

Petra Schubert, Professorin FHBB

# IT UND KMU: «ÜBERLEGTE

INTERVIEW: ROSMARIE GERBER

**«KMU», fasst Petra Schubert die Erkenntnisse des Basler IT-Gipfels zusammen, «können klar ausmachen, das reflektierte Aktivität gefragt ist, weil sonst die Gefahr besteht, aus Netzwerken ausgeschlossen zu werden.»**

**Rosmarie Gerber: Sie lassen Ihren IT-Gipfel benoten, haben Sie die Fragebogen bereits ausgewertet?**

Petra Schubert: Seit dem Experience Event ist noch kein Tag vergangen. Wir werden uns aber umgehend daran machen, diese Bogen auszuwerten, da sie wertvolle Anregungen für die Durchführung im nächsten Jahr enthalten.

**Und wie ist das direkte Feedback Ihrer Besucher ausgefallen?**

Im Moment bin ich auf Wolke sieben. Die spontanen mündlichen und schriftlichen Kommentare in E-Mails sind ziemlich begeistert ausgefallen. Dabei wurde beides gelobt: Die kulinarische Verwöhnung durch das Catering und die «geistige Verwöhnung» in den Sessions. Ich finde es toll, dass das Catering der Studentinnen und Studenten der Hotelfachschule

Belvoirpark so viel Applaus bekommen hat. Diese Art der Kooperation zwischen zwei Hochschulen finde ich sehr begrüßenswert.

**Wen haben Sie - neben den präsentierenden Softwareanwendern und den involvierten Software-Anbietern - in Basel versammelt?**

Ich habe mich sehr gefreut, dass wir dieses Jahr unsere eigentliche Zielgruppe wesentlich stärker

Ein Frühwarnsystem, eine aktive Beobachtung der IT-Entwicklungen in der eigenen Branche tut sicher gut.

vertreten hatten. Da waren zum einen Berater, die sich mit den Bedürfnissen von KMU ausein-

andersetzen und zum anderen auch einige Geschäftsführer von KMU. Das haben wir uns erhofft und darüber freuen wir uns besonders. Der Event war auch in diesem Jahr mit über 200 Besuchern wieder annähernd ausgebucht. Das ist umso erstaunlicher, als dass sich die Leute zur Zeit zweimal überlegen, ob sie noch an eine Veranstaltung gehen – das

Viele IT-Projekte werden auf Kunden- oder Lieferantenwunsch ausgelöst.

Angebot ist einfach zu gross.

**Welche neuen Erkenntnisse haben IT-Anwender über die kulinarischen Höheflüge hinaus vom diesjährigen Experience Event nach Hause genommen?**

Das Spezielle in diesem Jahr waren die eindrücklichen Vorstellungen von Branchenlösungen. Ich denke, das trifft noch mehr die Bedürfnisse spezifischer Zielgruppen. Lebensmittelhandel, Anlagenbau und Gesundheitswesen sind Branchen, in denen sich bezüglich IT-Nutzung zur Zeit einiges tut. Wir haben für diese Branchen demonstrieren können, wie die Standards aussehen und wie die probatesten Umsetzungen angegangen werden. Ich denke, gerade die KMU haben aus Debatten und Praxisbeispielen klar ersehen können, dass reflektierte Aktivität gefragt ist, weil sonst die Gefahr besteht, aus Netzwerken ausgeschlossen zu werden.

**Das Beispiel der Fenaco mit der Plattform Agronet hat genau diese Gefahr illustriert. Ein starker Marktteilnehmer diktiert Lieferanten und Abnehmern. Macht es demnach für kleinere Unternehmen Sinn, abzuwarten bis der Marktleader Plattform und System gewählt hat?**

Ich denke, da hat auch unsere Session über integrierte Logistikprozesse im Lebensmittelhandel zur Antwort beigetragen. Viele IT-Projekte werden auf Kunden- oder Lieferantenwunsch ausgelöst.

**Reden wir hier über eine zarte Anregung oder über klaren Druck?**

Man bekommt in vielen Fällen die IT-Lösungen als kleiner Partner praktisch diktiert. Es heisst dann, jetzt ist Bewegung angesagt, sonst ist unsere Geschäftsbeziehung beendet. Ich gebe Ihnen recht. Die KMU, die in diesem Bereich aktiv werden müssen, die bekommen das von ihren Kooperationspartnern vorgegeben.

**Könnte es einem kleinen oder mittleren Unternehmen dienen, vor dem Diktat nach eigenen Lösungen zu suchen?**

Nein. Ich denke nicht, dass es Sinn macht, vorausseilend aktiv zu werden. Ein Frühwarnsystem in Form einer aktiven Beobachtung der IT-Entwicklungen in der eigenen Branche tut aber sicher gut. Ich glaube nicht, dass kleine und mittlere Unternehmen ihre Prozesse über eine gänzlich eigenständige Lösung ideal verbinden können. Sie können zum Beispiel nicht zur UBS gehen und melden, morgen liefern wir unsere Daten elektronisch an und dabei auf eigenen Formaten bestehen. Das funktioniert nur umgekehrt.

**Also sollen KMU ihre Reptilienfonds für Informatik anlegen und abwarten?**

Ja, Rücklagen bilden, das wäre klug. Kluge KMU wissen, dass innerhalb der nächsten fünf Jahre der Ruf nach elektronischem Dokumentenaustausch ansteht. Und wenn diese Unternehmer und Unternehmer sensibler sind, werden sie realisieren, wenn in ih-

## PETRA SCHUBERT

Petra Schubert ist Professorin und Leiterin des Instituts für angewandte Betriebsökonomie an der Fachhochschule beider Basel (FHBB). Als Mitglied der Fachgruppe E-Business der SwissICT und Vizepräsidentin der Ecademy setzt sie sich für die Verbreitung und den Einsatz von Internettechnologie in der Schweiz ein. Sie ist Autorin bzw. Mitherausgeberin von sechs Büchern und zahlreichen Artikeln im Bereich E-Business.



Basel, 20. September 2005: Hohe Konzentration am IT-Gipfel

# AKTIVITÄT ANGESAGT»

rer Branche massgeblich Bewegung aufkommt. Dann allerdings ist Zögerlichkeit nicht mehr angesagt. Das wurde mit diesem Beispiel der Fenaco und der Landis ausgezeichnet illustriert. In der Lebensmittelbranche und im Einzelhandel ist es nicht mehr möglich, ohne Anschluss an die entsprechenden Systeme mit zu spielen.

## 60 Prozent der KMU, sagt Anton Ohnmacht von Microsoft, verlangen nach Business Solutions. Wie interpretiere ich das?

Ich denke, er hat mit einer «Business Solution» ein ERP-System gemeint. Es fragt sich allerdings, wo fängt das ERP-System an. Reicht es schon, wenn man die Finanzbuchhaltung elektronisch unterstützt oder spricht man von ERP erst bei Finanzbuchhaltung plus einem weiteren Funktionsbereich? Für uns ist das Plus interessant. Wir interessieren uns für Systeme, wenn zum Beispiel das Personalwesen gleichzeitig elektronisch abgewickelt wird oder Produktplanungen eingeschlossen sind.

## Welche Prognose stellen Sie den 40 Prozent, die sich zurückhalten?

Die Unternehmen, die heute noch keine eigene Software benutzen, dürften Selbständigerwerbende und kleine Verbände sein, die gewisse Dinge über ein Treuhandbüro abwickeln. Und diese Treuhandbüros nutzen auch wiederum Business Software. Allerdings bündeln sie einige Kunden im gleichen System.

## Also eine vernünftige Lösung und keine Aufforderung von Ihrer Seite, sich ins Business Software Abenteuer zu stürzen.

Um Gottes Willen, Unternehmen bis zu zehn Mitarbeitern, die ihre Lohnabrechnung von Treuhändern machen lassen, brauchen keine aufwändige ERP-Software.

## Das Finanz- und Rechnungswesen ist in der Schweiz weitgehend von Informatik gesteuert, Beschaffung und Einkauf weniger. Was bedeutet das?

Das bedeutet, dass wir in diesen Bereichen in den nächsten Jahren

noch einige Softwareeinführungen beobachten werden.

## Heisst das, in diesen Bereichen wird in den nächsten fünf Jahren ein Boom ausgelöst. Oder hält man sich zurück, solange es geht?

Das ERP System, die Business Software, ist eine Dauerbaustelle. Man fängt mit dem Rechnungswesen an und baut je nach Bedürfnissen langsam aus. Aber auch hier ist klar, Kleinunternehmen brauchen keine aufwändigen Beschaffungslösungen. Solange man noch schnell einen Karton von irgendetwas per Telefon bestellen kann, braucht man keine elektronische Unterstützung. Sobald solche Übungen aber aufgrund von grossen Mengen oder hohem Bedarf an Verfügbarkeit des Artikels ineffizient werden, sind elektronische Lösungen eine vielversprechende Lösung.

## Der elektronische Rechnungsaustausch wird heiss diskutiert. Nun hat der Geschäftsführer von Pasta Premium am Experience Event nachdrück-

Häufig muss man vor einer Informatikeinführung betriebswirtschaftliche Hausaufgaben machen.

## lich gesagt, sein Betrieb werde sich von elektronischer Rechnungslegung fernhalten, weil die Fehlerquote zu hoch sein. Verschweigen uns die Fachleute hier massgebliches?

Der Rechnungsprozess besteht aus vielen kleinen Teilschritten. Ich nehme an, dass sich diese Aussage auf den manuellen Prozess der Rechnungsstellung oder Rechnungsprüfung bezogen hat und nicht auf die eigentliche elektronische Übermittlung. Das ist eine Sache der betrieblichen Organisation. Häufig muss man vor einer Informatikeinführung betriebswirtschaftliche Hausaufgaben machen. Das wurde am Event auch sehr schön im Fall der Beschaffung im Gesundheitswesen gezeigt. Man kann oft schon viel in den vorhandenen Prozes-



Petra Schubert

sen und Abläufen verbessern – das IT-Projekt ist nur der Auslöser dafür. Beim eigentlichen Dokumentenaustausch läuft dann eigentlich nichts schief. Computer verändern keine Zahlen.

## Am eXperience Event habe ich es erneut gehört: Eine gute Vernetzung spart Personalkosten, macht die Bewirtschaftung der Lagerbestände effizient, steigert die Serviceleistungen. Das macht Eindruck. Aber 19 Prozent der von Ihnen befragten Betriebe wei-

Unternehmen mit bis zu zehn Mitarbeitern, die ihre Lohnabrechnung von Treuhändern machen lassen, brauchen keine aufwändige ERP-Software.

## sen jährliche Kosten zwischen 100 000 und 250 000 Franken für Informatik aus. Müssten wir per saldo also nicht von Einsparungen, sondern Kostenverschiebungen reden?

Die meisten Fallstudien haben gezeigt, dass die IT-Projekte eine Pay-back-Zeit von zwei bis drei Jahren haben und ab dann Einsparungen erfolgen. Die aufgeführten Kosten beinhalten sowohl Anschaffungen als auch den Betrieb der Informatik. Ich nehme an, dass diese 19 Prozent vor allem diejenigen Unternehmen sind, die für die nächsten zwei Jahre Neuanschaffungen geplant haben. Daher sind die Ausgaben hier höher.

## Was passiert nun vordringlich in den nächsten zwei Jahren im Informatik Land?

Wenig Spektakuläres aber dafür laufende, kleinere Verbesserungen. Ich erinnere mich noch gut an die Schlussaussage von Professor Dettling am letzten eXperience Event: Der Mensch überschätzt, was er in kurzer Zeit erreichen kann, und er unterschätzt, was sich langfristig erreichen lässt. Ängste vor revolutionärem Wandel sind unangebracht. Aber es macht Sinn, permanent nach Verbesserungsmöglichkeiten zu suchen und auf die Zeichen der Zeit zu achten.