



**INTERVIEW**

## „Wir verstehen uns als Digitalisierungspartner für den Mittelstand“

In vielen kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) ist digitale Infrastruktur nur fragmentarisch vorhanden. Durchgehender Datenfluss? Fehlanzeige! HS - Hamburger Software will das ändern. Digitalisierungsexperte Klaus Stierle erläutert, wie der Softwarehersteller seine Kunden beim digitalen Wandel unterstützt.

**Digitalisierung ist ein fortlaufender Prozess mit vielen Teilaspekten. Wie finden KMU einen Einstieg ins Thema?**

**Klaus Stierle:** Ein Einstieg in das Thema Digitalisierung kann beispielsweise darüber stattfinden, dass man Probleme in den eigenen betrieblichen Abläufen wahrnimmt. Oft sind die Schwierigkeiten ja offensichtlich: Mitarbeiter verbringen zu viel Zeit mit der Suche im Lager oder im Archiv. Handschriftlich erfasste Daten gehen verloren oder werden falsch ins IT-System eingegeben. Entscheidungsrelevante Zahlen stehen nicht oder nur unter hohem Aufwand zur Verfügung. Das sind nur einige typische Beispiele dafür, wie schlecht laufende Prozesse Probleme verursachen. Mit dem Instrumentarium der Digitalisierung lassen sich die Probleme meist relativ schnell lösen und die Prozesse gezielt verbessern.

Ein weiterer Einstieg in die Digitalisierung können Fallbeispiele sein. Sie vermitteln einen Eindruck, wie andere Firmen ihre Abläufe durch Digitalisierung optimiert haben. Solche Best-Practice-Beispiele können sehr hilfreich dabei sein, Ideen für die Digitalisierung der eigenen Geschäftspro-

zesse zu entwickeln. Die Initiative [www.mittelstand-digital.de](http://www.mittelstand-digital.de) und deren Kompetenzzentren haben eine Vielzahl von Beispielen gesammelt. Ein Blick dorthin lohnt sich immer.

**Welche Ausgangssituation finden Sie bei Digitalisierungsprojekten in KMU häufig vor?**

**Stierle:** Erfreulicherweise befinden sich viele unserer Kunden in Wachstumsprozessen – auch wenn die Corona-Pandemie →



» Unsere erste Aufgabe in der Beratung sehe ich darin, den Begriff Digitalisierung aus dem Medienhype auf den betrieblichen Alltag von KMU herunterzubrechen.

**Klaus Stierle**  
Manager Digitalisierung  
HS - Hamburger Software



Prozessverbesserung mit den Instrumenten der Digitalisierung ist eine fortdauernde Aufgabe, die mit Abschluss eines Teilprojekts keineswegs erledigt ist.

die Lage natürlich eintrübt. Dennoch wird das Produktportfolio ausgeweitet und es entstehen neue Geschäftschancen.

Viele Betriebe müssen aber auch erkennen, dass ihre gegenwärtigen Abläufe den Herausforderungen der kommenden Jahre nicht gewachsen sein werden.

Die Frage lautet: Wie kann das Unternehmen seine Wachstumschancen am besten nutzen? Bei den bestehenden Prozessen bräuchte man hierfür zusätzliches Personal. Das funktioniert aus Kostengründen und aufgrund des Fachkräftemangels jedoch nicht. Außerdem erfordern Wachstumsprozesse häufig eine ganz andere Transparenz in den betrieblichen Abläufen. Mehr Personal einzustellen würde da ohnehin nicht ausreichen.

Es braucht digitale Lösungen – und damit sind wir bei der IT-Ausstattung. In vielen KMU sieht es diesbezüglich eigentlich gar nicht so schlecht aus. Oft setzen die Unternehmen bereits ein Warenwirtschaftssystem ein, mit dessen Hilfe sie die Auftragsabwicklung zumindest teilweise digital organisieren. Spätestens im Lager oder in der Fertigung gibt es jedoch meist einen Bruch. Dort wird Excel oder Ähnliches genutzt, um wenigstens einen gewissen Überblick zu haben. Die Konsequenz ist, dass die Systeme nicht oder mehr schlecht als recht miteinander verbunden sind.

#### Wo sehen Sie bei KMU zurzeit den größten Beratungs- und Informationsbedarf in Sachen Digitalisierung?

**Stierle:** Entscheider in kleinen und mittleren Unternehmen können meist sehr schnell bestimmen, wo der Schuh drückt

und in welchen Bereichen mit digitalen Lösungen der größte Nutzen zu erzielen ist. Wir verstehen uns als Digitalisierungspartner für den Mittelstand. Unsere erste

Aufgabe in der Beratung sehe ich deshalb darin, den Begriff Digitalisierung aus dem Medienhype auf den betrieblichen Alltag von KMU herunterzubrechen. Dabei versuchen wir zu verdeutlichen, dass der Hauptnutzen digitaler Lösungen in der Verbesserung der Kernprozesse liegt. Als Berater zeigen wir auf, welche digitalen Instrumente und Tools zur Verfügung stehen. Genauso wichtig ist es, die Unternehmen über die Vorgehensweise bei der Umsetzung zu informieren.

#### In welchen Bereichen bietet HS seinen Kunden Unterstützung bei der Digitalisierung an?

**Stierle:** Unser Ansatzpunkt sind die Warenwirtschaftsprozesse einschließlich Fertigung, Lager und Anbindung mobiler Lösungen – also der Kernbereich der Wertschöpfung. Hier gibt es natürlich immer wieder Verknüpfungen zu Themen der Finanzbuchhaltung bzw. des Controllings sowie zur Lohnabrechnung. Beispielsweise werden Arbeitszeitdaten aus der Fertigung elektronisch an das Personalwesen weitergegeben. Auch Vertrieb und E-Commerce haben wir im Fokus. Letztlich gibt es im Wertschöpfungsprozess aber kaum noch Themen, für die wir keine Lösung finden, da wir auf Basis allgemeiner Schnittstellen auch verschiedenste Lösungen von Partnern einbinden können.

Das Ziel besteht immer darin, Brüche zu beseitigen und für den gesamten Prozess der Auftragsabwicklung einen durchgehenden digitalen Datenfluss herzustellen. Danach lassen

Ziel von Digitalisierung: für die gesamte Auftragsabwicklung einen durchgehenden Datenfluss ohne Medienbrüche herstellen



© Monkey Business – stock.adobe.com

sich relevante Daten dort erfassen, wo sie anfallen, und dort bereitstellen, wo sie benötigt werden. Und genau das sorgt für Effizienz und Transparenz in den Abläufen.

### Wie gehen Sie bei Digitalisierungsprojekten denn vor?

**Stierle:** In der Praxis hat sich ein schrittweises Vorgehen bewährt: Zuerst umreißen wir mit dem Kunden die relevanten Themenbereiche und zeigen Beispiellösungen. Anschließend führen wir gemeinsam mit Mitarbeitern des Kunden einen Workshop durch, um die bestehenden Prozesse zu analysieren und die Ziele des Projekts festzulegen. Darauf aufbauend setzen wir die Digitalisierung schließlich konzeptgemäß um. Dies führt in den meisten Fällen zum Erfolg. Schwierigkeiten treten oftmals dann auf, wenn aus Vereinfachungsgründen auf den Workshop verzichtet wird. Versäumnisse in der Analysephase rächen sich fast immer.

### Nehmen wir mal an, die Prozessdigitalisierung ist erfolgreich abgeschlossen worden: Was ist, wenn sich die Anforderungen nach einiger Zeit ändern? Wie bekommt man dann neue Tools und Speziallösungen in die digitalen Abläufe integriert?

**Stierle:** Nun, Prozessverbesserung mit den Instrumenten der Digitalisierung ist eine fortdauernde Aufgabe, die mit Abschluss eines Teilprojekts keineswegs erledigt ist. Schließlich ändern sich auch die Anforderungen der Kunden unserer Anwender laufend, denn diese setzen sich ebenfalls mit Digitalisierung auseinander. Um dem Rechnung zu tragen, haben wir das HS Ecosystem entwickelt. Es besteht aus den Leitanwendungen von HS, die stark standardisierte Funktionen enthalten, und einer API, also einer Programmierschnittstelle, mit der sich fast alle weiteren Systeme anbinden lassen. Wir benutzen diese API auch für die Kommunikation zwischen unseren Leitanwendungen. Auf gleiche Weise können unsere spezialisierten Lösungspartner ihre Anwendungen und Tools in das System integrieren. Es existiert somit immer ein stabiler Rahmen, der auch um komplett neue, heute noch gar nicht absehbare Themen erweitert werden kann.

### Und wenn ein Unternehmen die HS Anwendungen nicht lokal installieren, sondern über eine Cloud-Plattform nutzen will: Welche Möglichkeiten gibt es hier?

**Stierle:** Das HS Ecosystem kann mit allen Partnerlösungen komplett in der Cloud betrieben werden. In diesem Fall befinden sich die Anwendungen und Daten nicht auf einer lokalen IT-Infrastruktur, sondern auf Serversystemen in der Cloud. Diese Lösung bietet hohe Flexibilität, stellt aber auch hohe Anforderungen an die Zuverlässigkeit des Cloud-Diensteanbieters und an die Netzverfügbarkeit.

### Werfen wir einen Blick in die nähere Zukunft: In welche Richtung wird HS sein Produkt- und Leistungsangebot in den kommenden Jahren weiterentwickeln?

**Stierle:** Historisch betrachtet richtete sich die Software von HS (Warenwirtschaft, Finanzbuchhaltung, Lohnabrechnung) an Anwender im Büro. In den letzten Jahren ist HS mit Partnern beispielsweise in die Werkshalle und ins Lager gegangen. Wir haben diese Bereiche an das Gesamtsystem angebunden. Dafür haben wir das HS Ecosystem auf- und ausgebaut.

In den nächsten Jahren wird die Ausweitung auf Basis mobiler Anwendungen eine erhebliche Rolle spielen. Das System geht damit in den Außendienst, auf die Baustelle oder ins Service-Fahrzeug. Technisch gesehen ist mit Geräten wie

Smartphones und Tablets alles vorhanden, was man dafür braucht. Aus organisatorischer Sicht wird hierbei noch die eine oder andere Herausforderung auf uns zukommen. Wir alle nutzen die mobilen Geräte völlig selbstverständlich im privaten Umfeld. Wenn wir sie in den Prozess der Leistungserstellung integrieren, verändern sich Abläufe, die nicht selten seit Jahrzehnten existieren

und an die sich Mitarbeiter gewöhnt haben. Unsere Aufgabe wird – wie schon heute – darin bestehen, Lösungen bereitzustellen, die einfach zu bedienen sind und von den Mitarbeitern akzeptiert werden. «

» Letztlich gibt es im Wertschöpfungsprozess kaum noch Themen, für die wir keine Lösung finden, da wir auf Basis allgemeiner Schnittstellen auch Lösungen von vielen Partnern einbinden können.

#### Zur Person

Klaus Stierle ist als „Manager Digitalisierung“ bei HS - Hamburger Software dafür verantwortlich, die Anforderungen des Marktes aufzunehmen und ihre Umsetzung in digitale Lösungen zu koordinieren. Er gehört dem Unternehmen seit mehr als 25 Jahren an und verfügt über umfangreiche Projekt- und Führungserfahrung. Zu seinen Spezialgebieten zählen Warenwirtschaftssysteme, Lagerlösungen und Fertigungssoftware.