

Interview

Die Gunst der Stunde

[29.07.2013] Seit 25 Jahren ist das Unternehmen Infoma in der IT-Branche etabliert. Über die Zutaten des Erfolgsrezepts spricht Geschäftsführer Eberhard Macziol im Interview mit Kommune21.

Herr Macziol, 25 Jahre sind in der IT-Branche eine Ewigkeit. Wie hat Infoma es geschafft, sich so lange erfolgreich am Markt zu positionieren?

Wir haben uns von Anfang an bestimmte Themen vorgenommen und diese beharrlich verfolgt und ausgebaut. Ich denke, das schätzen die Kunden. Infoma ist berechenbar und verlässlich. Die Kunden wissen, was sie von uns erwarten können. Klar, die Inhalte und die Produkte haben sich teilweise verändert, aber unserer Strategie sind wir treu geblieben. Und auch die Mitarbeiter spielen eine wesentliche Rolle: Das Klima im Team stimmt, und das überträgt sich auch auf die Kunden.

Wie kam es dazu, dass Sie Ihren Fokus auf den kommunalen Bereich gerichtet haben?

Wir haben damals im Prinzip die Gunst der Stunde genutzt. Im Jahr 1988, ein paar Monate nach der Gründung von Infoma, hat IBM die neue Computer-Reihe AS/400 auf den Markt gebracht. Früher hat IBM nur das System verkauft. Der Kunde musste sich die Software dann separat beschaffen. Nun erkannte der Konzern den Vorteil der Vermarktung der AS/400 zusammen mit kommunaler Anwender-Software. IBM hat den ganzen Markt gescannt, um herauszufinden, wo es kommunale Software-Lösungen gibt, die auf diese Computer-Baureihe, den Mittelstand und für die mittelständische Verwaltung passen. So kam die Stadt Neu-Ulm ins Spiel, wo ein komplettes Software-Portfolio für kommunale Verwaltungen auf der AS/400 lief. IBM suchte dann noch einen Partner. Da Infoma Neu-Ulm anderweitig beliefert hat, saßen wir an der Schnittstelle zwischen IBM und der Stadt. Vor diesem Hintergrund hatten wir die Idee, daraus eine Partnerschaft zu schmieden, in der Infoma die Software vermarktet, die es für Einwohner- und kameralistisches Finanzwesen gab. Gemeinsam mit den Neu-Ulmern haben wir die Lösung dann gewartet und erweitert und sind damit 1989 erstmalig auf die CeBIT gegangen.

newsystem kommunal haben Sie für den doppelten Markt entwickelt?

Um 1998 war es notwendig geworden, eine Lösung zu entwickeln, welche die Kameralistik und die reine Doppik abdecken kann – und das vollintegriert in ein Funktionsmodell auf so genannten kleinen Servern oder bunten Bildschirmen. Infoma hat vor diesem Hintergrund die Chance genutzt, newsystem kommunal vom weißen Blatt weg zu entwickeln. Im Jahr 2000 kam diese Lösung auf den Markt. Die Pilotkunden waren Passau, Oberschleißheim, Unterschleißheim und Hallbergmoos. Seither entwickeln wir newsystem kommunal mit einem hohen Investment stetig weiter, damit unsere Kunden technisch immer up to date sind.

Noch immer verkaufen Sie auch die kameralistische Version Ihres Finanzverfahrens. Wird die Doppik doch nicht flächendeckend in Deutschland eingeführt?

Ich bin davon überzeugt, dass sie das wird. Nur die Zeitfenster sind verschieden. Aber es kommt jetzt Dynamik in das Thema, denn ein Umstieg nimmt zwei bis drei Jahre in Anspruch und niemand möchte als Schlusslicht umstellen. Auch Baden-Württemberg hat sich jetzt auf 2020 festgelegt. Sogar in Bayern, dem

einzig verbleibenden Bundesland, bei dem der Weg noch nicht ganz klar ist, buchen die großen Städte und viele Landkreise bereits doppisch und es gibt sehr gute Ergebnisse aus diesen Kommunen. Selbst aus Österreich kommen die ersten Anzeichen. Aber da die Umstiegsszenarien sehr unterschiedlich sind, ist es sinnvoll, die kameralistische Version so lange im Markt zu belassen, wie die Kunden sie benötigen. Die Kommunen sollen nicht dem Druck ausgesetzt werden, sofort umsteigen zu müssen. Denn der Kunde und seine Bedürfnisse stehen für uns im Mittelpunkt.

„Wir haben uns bestimmte Themen vorgenommen und diese beharrlich verfolgt.“

newsystem kommunal ist seit Langem ein Wachstumstreiber bei Infoma. Warum entscheiden sich die Kunden für die Lösung?

Infoma kann auf einen umfangreichen Erfahrungsschatz zurückgreifen. Zudem haben wir viele Mitarbeiter, die bereits seit Langem mit an Bord sind und die Sprache der Kommunen sprechen. Ich denke, die Kunden schätzen unsere stringente Ausrichtung und dass wir neue Technologien sanft und verlässlich bringen. Infoma bietet ein System, mit dem die Kunden die nächsten 10 bis 15 Jahre problemlos stets mit der aktuellsten Technologie arbeiten können.

Welche Themen beschäftigen die Kommunen derzeit aus Ihrer Sicht und wo verspüren Sie eine besondere Nachfrage?

Ganz stark kommt das Thema Vereinfachung, Verschlankeung, Entzerrung. Hier muss sich Infoma auch an die eigene Nase fassen, da wir an einigen Ecken in die Doppik noch ein bisschen viel Kameralistik reingepackt haben. Ein neues Ziel könnte heißen: Spaß an der Software-Nutzung. Das ist auch vor dem Hintergrund des Generationenwechsels von Bedeutung. Insbesondere junge Mitarbeiter sind es aus dem privaten Umfeld gewohnt, in die Tasche zu greifen und mit einer App zu arbeiten. Da sich die Kommunen sowieso schwer darin tun, Nachwuchs zu finden, sollten sie an dieser Stelle begeistern können. Wir bekommen im Rechnungswesen sicher nicht alles über eine App geregelt. Das Kassen- und Steuerwesen wird ein traditionelles IT-Geschäft bleiben. Aber die Bedienbarkeit, der Spaß, die Transparenz und der Prozess müssen in diese Richtung gehen. Gefragt sind zudem spezielle Informationen, beispielsweise im Bereich Forderungs- oder Liquiditätsmanagement. Ebenfalls an Bedeutung gewinnen die E-Themen wie E-Akte oder E-Bilanz. Infoma wird darüber hinaus stärker in Richtung E-Government steuern.

Sie haben das Thema Apps erwähnt. Sind Sie dabei, solche Applikationen für mobile Endgeräte zu entwickeln?

Wir haben eine Lösung, die vom Gemeinderat ebenso wie vom Kämmerer auf dem Tablet oder Smartphone genutzt werden kann. Der Verwaltungsmitarbeiter hat damit etwa in einer Sitzung sein Kennzahlen-Set sofort zur Hand und kann mit der Anwendung sogar rechnen lassen. Wir können Vergleichskennzahlen über solch eine Lösung bereitstellen. Infoma zieht auch in Erwägung, Rating-Kennzahlen darüber anzubieten, sollte dies aktuell werden.

Infoma gilt beim Wettbewerb als sehr vertriebsstark. Was ist hier Ihr Erfolgsgeheimnis?

Ein Teil unseres Erfolgsrezepts ist es, dass einige Vertriebsmitarbeiter mittlerweile seit elf oder zwölf Jahren bei uns sind und bereits aus der Branche kamen. Wenn kommunale Entscheidungen zwischen drei und vier Jahren dauern, ist es sehr angenehm, einen kontinuierlichen Ansprechpartner zu haben, der den Markt und die Menschen kennt. Zudem hat unser Know-how, beispielsweise im Finanzwesen sowie im Liegenschafts- und Gebäude-Management, in den Verkaufs- beziehungsweise Beratungsgesprächen überzeugen können.

Wie planen Sie Infoma weiter zu positionieren, um auch das 50-jährige Firmenjubiläum feiern zu können?

Obenan steht die Vereinfachung unserer Software, wie zum Beispiel die Realisierung der neuen Benutzeroberfläche Ende des Jahres. Ansonsten wird Infoma dort, wo wir prozessorientierte Software wie das integrierte DMS haben, den beschrittenen Weg weitergehen. Zudem wollen wir uns in den noch ausstehenden Bundesländern mit dem Finanzverfahren auch gemäß unserer sonstigen Marktanteile platzieren. Da Infoma dies nicht nur technisch, sondern auch hinsichtlich der Mannschaft, der Lösung und der Vernetztheit stemmen kann, spricht darüber hinaus nichts dagegen, dass wir uns international umschauen. Wenn etwa Österreich morgen das Thema Doppik angeht, dann ist Infoma startklar.

()

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

Stichwörter: Finanzwesen, Eberhard Macziol