Interview

Kommunale Basis ausbauen

[19.03.2015] Das Unternehmen MACH, IT-Spezialist für die öffentliche Hand, will das Engagement im kommunalen Markt verstärken. Dafür zuständig ist Thomas Werner. Kommune21 sprach mit dem neuen Vertriebsleiter über die Pläne.

Herr Werner, seit gut einem halben Jahr sind Sie bei MACH als Vertriebsleiter für den kommunalen Sektor verantwortlich. Wie stellt sich dieser Markt für Sie dar?

Ich betreue schon seit 20 Jahren Kunden aus dem Bereich öffentliche Auftraggeber, insofern kann ich auf einen großen Erfahrungsschatz zurückgreifen. Im Vergleich zu meiner letzten Tätigkeit im Hochschulbereich kann ich sagen, dass der kommunale Markt diversifizierter ist und es darauf ankommt, die Städte, Gemeinden und Landkreise adäquat – sozusagen in ihrer Sprache – anzusprechen.

Wie ist MACH auf kommunaler Ebene aufgestellt?

Viele nehmen MACH vor allem im Bundes- und Länderbereich wahr. Aber auch bei den Kommunen sind wir im Einsatz: Wir sind hier in den vergangenen Jahren sehr aktiv gewesen und haben in diesem Segment über 70 Kunden. Für dieses Geschäftsjahr wurde beschlossen, den kommunalen Markt weiter auszubauen.

Wie werden Sie den Markt angehen?

Wir werden die bestehende Kundenbasis weiter vergrößern. Dazu konzentrieren wir uns zunächst auf die Bundesländer, in denen unsere kommunale Basis bereits stark ist. Hier werden wir die vorhandenen Referenzen nutzen, um neue Kunden zu gewinnen. Außerdem verstärken wir die Zusammenarbeit mit kommunalen IT-Dienstleistern, um unsere Produkte in den Markt zu bringen. Unsere vertriebliche Ausrichtung wird künftig stärker themenorientiert sein, weil wir so den Kunden einen Mehrwert bieten können. Es genügt heute nicht mehr, nur eine Software, etwa für das Finanz-Management, anzubieten. Man muss andere Verfahren anbinden und Prozesse integrieren können, die applikationsübergreifend funktionieren.

Wie sieht das Produktportfolio für die Kommunen aus?

Unsere Produkte gliedern sich in die Bereiche Finanz-Management, Personalwesen und Enterprise Content Management. Schwerpunkt im kommunalen Bereich wird sicher das Thema Dokumenten-Management und E-Akte sein. Allerdings sehe ich auch hier einen Bedarf für unseren Integrationsserver. Viele Kommunen haben eine Software für das Finanzwesen im Einsatz und betreiben daneben noch 30 bis 40 Fachverfahren. Häufig fehlen hier sauber administrierte Schnittstellen, um die Fachverfahren in die Finanz-Software einzubinden. Hier kommt unsere Lösung ins Spiel, eine Middleware, mit der unterschiedlichste Verfahren integriert werden können.

„Einer der großen Treiber ist sicher die E-Rechnung.“
Mit welchen Argumenten überzeugen Sie die Kunden von den MACH-Produkten?

Wir haben den Vorteil, dass wir auf Bundes- und Landesebene sehr stark sind und große Projekte umsetzen. Die dort gesammelten Erfahrungen können für die Kommunen sehr hilfreich sein. Diesen

Mehrwert müssen wir noch deutlicher machen als bisher. Zudem sind wir einer der wenigen Anbieter, die eine integrierte Lösung aus Finanz-Management, Veranlagung und Personalwesen im Programm haben.

Welches sind derzeit die aktuellen Themen im kommunalen Markt?

Einer der großen Treiber ist sicher die E-Rechnung. Denn die Vorgaben sind klar: Ab 2018 sollen die Kommunalverwaltungen in der Lage sein, E-Rechnungen zu empfangen und zu verarbeiten. Eine Marktstudie von MACH hat gezeigt, dass die E-Rechnung zur Entlastung der öffentlichen Haushalte beiträgt. Das dauerhafte Einsparpotenzial liegt bei 60 bis 80 Prozent der bisherigen Rechnungsbearbeitungskosten.

Bei der Digitalisierung der Verwaltung geht es immer auch um die Änderung der Arbeitsabläufe. Was bedeutet das für Verwaltung und Mitarbeiter?

Bei der Einführung von Software sind die Verwaltungen gut beraten, wenn sie immer auch die Prozesse im Blick haben. Ich halte es für falsch, eine neue Software einzuführen und damit so weiterzuarbeiten wie bisher. Bei Software-Projekten wird es künftig noch stärker darum gehen, nicht nur die Arbeitsabläufe zu optimieren, sondern auch zu überlegen, wie die Organisationsstruktur den heutigen Möglichkeiten der Digitalisierung angepasst werden kann. Wie das geht, hat MACH in Projekten in Bundes- und Landesbehörden bereits gelernt. Meine Aufgabe wird es sein, diese schwierigen Themen wie Prozess- und Organisationsberatung auf die kommunale Ebene herunterzubrechen.

Welche Erwartungen haben Sie für das laufende Geschäftsjahr?

Ich bin sehr positiv gestimmt, auch wenn wir zunächst die Basis schaffen, um den kommunalen Markt strukturiert anzugehen. Wie erwähnt, wird MACH als IT-Spezialist für Land und Bund wahrgenommen. Jetzt wollen wir noch deutlicher machen, dass wir auch ein Dienstleister für den kommunalen Markt sind.

()

Dieser Beitrag ist im Spezial der März-Ausgabe von Kommune21 erschienen. Hier können Sie ein Exemplar bestellen oder die Zeitschrift abonnieren.

Stichwörter: Panorama, Finanzwesen, E-Rechnung