

Maßgeschneiderte Digitalisierung im Mittelstand als Strategie

Ein Interview mit Martin Schulze, CEO BusinessCode GmbH, Bonn

Warum ist es gerade im Bereich der Digitalisierung wichtig, strategisch vorzugehen?

Eine Unternehmensstrategie muss heute rund um das Thema Digitalisierung definiert sein. Alle Bereiche eines Unternehmens werden durch Digitalisierung transformiert, aber nicht jeder Bereich auf die Gleiche Art und Weise. Hier sind Augenmaß und Erfahrung wichtig.

Nur wer es schafft, sein Unternehmen in der digitalen Welt individuell zu positionieren, wird eine Zukunft haben. Ich lege die Betonung hierbei bewusst auf den Begriff individuell, denn es gibt nicht eine, sondern nur eine unternehmensspezifische Strategie.

Was kann man sich in diesem Zusammenhang unter einem strategischen Vorgehen vorstellen?

Ich finde wichtig, die richtige Balance zu halten zwischen der kontinuierlichen Verbesserung bestehender Prozesse und Produkte durch die Digitalisierung und der wirklichen Innovation durch radikal neue digitale Ansätze. Viele Unternehmen machen nur das eine oder das andere. Wichtig ist aber beides.

Wie erarbeiten Sie mit Ihren Kunden eine passende Digitalisierungsstrategie?

Unsere Kunden sind die Experten in Ihrem geschäftlichen Umfeld. Wir unterstützen sie durch unsere technischen Expertisen und Erfahrungen. So helfen wir unseren Kunden, die neuen Möglichkeiten in Ihr Umfeld einzuordnen. Also konkret: Wie kann mir das Thema Cloud helfen. Kann ich mit Analytics und Machine Learning Mehrwerte für mein Unternehmen oder meine Kunden generieren. Oder auch ganz pragmatisch: Was bedeuten die neuen Lizenzregeln für Java und wie gehe ich damit um.

Worin liegt der Unterschied zwischen Individuallösungen und Standardlösungen?

Bei einer Standardlösung generalisiert ein Anbieter die Anforderungen einer großen Gruppe von Kunden und bildet diese in einem System mit standardisierten Prozessen ab. Bei einer Individuallösung wird eine Software passgenau auf die spezifischen Prozesse, Produkte und Anforderungen eines Kunden entwickelt.

Beide Ansätze haben ihre Berechtigung und Einsatzbereiche.

Ist es richtig, dass Individuallösungen automatisch teurer sind?

Nein. Bei einer Standardlösung müssen Sie immer das volle Paket bezahlen, auch wenn sie nur einen Bruchteil der Funktionalität benötigen. Und auf der anderen Seite benötigen Sie Funktionalität, die durch den Standard nicht abgedeckt wird. Individuallösungen dagegen werden heute nicht mehr von Null entwickelt, sondern nutzen ein breites Spektrum von Komponenten und Bausteinen. Häufig sind Individuallösungen daher die günstigere Variante.

Welche Kriterien lassen sich identifizieren, die für den Kauf einer Individuallösung sprechen?

Es klingt im ersten Moment verblüffend, aber für die allermeisten Einsatzfälle gibt es überhaupt keine Standardlösungen. Das entscheidende Kriterium aber liegt schon im Namen: Ist der Einsatzbereich für die Lösung ein Standardprozess wie ERP oder Buchhaltung, bietet sich eine Standardsoftware an. Geht es jedoch an den Kern Ihres Geschäftes, in dem Sie sich von Ihrem Wettbewerb differenzieren müssen, innovativ sein müssen, also etwas Individuelles anbieten wollen, dann ist eine Individuallösung wahrscheinlich die bessere Wahl.

Ab in die Cloud, oder?

Aus unserer Sicht gibt es keine Alternative zur Cloud. Dezentrales, sicheres Arbeiten ist nur durch Nutzung entsprechender Cloudlösungen auf Dauer möglich. Für uns stellt sich also die Frage „oder“ gar nicht, sondern nur die Frage mit welcher Cloudlösung wir arbeiten. Und genau dies sagen wir auch unseren Kunden. Wir beraten Sie bei der Wahl der passenden Lösung, denn auch hier gibt es große Unterschiede. Und dann betreuen wir unsere Kunden im laufenden Prozess, sorgen dafür, dass die Lösung zu den sich ändernden Ansprüchen passt.

Vielen Dank!