andere Lösungen anzubinden. Zum Beispiel nutzt die Abteilung Human Resources das User Onboarding in Matrix42: Der bisherige HR-Prozess war durch unterschiedliche Arbeitsweisen in den einzelnen Unternehmenstöchtern mit hohem Abstimmungsbedarf verbunden. „Mit der unternehmensweiten Einführung von Matrix42 können wir jetzt zum einen den aktuellen Prozess-Status abrufen und zum anderen durch die klaren Aufgabenstellungen und Zuständigkeiten Sicherheit im Prozess schaffen.“, bekräftigt Kevin Groß, Referent Recruiting bei ALHO. Beim Personal-Onboarding sendet die Personalabteilung durch Anforderungs-Eingabe in die Anlagemaske einfach einen Auftrag an die IT, der nicht nur die automatische User-Anlage beinhaltet, sondern auch die Information des Fuhrparks, wenn ein Firmenwagen genehmigt wurde. Wenn es Büromöbel und IT-Assets braucht, werden die zuständigen Unternehmens-einheiten „getriggert“, um das entsprechende Equipment zur Verfügung zu stellen. Zu einem späteren Zeitpunkt

diesen Jahres folgt in der Matrix42 Lösung noch die Einführung der HR-Prozesse rund um die Schritte User Change/Move und User Leave.

Daneben wird der Fuhrpark mit über 200 Fahrzeugen von Matrix42 technologisch gemanaged, der früher lediglich mit verschiedenen Excel-Tabellen verwaltet wurde.

„Es war nichts undokumentiert, die Frage war immer nur, wo es lag“, beschreibt André Lienesch die Situation. Im „Flottenmanagement 1.0“ geht es schlicht erst einmal um die Bestandsaufnahme aller Fahrzeuge und damit verbundene Verträge mit sämtlichen Informationen. Die Zuordnung der wichtigsten Daten aller Fahrzeuge wie Nummernschild, Fahrgestellnummer und Fahrer sind in Matrix42 enthalten. Zudem können die Ergebnisse der DKV-Tankkarten (Verbrauchsmengen und Kosten) mit den Firmenfahrzeugen abgeglichen werden. Schadensfälle können über Matrix42 hausintern ebenso einfach und unkompliziert gemeldet werden. Auf diese Weise schafft es ALHO den kompletten Fahrzeug-Lifecycle mit ihren Nutzern in Einklang zu bringen sowie per Power BI Reporting statistisch auszuwerten und besonders zu optimieren.

”

**Mit dem Enterprise Service Management von Matrix42 haben wir endlich eine intuitive Lösung für die zielführende Digitalisierung von schlanken Arbeitsprozessen gefunden.**

André Lienesch, Bereichsleiter Digitale Transformation,  
ALHO Group Services GmbH

## Das „ERP-System der IT“ ermöglicht operationale Exzellenz im Business

ALHO macht eine Erfahrung, die typisch ist für Matrix42 Anwender. Die positive Wirkung der Matrix42 Lösung in der gesamten Unternehmensaufstellung von ALHO ist ein willkommener Effekt bei der Einführung der Technologie, weiß André Lienesch. „Mein oberstes Ziel ist es, die Fachleute bei ALHO von überflüssiger Arbeit zu befreien“, so Lienesch. „Und Matrix42 bietet sich aufgrund seiner Konfigurations- und Einsatzflexibilität an, um Geschäftsprozesse smarter sowie effizienter zu gestalten und zu digitalisieren. Damit treffen wir im Unternehmen auf einen echten Bedarf.“

Matrix42 hilft ALHO dabei, Potenziale nicht nur in der IT zu heben, sondern im gesamten Unternehmen. Am Ende des Tages gilt es, die Servicequalität im operativen Geschäft zu erhöhen mit einem einfachen, verständlichen System, das eine gute Oberfläche hat und sich leicht konfigurieren lässt. „Schlussendlich sind wir dazu da, mit Leuchtturm-Projekten den Betrieb zu unterstützen und nicht uns selbst, fasst André Lienesch zusammen. „Unsere Vision ist es, im besten Fall alle Arbeitsprozesse zu verschlanken, technologisch adäquat zu unterstützen und damit immer besser zu werden.“



”

**Wenn die Effekte für die Organisation nicht wirklich spürbar wären, hätten wir nicht die Akzeptanz der Mitarbeiter und des Managements. Gibt's denn losgelöst von Kennzahlen ein besseres Feedback, als dass Anwender sagen: Ich will mehr davon!**

Michael Krause, Head of Sales und CEO von  
Matrix42 Competence Partner TAP.DE

# MATRIX42

[www.matrix42.com](http://www.matrix42.com)

## Simplify and Secure Digital Work

### Über Matrix42

Matrix42 unterstützt Organisationen dabei, die Arbeitsumgebung ihrer Mitarbeiter zu digitalisieren und sicherer zu machen. Die Software für Digital Workspace Experience verwaltet Geräte, Anwendungen, Prozesse und Services einfach, sicher und konform. Die innovative Software integriert physische, virtuelle, mobile und cloudbasierte Arbeitsumgebungen nahtlos in vorhandene Infrastrukturen.



Die TAP.DE Unternehmensgruppe betreut mittelständische Unternehmen, Konzerne und öffentliche Einrichtungen bei der Entwicklung und Optimierung von Business-Prozessen sowie dem nachhaltigen Betrieb von IT-Arbeitsumgebungen. Die Spezialisten von TAP.DE entwickeln strategische Konzepte für die Bereiche Workplace-Automatisierung, Endpoint Security, IT-Service-Management und Compliance. Praxistauglichkeit, Quick Wins sowie die Verbesserung interner Abläufe und Services stehen stets im Vordergrund.

## Follow us