

EAM + Wiki + KI = COOL

„Lasst uns eine unternehmensweite Wissensbasis aufbauen, welche uns wichtige Informationen mit deren Zusammenhängen aufzeigt“



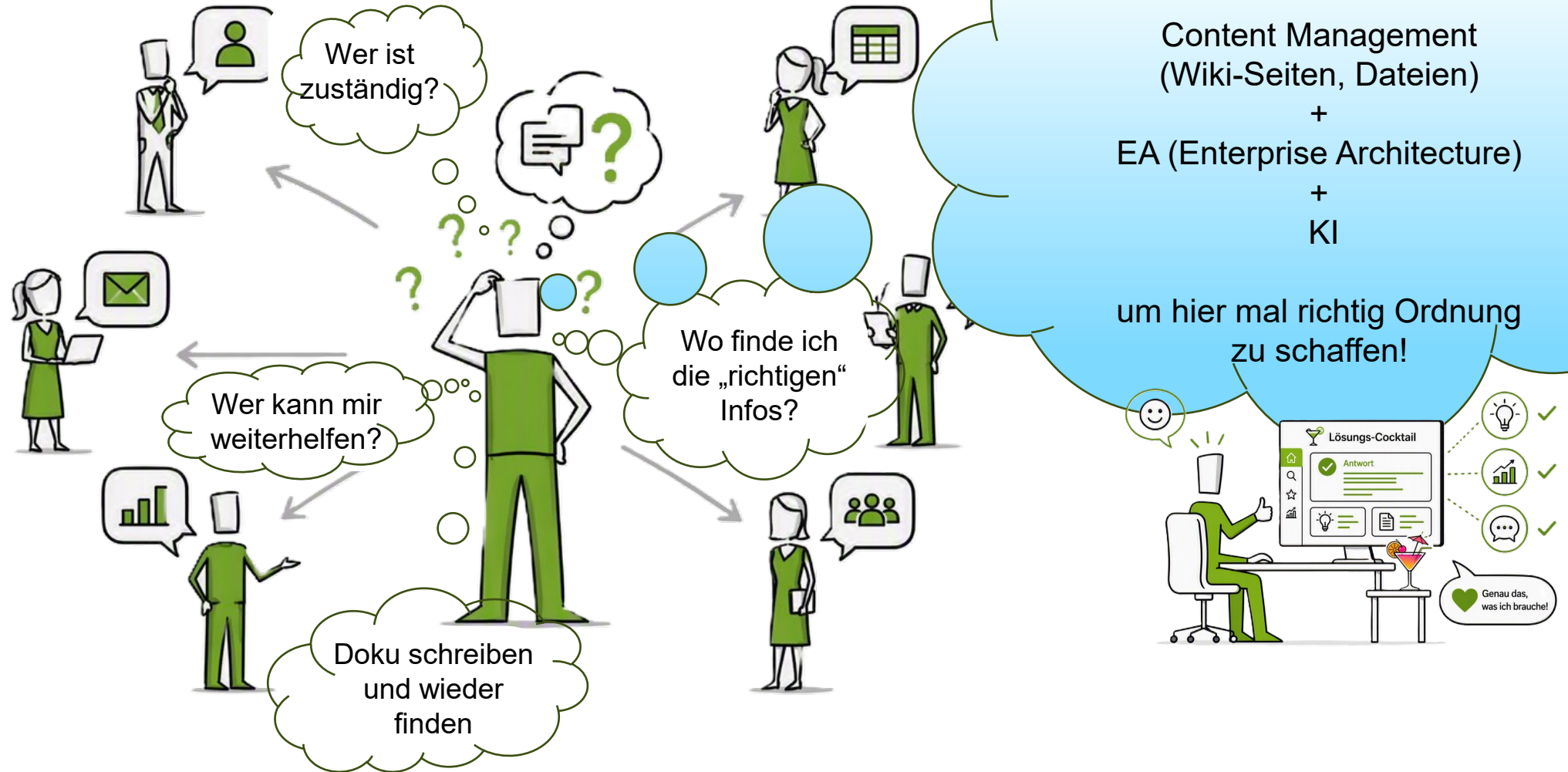
DI Karl Jechtl
IT Enterprise Solution Architect
karl.jechtl@engel.at



Julia Penkner, BA MA
IT Process Manager
julia.penkner@engel.at

Die Ausgangssituation

„But I Still Haven't found What I'm Looking For“...



Schritt 1 – Die Aufgabenstellung

eine gemeinsame „Ordnung“ für alle schaffen

Ansatz:

Wäre es nicht toll, wenn man sich häufig auftauchende Fragen zukünftig selbst beantworten könnte?...



Welche Mitarbeiter haben bestimmte Skills, um eine konkrete Aufgabe ausführen zu können ?

Welche Mitarbeiter haben die Rolle „R“ und wo wird diese benötigt ?

Wer ist für konkrete Rollen, Applikationen, Prozesse, Capabilities, Anforderungen, Projekte verantwortlich ?

Welche Applikationen haben wir und wo kommen diese zum Einsatz ?

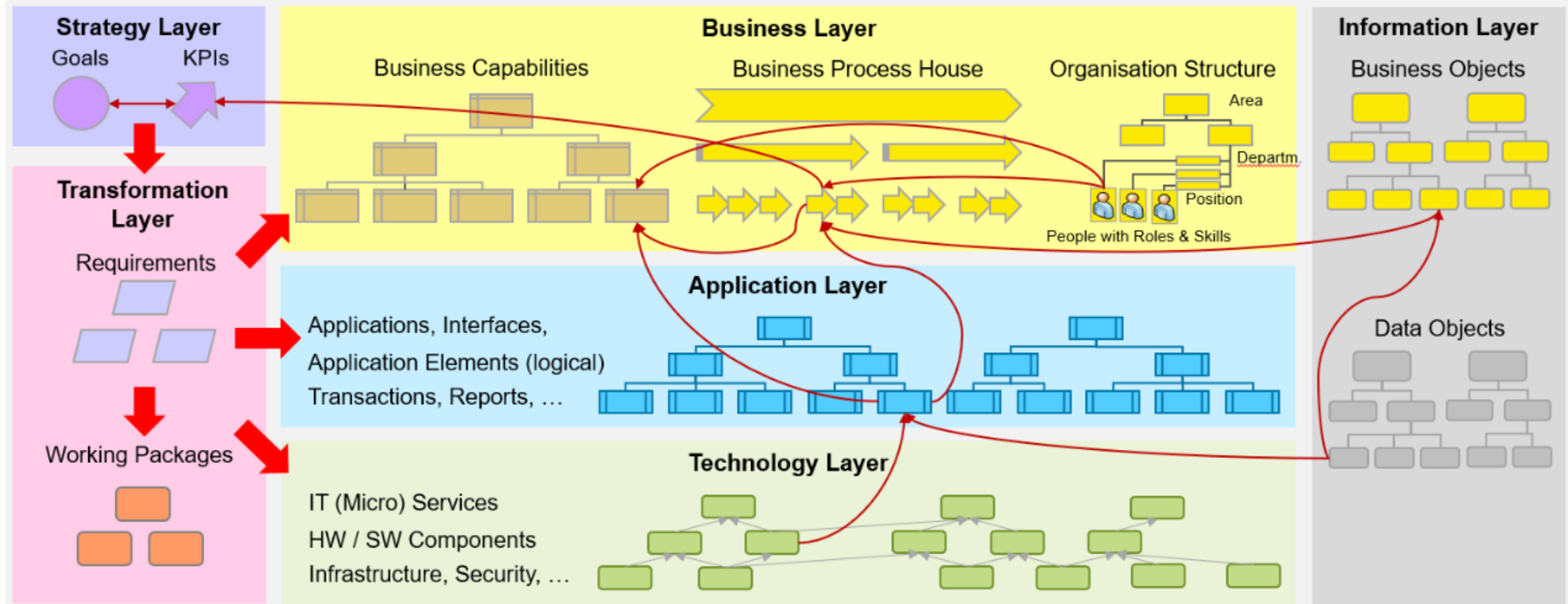
Welche Anforderungen/Projekte wurden aus Strategie „S“ abgeleitet ?

Wo und wie pflegt man projekt-, prozess- oder rollenspezifische Dokumentationen ?

Schritt 2 – Die Corporate Knowledge Map...

... schafft erstmals einen Gesamtüberblick über relevantes Wissen (auch ohne KI)

ENGEL Corporate Knowledge Map: Wissensbausteine einfach miteinander verknüpft



-> Es entsteht ein „**Digital Twin**“ der Organisation mit seinen Strukturen und Beziehungen

-> Standards wie z. B. ArchiMate/ TOGAF/ BPMN helfen dabei, **Wissensbausteine** zu identifizieren und zu einem „**Digital Twin**“ zusammenzufügen

Schritt 3 – Der „Bauplan“ im Überblick

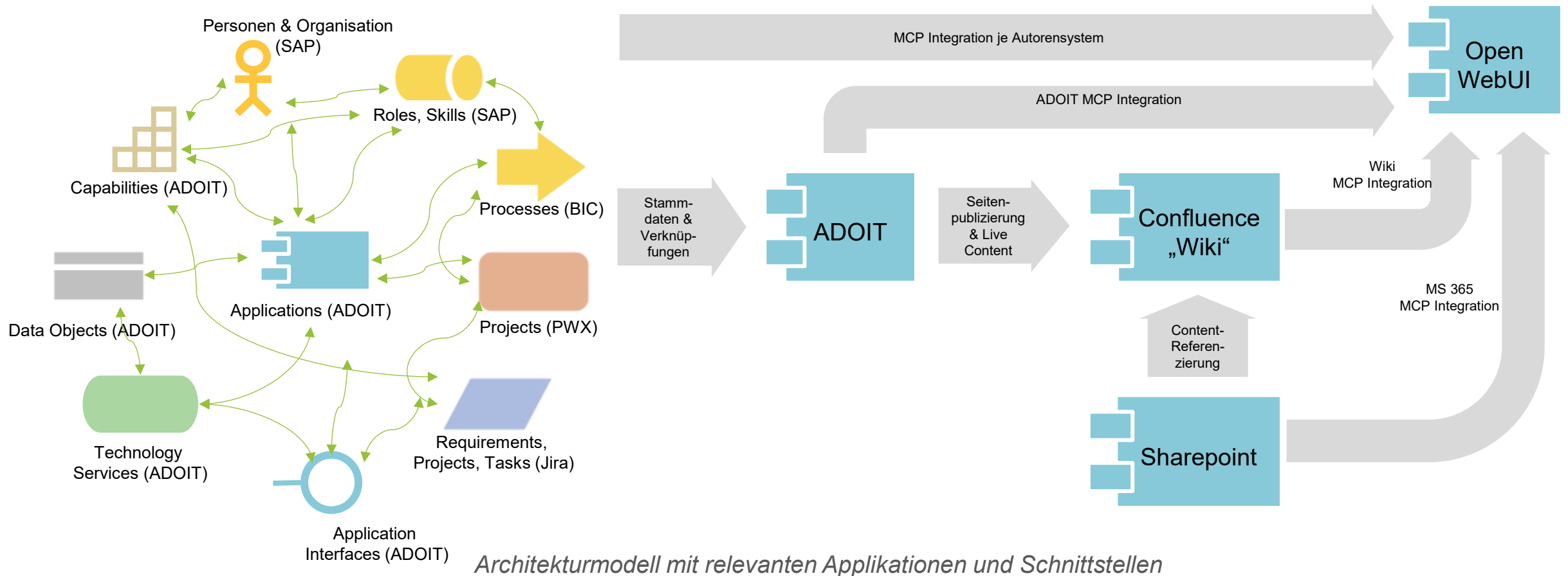
Die Knowledge Map legt den Zugriff auf Wissenselemente mittels KI-Agents fest

1 Autorensysteme

2 EA

3 CM

4 KI



Schritt 4 – Qualität, Vollständigkeit & Einheitlichkeit

Ohne saubere Stammdaten, klare Zuständigkeiten und vollständige Verknüpfungen bleibt jede Wissenslandkarte ein Wunschtraum

qualitätsgesicherte, einheitliche Daten für jedes einzelne Wissenselement

- Typ (Wissensbaustein)
- Quelle (Autorensystem)
 - ID
 - Name
- Kurzbeschreibung
- Lebenszyklus:
Entwurf, in Entwicklung,
in Produktion, Stillgelegt

einheitliche Zuständigkeiten (RACI) je Wissenselement

R

Responsibles

Hauptansprechperson bzw.
inhaltliche Verantwortlichkeit

A

Accountables

Auftraggeber(in) /
Kostenverantwortliche(r)

C

Consultants

Personen, die für die
Weiterentwicklung und
Nutzung einbezogen werden

I

Informers

Aktive Nutzer des
Wissenselements &
Auskunftgeber
(z.B. als Key User)

wichtige Verknüpfungen je Wissenselement

Aus welchen anderen
Wissenselementen bestehe ich
(Hierarchie)?

Welche anderen Wissenselemente
serviciere ich bzw. servizieren
mich?

Welche anderen Wissenselemente
sind mir zugeordnet?

In welche anderen
Wissenselemente bin ich integriert?

Reden ist Silber, Zeigen ist Gold

Der Praxistest: Fragen an unsere KI inkl. Antworten dazu

Statt der reinen Theorie jetzt ein echter Chat mit unserer KI (Open WebUI).



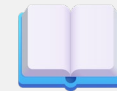
Personen, Rollen & Organisation

Wer macht was? – mit welchen Rollen? –
und wie sieht die Organisation dahinter aus?



Prozesse, Applikationen, KPIs & Dokumente

Vom Prozessschritt über Applikationen zum
BPMN-Diagramm inkl. Kennzahlen



Begriffe & Glossar

„Business Unit“, „EPOS“, „5S“
Dinge, die jeder bei ENGEL kennen sollte

👉 *Auszüge aus der Live-Demo direkt vom System!*

Wiki-Seite (Teil 1) zur Rolle „Sales Coordinator Business Unit“

Verzeichnis aller Rollen

Wiki Seite zur Rolle

Summary zur Rolle
(aus ADOIT)

Verantwortlichkeiten
(RACI)

zugewiesene
Capabilities, Prozesse
und Apps

alle Personen mit
dieser Rolle

ENGEL Business Roles
1 guest in this space

- Project Manager
- Project Manager Business Unit
- Project Manager Capital Solutions
- Project Manager Infrastructure
- Project Manager Software
- Project Manager Subsidiary
- Projekt Manager
- Prototypen Inspector
- Quality Inspector
- Quality Technician
- Quote Development/Specification
- Receptionist
- Recruiter
- Regional President
- Robot Programmer
- Safety Technician
- Sales Coordinator Business Unit**
- Sales Coordinator Staff
- Scheduler
- Senior Administrator
- Service Consultant
- Service Technician
- Service Technician Maintenance
- Service Technician Start-Up
- Simulation Technician
- Software Developer
- Software Developer S&S

Sales Coordinator Business Unit

By ADOIT Enterprise Architect • Verified • 1 min • 48 • Add a reaction • Translate page • Translations

Summary

Name	Sales Coordinator Business Unit
ID	BR000081
Description	A Sales Coordinator Business Unit is responsible for managing customer inquiries by supporting sales activities and order fulfillment. This role involves collaborating with various departments and subsidiaries to facilitate the sales and order process. The Sales Coordinator owns the order.
Lifecycle state	In production
Responsible	Michaela Wenzel
Accountables	Michaela Wenzel
realizes capabilities	04.01 Product Sales
serves apps / processes	➔ C02.02 Accomplish Sales ➔ C02.02.02 quotation phase ➔ C02.02.03 order phase
assigned persons	Michaela Wenzel Michaela Wenzel Michaela Wenzel Michaela Wenzel Michaela Wenzel Show all
State	Released

Powered by ADOIT [Open in ADOIT](#)

Table of contents

Page content

- Summary
- General information
- Responsibilities of the role
- Tasks of the role
- Authorities of the role
- Skills and competencies
- Required qualification and education
- Necessary equipment (Software licenses & Hardware)

Subpages

Further links and informations

[Sales Operations](#)

Wiki-Seite (Teil 2) zur Rolle „Sales Coordinator Business Unit“

Rollenbeschreibung
inkl. Links zu anderen
Wiki Seiten

General information

Typ of Information	Information
Role Type	Process Role
Scope of effect regional	Regional
Scope of effect procedurally	C02.02.02 quotation phase C02.02.03 order phase
Work Location	Business Unit (BU) in the Triad
Purpose of the role	Coordinates the sales activities in a defined territories for a defined Business Unit (BU)
KPIs of the role	- Lead time of Quotation Clarification - Incoming Orders for defined territory and defined business unit
Reporting lines of the role - Functional	Business Unit Director / Director Sales (Operations) BU / Team Leader
Reporting lines of the role - Disciplinary	Business Unit Director / Sales Director / Team leader
Stakeholders of the role	Local Sales Group Sales Technical Sales Support Business Unit Commercial Sales Support - Departments of a production plant - Relevant order partners (internal or external)

Detailbeschreibung von
Verantwortlichkeiten,
Aufgaben,
Berechtigungen

Responsibilities of the role

- Supporting our subsidiaries and representatives in handling customer inquiries and preparing offers of production cells (machines, automation, peripherals).
- Technical and commercial solution finding and conducting feasibility checks in coordination with colleagues from relevant departments
- In charge of technical and economic order monitoring of production cells and take appropriate actions, such as checking payment receipts, tracking agreed deadlines, etc.
- Coordinating customer acceptances and the handover of complete systems, as well as providing support to our customers at the local production facilities.
- Creating and reviewing project lists, documenting results in key figures, and contributing to the global [ENGEL](#) strategy in the assigned regions.

Tasks of the role

Defined in the [Main process](#) [C02.02 Accomplish Sales](#) and there in the [Subprocess](#) [C02.02.02 quotation phase](#) and [C02.02.03 order phase](#)

Authorities of the role

- [Signature requation BU EA \(ENGEL Document Control\)](#)

Skills and competencies

The required skills and competences for this role will be specified in a later phase when the Skill-Management is fully developed.

[Skill - ENGEL Wiki - Confluence](#)

Required qualification and education

The required qualification and education for this role will be specified in a later phase when the Skill-Management is fully developed.

[Skill - ENGEL Wiki - Confluence](#)

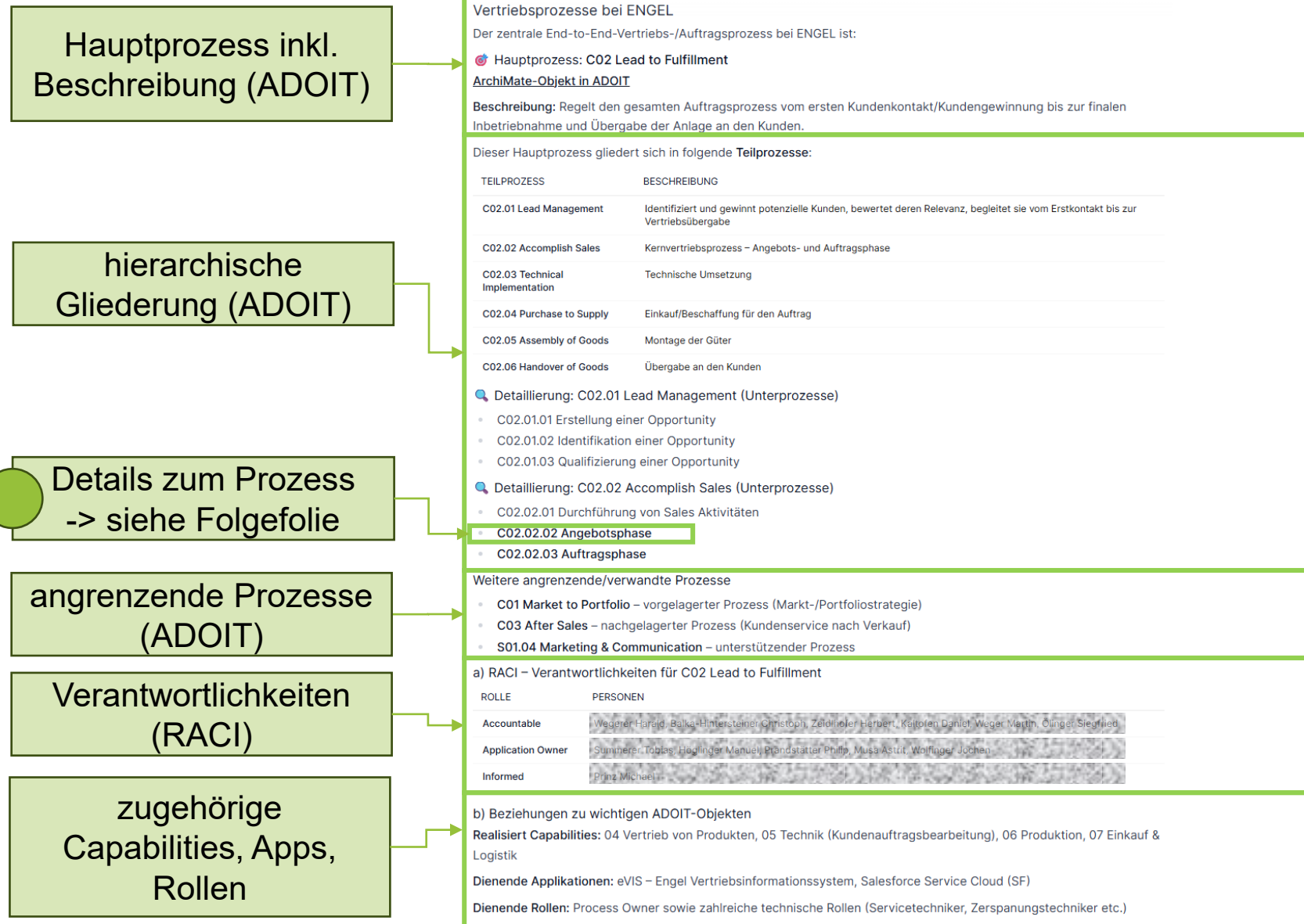
Necessary equipment (Software licenses & Hardware)

The required hardware and software license permissions for this role will be specified in a later phase.

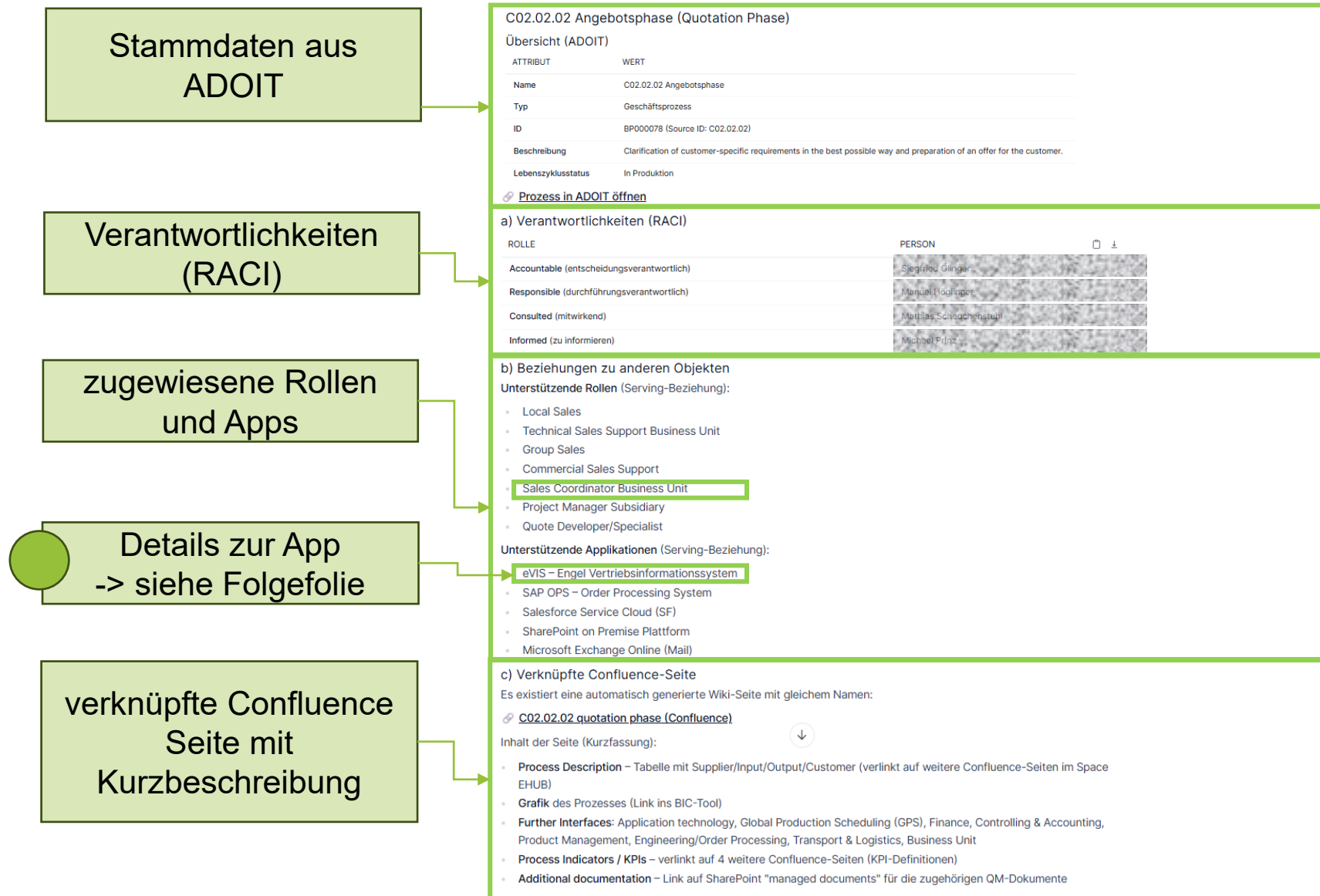
For those permissions IT-Application roles will be created.

[Application Role - ENGEL Wiki - Confluence](#)

Frage: Welche Prozesse gibt es bei uns im Vertrieb?



Frage: Sag mir was zum Prozess „C02.02.02 quotation phase“



Frage: Sag mir was über die Applikation eVIS?

Stammdaten +
Beschreibung aus
ADOIT / Confluence

Verantwortlichkeiten
(RACI)

zugehörige Capabilities
und Prozesse

Informationen aus
Confluence (Wiki) inkl.
Link

ENGEL Corporate Knowledge (Wiki) → claude-sonnet-5

Explored · 7 Tool Calls

adoit_GetObjectDetails, 1_searchConfluenceUsingCql, 4_execute_code, 1_getConfluencePage

Confluence-Seite gefunden. Jetzt lade ich die ADOIT-Details und den Confluence-Seiteninhalt parallel aus.
Jetzt hole ich den Confluence-Seiteninhalt für zusätzliche Dokumentation.

Applikation: eVIS – Engel Vertriebsinformationssystem

ArchiMate-Objekt (ADOIT): eVIS – Engel Vertriebsinformationssystem (ID: AC000096)

Beschreibung

In eVIS wird der vollständige, globale **Angebots- und Auftragsprozess für den Produktverkauf** abgebildet. Zusätzlich enthält es die Module Preislistenstammdaten und Preislistenübersetzung sowie eine Vertriebs-/Produktionskostenvorkalkulation. eVIS setzt ein CRM-System voraus. Es existiert außerdem eine Windows-10-App zur Preislisteninformation, mit der ein Produkt inkl. Optionen konfiguriert und ins Online-eVIS-System importiert werden kann.

Eckdaten

ATTRIBUT	WERT
Kategorie	Individualsoftware
Spezialisierung	Applikation (Business)
Lebenszyklusstatus	In Produktion
Status	Freigegeben
Strategische Bedeutung	Hoch

a) RACI – Personelle Verantwortlichkeiten

ROLLE	PERSON
Accountable (Entscheidungsverantwortlich)	Hoglinger Manuel
Responsible/Application Owner (Durchführungsverantwortlich)	Ozulan Matthias
Consulted (Mitwirkend)	Hofer David
Informed	(keine hinterlegt)

b) Beziehungen zu anderen wichtigen ADOIT-Objekten

Realisiert Capabilities:

- 04 Vertrieb von Produkten
- 04.01 Produktverkauf
- 04.02 Kundenauftragsmanagement kommerziell
- 08 Kundenservice (After Sales)

Dient Prozessen (Serving):

- C02 Lead to Fulfillment
- C02.02 Accomplish Sales
- C02.02.02 Angebotsphase

c) Confluence-WIKI-Seite (automatisch aus ADOIT generiert)

eVIS – Engel Sales Information System

Wichtige Inhalte:

- Schulung:** Trainingsunterlagen auf SharePoint unter „Sales Operations / Training documents“; Schulungen werden vom Sales-Operations-Team gehalten
- Spezifikation/Tests:** Keine globale Spezifikation vorhanden; neue Entwicklungen (quartalsweise Releases) werden in Release Notes vom Sales-Operations-Team dokumentiert
- Testfälle:** Jira-Link zu Test Sets für eVIS

Frage: Vergleich der Rollen „Project Manager BU“ vs. „Sales Coordinator BU“?

Vollständiger Rollenvergleich: Project Manager BU vs. Sales Coordinator BU

Stammdaten(Felder)
aus ADOIT

Beschreibende
Daten(Absätze) aus
Confluence

KRITERIUM	PROJECT MANAGER BUSINESS UNIT	SALES COORDINATOR BUSINESS UNIT	UNTERSCHIED?
Rollentyp (Role Type)	Process Role	Process Role	Gleich
Wirkungsbereich regional	Regional	Regional	Gleich
Wirkungsbereich prozessual	tbd (noch nicht definiert)	Definiert (verlinkt auf 2 GLMGP-Prozessseiten)	Unterschied – SC-Rolle ist prozessual bereits verankert, PM-Rolle noch offen
Einsatzort (Work Location)	Business Unit in der Triad	Business Unit in der Triad	Gleich
Zweck (Purpose)	Unterstützt Vertrieb bei speziellen Projektchancen, sichert Angebotsklärung für den vollen Lieferumfang, managt Auftragsabwicklung innerhalb definierter Ressourcen	Koordiniert Vertriebsaktivitäten in definierten Territorien für eine definierte BU; ist Eigentümer des Auftrags	Unterschied – PM = projektbezogene Steuerung; SC = territoriale Koordination + Auftragseigentümerschaft
Fokus/Zielgruppe	Technisch komplexe Projekte (eVIS-Klassifizierung K3 oder strategisch wichtige Projekte)	Alle Kundenanfragen im Tagesgeschäft (keine Komplexitäts-Einschränkung)	Unterschied – PM = Spezialfälle; SC = Breites Tagesgeschäft
KPIs	- Projektabschluss im Budget (kein erhöhter Sonderrabatt) - Einhaltung Quality Gates gem. Zeitplan (Pre-Acceptance, Produktionsstart, Design Review)	- Lead Time der Angebotsklärung - Incoming Orders für Territorium/BU	Unterschied – PM: budget-/qualitätsgetrieben; SC: durchlaufzeit-/umsatzgetrieben
Reporting – Funktional	Business Unit Director / (2 weitere Rollen)	Business Unit Director / (2 weitere Rollen)	Gleich (identische Verlinkungen)
Reporting – Disziplinär	Business Unit Director / Sales Director Business Unit / Team Leader	Business Unit Director / Sales Director / Team Leader	Kleiner Unterschied – bei PM explizit "Business Unit" im Titel ergänzt
Stakeholder	Local Salesman, Group Salesman, Technical Sales Support, Commercial Sales Support, Abteilungen Produktionswerk, Auftragspartner	Identisch: Local Salesman, Group Salesman, Technical Sales Support, Commercial Sales Support, Abteilungen Produktionswerk, Auftragspartner	Gleich
Verantwortlichkeiten – Anzahl	2 Kernpunkte (breit gefasst)	5 Kernpunkte (sehr detailliert)	Unterschied – SC-Rolle deutlich granularer beschrieben
Verantwortlichkeiten – Inhalt	- Unterstützung globaler Tochtergesellschaften bei komplexen Projekten bis zur finalen Kundenübergabe - Koordination von	- Unterstützung bei Kundenanfragen & Angebotserstellung (Maschinen, Automation, Peripherie) - technische/kaufmännische Lösungsfindung &	Unterschied – PM: Lieferanten-/Produktionskoordination; SC: Kundenkommunikation + kaufm./techn. Auftragssteuerung

Frage: Was ist eine „Business Unit (BU)“?

Stammdaten aus
Confluence

Beschreibung,
Aufgaben, Stakeholder
aus Confluence

Weiterführende Links in
das Wiki

ENGEL Corporate Knowledge (Wiki) → claude-sonnet-5

Explored · 8 Tool Calls
2 adoit_Search, 2 1_searchConfluenceUsingCql, 3 execute_code, 1_getConfluencePage

"Business Unit (BU)" – genau der gesuchte Glossareintrag. Ich lade den Inhalt.

Business Unit (BU) – ENGEL Glossar

Definition:

Eine **Business Unit (BU)** ist eine der zentralen organisatorischen Säulen bei ENGEL. Sie operiert innerhalb der Matrix-Organisation entlang **regionaler und funktionaler Dimensionen** und wird jeweils von einem **VP (Vice President) Business Unit** geleitet.

✳ Struktur

- Jede regionale Business Unit berichtet in der Matrix sowohl an den **Business Unit Vice President** als auch an den jeweiligen **Regional President**.
- Jede regionale BU arbeitet möglichst eigenständig und steuert den End-to-End-Betrieb innerhalb ihrer Region.
- Funktionale Stränge wie **Business Development**, **Key Account Management** und **Quote & Order Processing** werden hingegen BU-weit mit konsolidierter strategischer Verantwortung gesteuert.
- Die BU ist Teil der sog. "**Triad**" – jeder Teil davon stärkt die Säulen der BU zur Verbesserung von Kundennähe und operativer Effizienz.

🎯 Strategische Aufgaben & Verantwortlichkeiten

- Ableitung und Umsetzung der BU-Strategie im Einklang mit der ENGEL-Konzernstrategie
- Beitrag zur Konzernstrategie und Steuerung globaler/multiregionaler strategischer Initiativen
- **Accountable Owner** für ihre Kunden – verantwortlich für Entwicklung, Koordination und Performance dieser Accounts über Regionen hinweg (operative Umsetzung erfolgt lokal durch Tochtergesellschaften/Vertretungen)
- Konsolidierte Verantwortung für Key Accounts (Akquise, Bindung, Weiterentwicklung)
- Identifikation von Wachstumschancen, Aufbau von Beziehungen, Erschließung neuer Märkte (Business Development)
- Ganzheitliches Marktmonitoring (Marktentwicklung, Wettbewerb, Kundenlandschaft) und Ableitung von Produkt-/Service-Anforderungen in Abstimmung mit Product Management und Engineering

👤 Verknüpfte Rollen (aus dem Wiki referenziert)

- Business Unit Vice President
- Director Sales (Operations) BU
- Sales Coordinator Business Unit (*die Rolle, die wir vorhin besprochen haben*)
- Technical Sales Support Business Unit

📄 Quelle (Confluence-WIKI, ENGEL Glossar)

Business Unit (BU) – ENGEL Wiki

Weiterführende Links zu den einzelnen Business Units:

- [Business Unit Automotive \(BU AUT\)](#)
- [Business Unit Medical \(BU MED\)](#)
- [Business Unit Packaging \(BU PAC\)](#)
- [Business Unit – Technical Moulding \(BU-TEC\)](#)

📌 In ADOIT selbst konnte ich kein eigenständiges, aktives Objekt "Business Unit" als Klasse (z. B. Organisationseinheit) finden – der Begriff ist primär als Glossareintrag/Konzept im Confluence-Wiki dokumentiert. Möchtest du, dass ich in ADOIT nach den konkreten Organisationseinheiten (z. B. "BU Automotive" als Business Actor/OrgUnit) suche?

Die „Corporate Knowledge Base“ lebt!

Summary

„Vier Schritte, ein Bauplan, eine Wahrheit:
Autorensysteme liefern Echtdaten, ADOIT die Wissenslandkarte
und Confluence + SharePoint den gewohnten Content.

Die agentische KI vereint alles zu einem Werkzeug,
welches präzise Antworten liefert und
klassische LLMs deutlich übertrifft.“

EAM + Wiki + KI = COOL

Fragen? -> Gerne!



DI Karl Jechtl
IT Enterprise Solution Architect
karl.jechtl@engel.at



Julia Penkner, BA MA
IT Process Manager
julia.penkner@engel.at

ADOIT | Szenarien

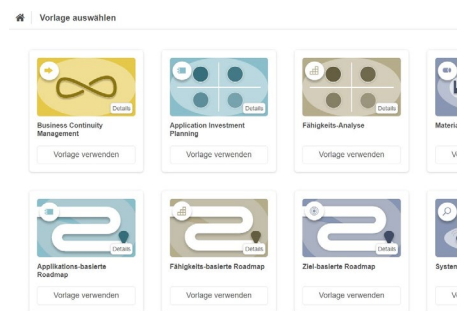
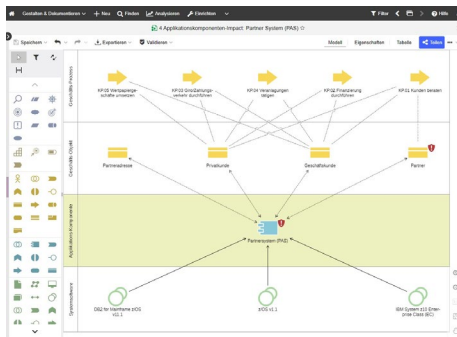
Gestalten &
Dokumentieren

Workspaces

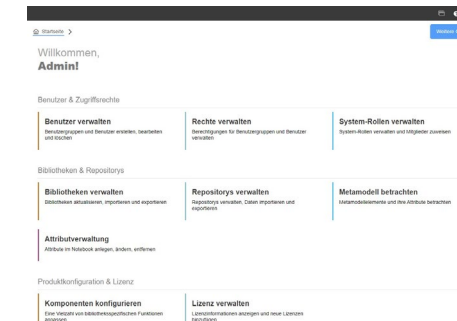
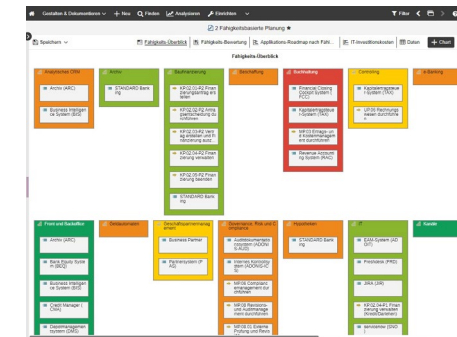
Forms

Lesen &
Entdecken

Web-Administration



The screenshot shows the 'Objekt anlegen' (Create Object) form for a 'Partnersystem (PAS)'. The form is divided into several sections with questions and input fields. The first section asks 'Ist die Beschreibung noch aktuell?' (Is the description still current?). The second section asks 'Welche Prozesse werden von der Applikation unterstützt?' (Which processes are supported by the application?). There are checkboxes and text input fields for providing details about the system and its processes.



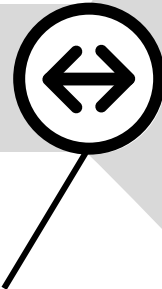
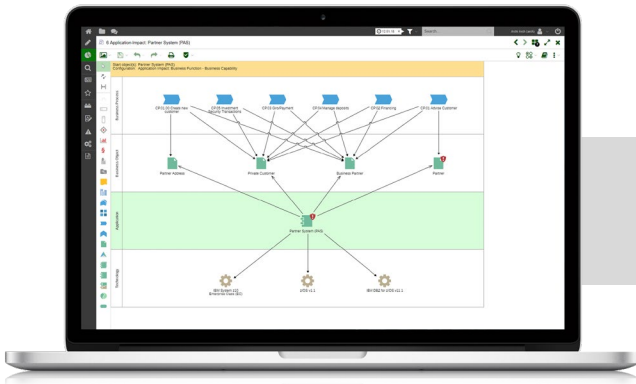
Designen

Kollaborieren

Konsumieren

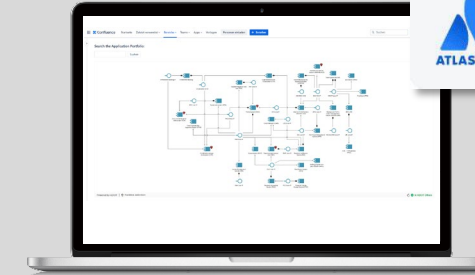
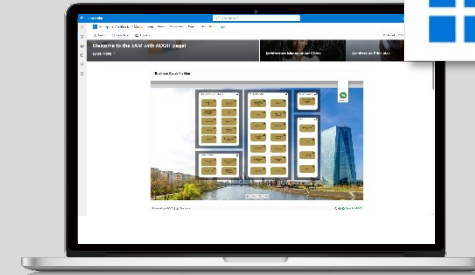
Administrieren

ADOIT | Enterprise Architect for Confluence



Live-Integration von:

Modellen, Objekten, Suchen,
Formularen, *uvm*



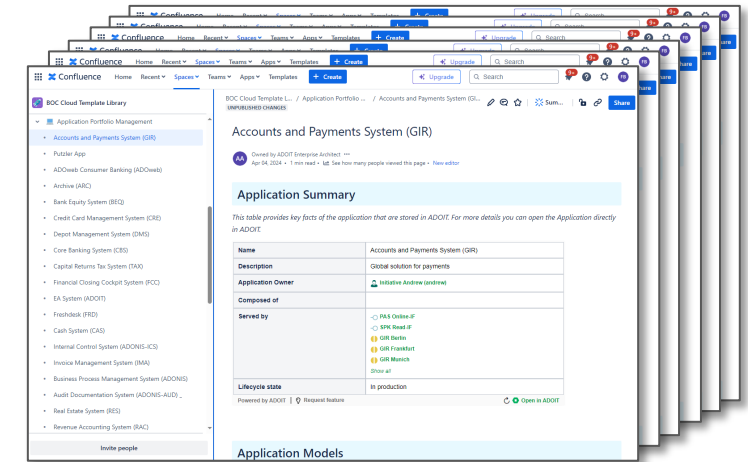
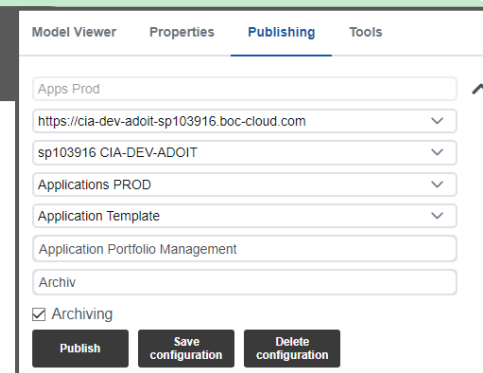
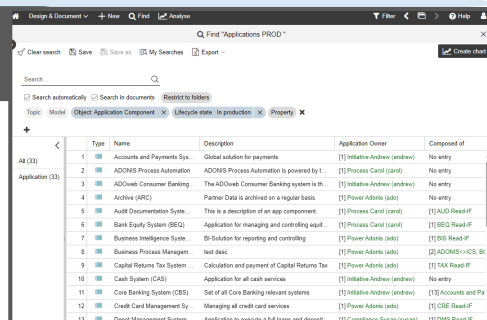
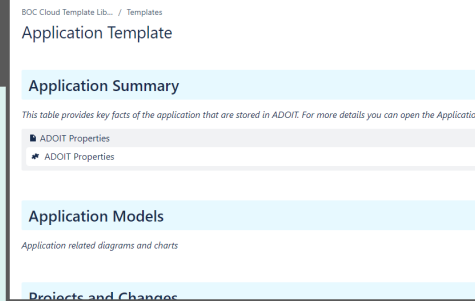
ADOIT | Enterprise Architect for Confluence

1. ADOIT
Suchabfrage
speichern

2. Confluence
Template
definieren

3. Publishing
konfigurieren

4. Publishing
starten





Einheitliche Wissensbasis

- ▶ Kombination der strukturierten EA-Repository-Inhalte mit der Flexibilität von Confluence
- ▶ Eine integrierte IT- und Architektur-Dokumentation ohne Redundanzen



Gesteigerte Sichtbarkeit

- ▶ Zugang zu weiteren Stakeholdern, wie Projektmanager:innen, technischen Spezialist:innen, Betrieb usw.
- ▶ Sichtbare Architekturinhalte in Confluence fördern Feedbackschleifen ADOIT Datenqualität



Vereinfachte Nutzung

- ▶ Automatisch generierte template-basierte Seiten & intuitive Navigation zwischen ADOIT Macros
- ▶ Minimierung der Einstiegshürde: Kein spezielles Know-How und Training erforderlich

CONNECT WITH US

AND FEEL OUR HEARTBEAT



Free Webinars and regional Events
Trending Topics in BPM, EA & GRC
Updates, News & Highlights

www.boc-group.com/newsletter

