

20 Statements

[...für die wir uns in
Dankbarkeit verneigen]

ORIGINAL
— SINCE —
2000



«Die Software
ist großartig,
sie kann
extrem viel.»

*Daniel Odermatt, Projektleiter
Netze Strom Regio Energie Solothurn (2012)*

Das letzte echte Abenteuer in unserer durchrationalisierten Welt? Das gesprochene Wort. **Die kreative Idee.** Die charmante Geste im Austausch von **Mensch zu Mensch.** 20 Jahre GreenGate AG sind gepflastert mit bemerkenswerten Begegnungen, die uns jeden Tag aufs **NEUE INSPIRIEREN.** Eine Auswahl.

«Von der Maske her habe ich mich direkt vertraut gefühlt und gefragt: Habe ich jetzt Windows [...] aufgemacht? Mit Learning by doing kommt man bei GS-Service weiter und nicht erst nach einer Woche Intensivschulung.»

Melissa Jansen, Assistenz Leitung Produktion Umwelt-/Arbeitssicherheitsmanagement, Joh. Cuno König Stiftung & Co. KG (2019)

«Abgesehen vom stimmigen Package aus Preis und Leistung, Vorgesprächen und Referenzen kommt uns natürlich entgegen, dass uns mit GS-Service bei der Systematik freie Hand blieb.»

Lennart Wiels, Maintenance Manager, Armacell GmbH, Werk Münster (2019)

«Das isch der Jürgen Kemper. Das isch der, wo d'Lösig scho hed.»



IT-Leiter eines Schweizer Energiedienstleisters (2013)

Ob GreenGate-Entwicklungschef Jürgen Kemper nur standesgemäß Haltung annahm oder auf der Stelle um mehrere Zentimeter wuchs? Eigentlich egal. Denn wie der IT-Leiter eines Schweizer Energiedienstleisters den GreenGate-Gesandten Kemper seinen Kollegen damals vorstellte, ist so oder so eine Notiz wert. Nebenbei bemerkt:

Im Prinzip müssten wir die Fahnen auf Halbmast hängen und Trauerflor tragen, weil genau dieser veritable Kunde – gemeint ist das Unternehmen, nicht der Anwender – nicht mehr unter uns weilt. Die oberen Zehntausend hatten nach goldenen Jahren hocheffizienter Instandhaltung mit

GS-Service eine radikale IT-Konsolidierung ohne Punkt, Komma und GreenGate angeordnet. Nun denn: Wir nehmen den Abschied aus der Schweizer Kapitale zur Kenntnis, verweisen an dieser Stelle bescheiden auf die unendlichen Möglichkeiten unserer offenen Systemarchitektur mit Kopplung zu ERP & Co. und denken uns im Stillen:

Ade und „uf Wiederluege“.



📣 «Friss oder stirb gibt's bei uns nicht.»

Torsten Schubert, Entwickler und Gründer, GreenGate AG (2000)


Es ist die Gretchenfrage jeder IT-Lösung: Hat sich der Anwender nach der Software zu richten oder die Software nach dem Anwender? Torsten Schubert und die weiteren fünf Gründer der GreenGate AG gaben die Antwort schon im Jahr 2000: GreenGate-Lösungen waren von Beginn sehr bewusst kein starres Korsett für den Kunden, sondern maximal anpassungsfähig. Maßgeschneiderte Lösungen lassen sich einfach konfigurieren. Die offene Systemarchitektur erlaubt die Kopplung an andere Systeme (GIS, ERP etc.). Die Idee des universellen Ansatzes trägt: Heute findet sich im GreenGate-Kundenportfolio nahezu jeder Branchenweig. Die Quadratur des Kreises – ein Betriebsführungssystem von der Stange, das sich individuell auf die Daten- und Prozessanforderungen jedes Kunden zuschneiden lässt – wissen inzwischen über 4.000 Anwender aus 350 Unternehmen zu schätzen.



«Es wird turbulent, aber es wird gut!»


Wahrsagerin I. Akt (1999)

Die Zukunft – Mysterium der Menschheit . . . und handfeste Kernkompetenz einer Wahrsagerin, die GreenGate-Vorstand Martin Gerwens 1999 zufällig über den Weg lief. Okay: Die weise Frau war in erster Linie exklusiver Bestandteil einer Party, die der damals 36-Jährige mit Anhang besuchte. Aber wo sie schon mal da war, befragte Martin Gerwens – nicht faul – die auf Partnerschaften spezialisierte Seherin gleich nach den Erfolgsaussichten für die GreenGate AG i. G. Die Glaskugel verriet ihr: „Es wird turbulent, aber es wird gut.“ Ob die Unternehmensgeschichte danach ins Schema 'selbsterfüllende Prophezeiung' oder 'Glauben muss man wollen' fällt, wissen wir nicht. Recht aber behielt sie, die Gute. Ist ja auch ihr Job.



«Die Instandhalter haben bei der Einführung binnen 15 Minuten verstanden, wie die Software zu bedienen ist und Aufträge geschrieben werden müssen.»

Ferdinand Pick, IH-Technik – Instandhaltungsplanung, GFT MAGNA Powertrain,
damals GETRAG FORD Transmissions GmbH (2012)



«Wir schätzen zum einen den Dialog auf Augenhöhe – zum anderen die schnellen Reaktionszeiten von GreenGate.»

Silvio Buffon, Leiter der Abteilung
Technik im SBZ Schlachtbetrieb
Zürich AG (2017)



«Okay, Sie kriegen den Auftrag.»

Wahrsagerin II. Akt (2001)

Das muss man sich mal auf der Zunge zergehen lassen. Da fragt ein Interessent im knüppelharten Jahr 1 nach Unternehmensgründung der GreenGate AG nach Referenzen. Darf er. Soll er. Das ist sein gutes Recht. Vor allem weil digitale Betriebsführung vor 20 Jahren derart unbekannt und Hightech war, dass die Software locker unter „Top Secret – Nationale Sicherheit“ hätte laufen können. Was der gute Mann nicht wusste: Es gab im Frühjahr 2001 noch keinen einzigen Anwender von GS-Service, ergo auch keine Referenz. Von Zukunftssicherheit ganz zu schweigen. Ungerührt zog Martin Gerwens nach mehrstündiger Präsentation und angeregter Diskussion das letzte Ass aus dem Ärmel: „Eine Wahrsagerin hat uns prophezeit, dass es mit Software und Firma zwar turbulent, aber dass es gut werden wird.“ Sein Gegenüber toppte den gewagten Einwurf mit Leichtigkeit: „Okay, Sie kriegen den Auftrag.“



📢 **«Chapeau. Es ist schon erstaunlich,
was eure jungen Leute leisten.»**

GreenGate-Schulungsteilnehmer (2015)

Der Überlieferung nach wurde dieses Statement von einem Schweizer Schulungsteilnehmer nach kernigem 2-Tage-Workshop in Windeck abgegeben. Das Seminar hatten in der Tat drei Auszubildende von GreenGate abgehalten. Warum das? Es handelte sich um einen klassischen Fall von höherer Gewalt. Der angesetzte Seminarleiter – alter GreenGate-Hase, 20 Jahre IT-Erfahrung auf dem Buckel – war krankheitsbedingt ausgefallen. Was tun? Die Seminarteilnehmer gleich wieder abwimmeln, weil auch die restlichen Dozenten nicht verfügbar waren? No way. Nach vierstündigem Crash-Kurs im firmeneigenen Boot Camp an der Sieg machten die drei jungen GreenGate-Kollegen das einzig Richtige: Sie nahmen nicht nur ihr Herz in beide Hände und die Schulungsunterlagen in selbige, sondern zogen die Nummer auch beinhart durch. „Chapeau!“, rief da der Eidgenosse.



**«Auch aus Steinen,
die einem in den Weg gelegt
werden, kann man Schönes
bauen.»** *Erich Kästner (um 1930)*



«Die Skepsis zu Beginn hat
sich ins genaue Gegenteil
verkehrt, GS-Service wird
unter den Gesichtspunkten
Akzeptanz und Handling
zum Selbstläufer.»

*Dipl.-Ing. Eckhard Wolter, Produktionsbereichsleiter
Dahme-Nuthe Wasser-, Abwassergesellschaft mbH
(2018)*




«Positiv sticht ins Auge, dass GreenGate immer ansprechbar und real bemüht ist, individuelle Bedürfnisse zu erfüllen. Das zeigte sich schon beim Testaufbau an einer relevanten Anlage und beim Echtstart mit Erstellung einer Anlagen-Objektstruktur bis zur kostenrelevanten Tiefe, der Erfassung der Instandhaltungs-Lohnkosten und beim Weiterbau der Objektstruktur.»

Dipl.-Ing. Helmut Mühlnickel, Prokurist der BILSTEIN GRUPPE (2012)

«Oh mein Gott, Sie sind das!»

GS-Service Anwender (2016)

Mit dem Herzen in Wacken („Faster – Harder – Louder“), bei Rock am Ring oder dem Summer Breeze Open Air in Dinkelsbühl: Wenn zwei eingefleischte Heavy Metal-Fans aufeinandertreffen, ist nicht gleich kollektives Headbanging angesagt. Im Businessumfeld schon mal gar nicht. Die üblichen, compliancegerechten Floskeln weichen aber schnell dem tiefen Verständnis für geteilte Leidenschaft: so gesehen und beschmunzelt beim 2016er GreenGate-Anwendertreffen in Nümbrecht. An sich ja nichts Ungewöhnliches, so ein Smalltalk zweier Brüder im Geiste. Es sei denn, dass die beiden nicht wussten, dass Sie sich längst schon richtig gut kannten. Aber eben noch nie gesehen hatten. Denn da sprach der zweifellos sehr seriöse und sehr kompetente Support-Mitarbeiter Lukas Böhmer von GreenGate mit einem geschätzten Kunden, den er nahezu täglich am Hörer hat. Und der da nichts ahnend ausrief: „Oh mein ...!“ Bleibt zu konstatieren: Auch wir als Entrepreneur, Verfechter und Treiber des digitalen Zeitalters sind der Auffassung, dass das Gespräch von Angesicht zu Angesicht an Effektivität doch unerreich bleibt.

 «Ich bin davon überzeugt, dass GS-Service gerade in der Lebensmittelindustrie großen Nutzen generiert [...] Bei Audits musste der Meister früher noch die Ordner suchen und herbeischaffen, heute reichen 15 Minuten, um den Auditor zu informieren und zu überzeugen.»

Daniel Schnerr, Werkleiter riha WeserGold, Stammsitz Rinteln (2014)

 «*Ich komm' zu euch, ihr seid netter.*»

GreenGate-Kunde (2019)

Messebetreuung ist ein Knochenjob. Da wirkt ein freundliches Wort wie Balsam auf die gestresste Seele. Noch knuffiger wird's natürlich, wenn ein Kunde unsere Soft Skills denen der Konkurrenz schlichtweg vorzieht. 2019 bei der Fachmesse 'In.Stand' in Stuttgart schaute der Charmeur zwar 'mal beim Wettbewerb um die Ecke vorbei (tun wir auch). Er steuerte dann aber doch wieder bekannte Gefilde an, den GreenGate-Messestand (sehr schön). Dass er die beliebige Austauschbarkeit aller IT-Lösungen in der Instandhaltung zunächst dezidiert hervorhob (stimmt nicht!), nehmen wir ihm nicht krumm. Wir interpretieren das vielmehr als argumentativ geschickten Schachzug, um das offensichtliche Kompliment noch etwas stärker wirken zu lassen. Kontrastierung als Stilmittel – is scho recht. Wir fühlen uns geschmeichelt und meinen: Daumen hoch! Und bitte mehr davon.



 **«Sie kommunizieren
wirklich gut.»**

*Martin Friedrich, Teamleiter ZD-TG,
Energienetze Mittelrhein GmbH & Co. KG (2017)*

© by Jürgen Kemper



www.greengate.de



📣 «GreenGate?
Das sind die Könige
der Schnittstellen!»

*Oliver Moritz, Stellvertretender Geschäftsleiter Unternehmensentwicklung
- Energiewirtschaft, e-regio GmbH & Co. KG (2017)*

📣 «GS-Service ist für mich
wie für andere Leute Outlook:
Wenn auch manchmal nur im
Hintergrund, so läuft das
Programm doch den
ganzen Tag.»

*Torsten Mleziva, Mitarbeiter 24/7-Betriebswarte
der EWE Offshore Service & Solutions GmbH (2017)*

📣 «Die Anwendung
auf dem Smartphone wurde
von uns mit GreenGate derart
konzipiert, dass die Monteure
damit einfach und intuitiv
arbeiten können.»

*Peter Krupp, Abteilung Informationssysteme
Rhein-Sieg Netz GmbH (2019)*



ORIGINAL
— SINCE —
2000