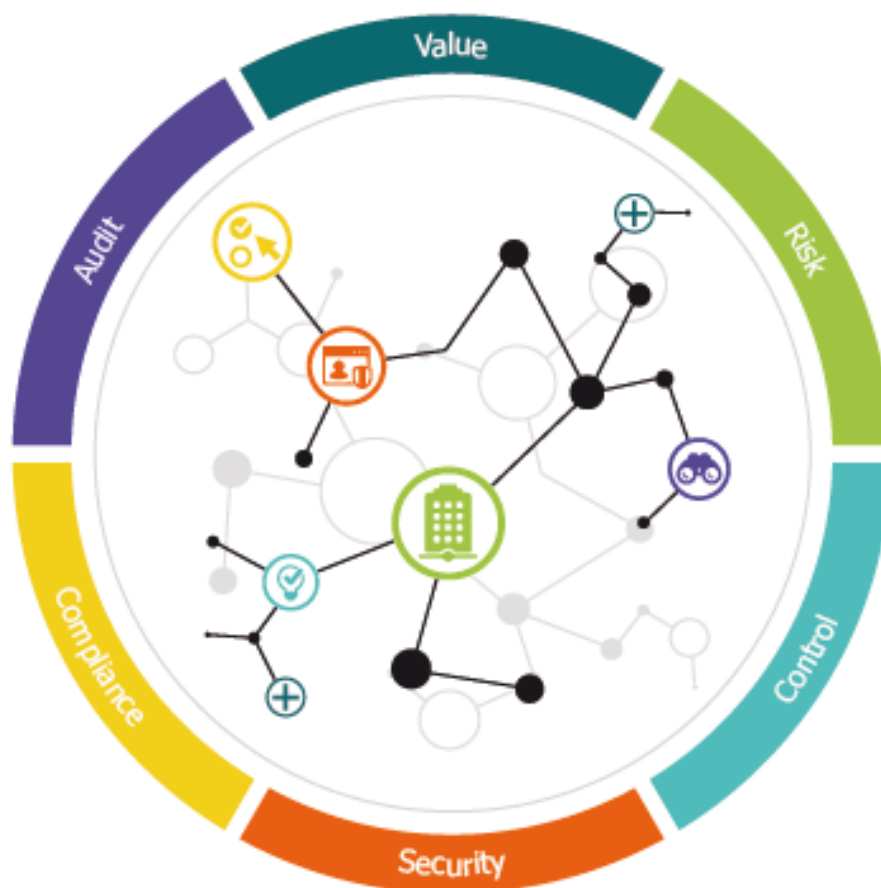


avedos GRC Podcast

Intro

mit Samuel Brandstätter (CEO und Gründer von avedos, in Folge **S**) und Katharina Stiedl (Marketing bei avedos, in Folge **K**)

Wien, am 21.02.2019



Disclaimer

The content of this document has been compiled with meticulous care and to the best of our knowledge. However, we cannot assume any liability for the up-to-dateness, completeness or accuracy of any of the pages.

The content and works published are governed by the copyright laws of Austria. Any duplication, processing, distribution or any form of utilization beyond the scope of copyright law shall require the prior written consent of the author or authors in question.

Even where not explicitly mentioned in writing, all general references to persons refer equally to males and females.

Version 2.4, February 2018

K: Herzlich Willkommen beim Intro des avedos GRC Podcast. Bei diesem Podcast werden wir von nun an regelmäßig Folgen zu verschiedenen fachlichen GRC-Themen wie Integriertes GRC, Enterprise Risk Management, Internes Kontrollsystem und Informationssicherheitsmanagement veröffentlichen.

Dazu dürfen wir sowohl interne als auch externe Experten begrüßen, die uns einen Einblick in aktuelle Themen und Herausforderungen rund um GRC gewähren. Um keine Folge unseres Podcasts zu verpassen, abonnieren Sie am besten gleich unseren [GRC alert](#) auf unserer Website unter www.avedos.com und folgen Sie uns auf [Soundcloud](#). Lassen Sie sich von uns für GRC begeistern!

Im heutigen Intro unseres Podcasts darf ich avedos Gründer und CEO Samuel Brandstätter bei mir begrüßen, der uns etwas dazu erzählen wird was avedos ausmacht und bewegt.

Hallo Sam! Schön, dass du heute Zeit gefunden hast mit uns die erste Podcast Folge aufzunehmen.

S: Hallo Kathi!

K: Ich würde sagen wir legen auch gleich los. Ich starte mit der ersten Frage und zwar würde mich interessieren, wie die Firma avedos entstanden ist?

S: Das geht zurück auf mein Studium. Ich habe einen interessanten Lehrbeauftragten gehabt, der das Thema Risikomanagement auf extrem spannende und mitreißende Art und Weise transportiert hat. Das Studium war eine Mischung aus BWL und Informationstechnologie. Und dieser Professor hat es geschafft, ein für mich bis dahin trockenes Thema extrem mitreißend zu präsentieren und hat dadurch meine Leidenschaft für das Thema Risikomanagement gestiftet. Ich habe dann auch beschlossen, bei ihm meine wissenschaftliche Abschlussarbeit zu schreiben. Das konnte ich damals gut kombinieren, da ich zu diesem Zeitpunkt auch als IT- und Organisationsberater im Bankenumfeld tätig war. So habe ich bei einem unserer Bankkunden eine wissenschaftliche Arbeit zur Integration von Managementsystemen im Kontext Basel2/operationelles Risiko geschrieben, kombiniert mit den Themen Informationssicherheitsmanagement und BCM. Basierend auf dieser integrativen Betrachtung von Managementsystemen und der Überlegung wo es Zusammenhänge gibt, wie man diese miteinander kombinieren kann und wie man Aufwände, die man da hineinsteckt, mehrfach nutzen kann, ist eine Grundlogik bzw. Methodik entstanden, die auch heute noch im Produkt risk2value steckt. Das war im Grunde der Startpunkt der Reise der avedos GRC. Wir haben dann 2005 zu zweit, Dr. Christian Mache und ich, die Company gegründet mit dem ganz klaren Ziel, Unternehmen mit einer entsprechenden Software in Ihren GRC-Prozessen, obwohl es den Begriff damals noch nicht gegeben hat, zu unterstützen um die Thematik in der Organisation auszuführen.

K: Vielen Dank für den Einblick in diese sehr persönliche Entstehungsgeschichte von avedos. Die nächste Frage ist glaube ich eine, die sehr viele Leute interessiert. Was steckt denn eigentlich hinter dem Namen avedos?

S: Das ist insofern interessant, da es ja eigentlich ein Kunstname ist der per se nichts sagt. Und das war auch unsere ursprüngliche Intention, wir wollten einen Namen der nicht selbst schon ein Thema mit sich bringt, sondern den wir mit einem Inhalt aufladen können. Und dennoch war es uns wichtig, dass der Name unsere DNA widerspiegelt und das, was wir als Grundpfeiler in unserem Unternehmen verankern wollen. Der Name besteht zudem aus zwei lateinischen Begriffen, „ave“ und „dos“. Die haben im Deutschen eine vordergründige Bedeutung und es gibt auch eine dahinterliegende Bedeutung, die es besser auf den Punkt bringt. „ave“ ist im Endeffekt die Begabung, das Geschenk bzw. die Gabe und „dos“ bedeutet auf etwas hinarbeiten, an etwas zu arbeiten bzw. sich an etwas zu erfreuen. Und das war im Grunde der Motivationsgrund die Firma zu starten - die Begabungen die wir geschenkt bekommen haben, die Fähigkeiten die wir uns erarbeitet haben - zu nutzen um bei unseren Kunden und mit unseren Kunden etwas voran zu bringen und zu erreichen.

K: Ich würde sagen der Name per se beschreibt avedos schon mal sehr gut. Trotzdem kannst du uns vielleicht jetzt nochmal erzählen, was avedos als Company ausmacht?

S: Wir als Company haben eigentlich alles auf eine Überzeugung hin ausgerichtet und zwar, dass GRC (Governance, Risk und Compliance Management) keine defensive Thematik ist, also etwas was man tun muss, um seinen Vorstand vor dem Gefängnis zu bewahren oder weil es halt in einem Gesetz steht, sondern dass GRC etwas ist, was Unternehmen erfolgreich machen kann. Und dieser Überzeugung zu Grunde liegt auch das was uns ausmacht. Das heißt wir versuchen mit allem was wir liefern - an Produkten, an Services - unsere Kunden erfolgreich zu machen und wo es möglich ist nicht in den Vordergrund zu stellen, dass man das tun muss also „ich muss ein Risikomanagement einführen, weil der Gesetzgeber das fordert“ sondern „ich möchte es tun weil ich mir davon einen Mehrwert für die Organisation erwarte“. Das ist doch ein relativ starker Kontrapunkt zu der Sichtweise, die viele andere Unternehmen in dem Umfeld vertreten und das zeigt sich in vielen Dingen - in dem wie wir an den Markt gehen, in dem wie wir Marketing machen. So gehen wir beispielsweise nicht mit Negativbotschaften raus „du musst das und das tun sonst droht dir eine Strafe“, weil das unserem Anspruch für das Thema Governance, Risk und Compliance Management einfach nicht entspricht. Wenn man sich dann anschaut, was in dieser Überzeugung liegend für uns als Company selbst wichtig ist, also unsere Werte und das was Kunden von uns erwarten können wenn sie mit uns zusammenarbeiten, dann gibt es ein paar Prämissen die wir uns selbst als Messlatte legen und die wir für uns einhalten wollen.

Das Erste ist, dass wir dort wo es notwendig ist, immer schon die Extrameile gegangen sind, um den Kunden und sein Projekt erfolgreich zu machen. Das hat auch oft zur Folge, dass wir mehr

Schritte gehen als es vielleicht ein anderer tun würde, dass wir mehr Anpassungsfähigkeit an den Tag legen als Company aber auch in unserem Produkt-Offering. Das hat auf der anderen Seite den Effekt, dass viele unserer Kunden uns nicht nur einmal kurz begleiten, sondern wir sie effektiv über einen längeren Zeitraum begleiten dürfen. Wir haben einige Kunden, die seit den ersten Tagen dabei sind und mit uns bereits eine wirklich lange Geschichte der GRC-Entwicklungsreise gegangen sind.

Die zweite Prämisse ist dass wir für europäisches GRC stehen. Es gibt eine Begriffskonfusion darüber, was GRC bedeutet. In den USA wird GRC beispielsweise als sehr Compliance getriebene Thematik gesehen. Das ist allerdings genau das, wie wir es nicht sehen. In Europa, so glaube ich, ist GRC sehr viel stärker risikoorientiert, also getrieben von den Fragen danach, was mir als Unternehmen drohen kann und wie ich mich darauf gut vorbereite. Diese Sichtweise ist auch das, was uns am Ende des Tages den Mehrwert bringt. Diese Überzeugung dass wir als europäisches Unternehmen ein Offering und eine Herangehensweise haben, die es uns ermöglicht mit europäischen Unternehmen entsprechend gut umzugehen ist etwas, und das sehen wir auch in den Gesprächen mit unseren Kunden, dass uns von so manchen großen amerikanisch geprägten Mitbewerbern differenziert.

Die dritte Prämisse die uns umtreibt – wir versuchen um jeden Preis Sackgassen zu vermeiden. Sackgassen vermeiden heißt in Projekten beispielsweise keinesfalls etwas zu bauen und zu entwickeln wo der Kunde dann „locked-in“ ist, wo er sich im Endeffekt nicht mehr weiterentwickeln kann. Unser Ziel ist die kontinuierliche Weiterentwicklung, der kontinuierliche Verbesserungsprozess für GRC-Prozesse und das erfordert natürlich, dass wir weit vorausdenken - was könnte denn noch kommen – was könnte bei Kunden noch relevant werden an GRC Prozessen- und diese potenziellen Themen auch in den Konzepten, die wir abliefern, mitberücksichtigen. Deswegen ist auch eine der Prämissen – wie gesagt – ganz klar das Thema Sackgassen vermeiden.

Und das Vierte, das ich vielleicht kurz herausheben möchte ist – wir sind als gesamte Organisation – und auch das differenziert uns am Markt – greifbar sind. Wir sehen das ganz speziell in der Zusammenarbeit mit Kunden, wir haben viele unserer Workshops mit Kunden bei uns in Wien mit dem Grund, dass wir damit in der Lage sind, in die Workshops, dort wo es notwendig ist, die jeweiligen Experten auch für kurze Zeit und ganz ad hoc dazu zu holen. Und so kann es auch mal sein, dass ein Entwickler dazu kommt oder jemand aus dem Produktmanagement. Typischerweise, bei anderen großen GRC-Herstellern wo die Entwicklung dann in Indien sitzt oder in China, ist das in der Form undenkbar. Das ist aber eine direkte Greifbarkeit, die uns ausmacht und das sehen wir auch auf unseren Veranstaltungen wie z.B. unserer jährlichen [User Conference](#). Auch dort bekommen wir immer wieder das Feedback, dass es Kunden extrem schätzen wenn sie nicht nur ein paar Leute im Frontend kennenlernen sondern auch hinter die Kulissen blicken können – das wir als gesamte Organisation greifbar sind.

Das ist so in wesentlichen Zügen glaube ich das, was uns als Company ausmacht.

K: Du hast jetzt auch viel von der kontinuierlichen Weiterentwicklung gesprochen, in welche Richtung wird sich avedos da noch entwickeln – was ist das Zukunftsbild?

S: Wir fokussieren zu 100% auf GRC, das heißt, wir verstehen uns als GRC Company und das wird auch so bleiben, das werden wir nicht verändern. Wir wollen unseren Fokus nicht aufweichen und auch das ist glaube ich ein Differenzierungsfaktor. Wenn ich mir andere Hersteller anschau, sind die meisten in einen großen Unternehmensverbund miteingebunden und da ist GRC oft ein absolutes Randthema. Das wird mitgenommen wenn es halt irgendwo notwendig ist, aber ansonsten ist das eigentlich für das Gesamtgeschäft irrelevant. In unserem Fall ist GRC das Kernbusiness, das ist das, was wir tun und deswegen haben wir auch an uns den Anspruch, dass wir die Entwicklung von GRC am Markt mitgestalten und dazu einen wesentlichen Beitrag leisten. Und das ist auch das, was uns in unserer eigenen Entwicklung treibt, denn Themen die wir am Radarschirm sehen, die entweder heute schon da sind oder die in der Zukunft kommen, so Themen wie Mobile, AI, flexible Bereitstellungsmodelle, Cloud oder Software as a Service, sind alles Themenfelder, die uns umtreiben und die wir auf GRC umlegen und in diesem Kontext betrachten und bewerten. Aus dem heraus entscheiden wir auch, wie wir uns weiterentwickeln um unseren Kunden das bestmögliche Service rund um GRC anbieten zu können. Dieser „One fits all“ Ansatz den große Hersteller gehen, die eben ein Potpourri an unterschiedlichsten Themen abdecken (nicht nur GRC) bei denen ist es schnell so, dass es dann z.B. auch ein App gibt für GRC – das ist aber nicht unbedingt immer hilfreich. Weil es eben nicht spezifisch für GRC gemacht wurde und das ist das was bei uns wiederum speziell ist. Wenn wir uns weiterentwickeln, dann haben wir immer den Fokus auf GRC.

K: Es wird auf jeden Fall noch spannend zu sehen, wie sich avedos entwickelt. Ich habe jetzt noch eine letzte Frage an dich. Das ist ja das Intro unseres neuen Podcasts und da stellt sich für einige sicher die Frage, warum wir den Podcast überhaupt machen also was die Motivation dahinter ist. Kannst du uns dazu noch etwas sagen?

S: Wir haben in den letzten paar Jahren im bilateralen Umfeld von vielen Gesprächen mit Kunden profitiert. Ich war grade vor einigen Monaten in Zürich und bin da mit einem Kunden beim Mittagessen zusammengesessen und wir haben über unterschiedliche Themen im GRC-Umfeld philosophiert. Im Nachhinein habe ich mir dann gedacht, warum diese Erfahrung – also diese Gespräche, von denen wir profitieren dürfen, der wertvolle Austausch mit unseren Kunden - nicht auf eine andere Ebene heben und breiter zugänglich machen? Denn wir haben ein Ziel, das habe ich bereits erwähnt, wir wollen die Entwicklung des Themas GRC maßgeblich beeinflussen und mitgestalten. Da ist es nur sinnvoll, wenn wir Wissen, das wir generieren und Erfahrungen die wir in unseren Projekten mit Kunden sammeln, auf ein breiteres Feld heben und zugänglich machen. Das ist auch die Motivation für diesen Podcast, wir wollen um das Thema GRC fachliche bzw. inhaltliche

Diskussionen führen mit Experten von Kundenseite, von Beraterseite und von Herstellerseite um hier ein Gefühl dafür zu entwickeln, in welche Richtung sich das Thema entwickelt. Auf der anderen Seiten können wir so Themen aus den unterschiedlichsten Perspektiven beleuchten, um daraus für die Zuhörer und auch für uns Mehrwert zu generieren.

K: Sehr schön, ich glaube da werden sich unsere Zuhörer auf einige sehr wertvolle und interessante Beiträge freuen können. Danke auch für das Intro heute und den Einblick hinter die Kulissen von avedos. Danke Sam, dass du da warst! Ich wünsche ihnen noch einen schönen Tag und freue mich wenn sie bei der nächsten Folge des GRC Podcast wieder einschalten.

Alle Informationen zu unserem Podcast finden sie auf unserer Website unter

www.avedos.com/news/webinare-podcast/.