

DV-Dialog

IBM BUSINESS SYSTEMS • SYSTEM I • AS/400

Wolfgang Ruf, Arne Claßen und Reinhard Hahn (v.l.), das Führungstrio bei K+H

Sicherheitsdenken prägt das Rechnungswesen



FOTO: CLAUD UHLENDORF

Bei kaum einer Komponente der IT-Infrastruktur ist das Bedürfnis nach Sicherheit in Bezug auf Zuverlässigkeit, Gesetzeskonformität, Richtigkeit, Datenschutz, Integrität oder Transparenz so ausgeprägt wie bei Software für das Rechnungswesen.

Was aber kennzeichnet Systeme, die diesen hohen Ansprüchen genügen? Ist es die Größe oder Marktstellung des Herstellers? Ist es sein Know-how oder die Funktionalität seiner Produkte? Sind es Zertifikate von Wirtschaftsprüfern oder die Urteile von Beratern? Eines steht jedenfalls fest: Einfache

Antworten gibt es nicht. Global Player wie SAP, Oracle, Sage und Microsoft feiern am Markt mit ihren integrierten ERP-Lösungen ebenso Erfolge wie die Finanzsoftware-Spezialisten Basware, CSS oder Diamant. Genauso fest steht aber auch: Fusionen, Kooperationen und Akquisitionen prägen den Software-Markt für das Finanz- und Rechnungswesen. Allein in Deutschland sind aktuell weit mehr als 50 Software-Produkte am Markt und – historisch bedingt – noch wesentlich mehr in den Unternehmen im Einsatz.

Verschwunden sind Global Player wie Hyperion (gekauft von Oracle) oder Coda (Übernahme durch Agresso) ebenso wie etablierte

Platzhirsche. So gehört Varial zu Infor, DKS und Schilling zu SoftM und DCW zur SAP-Tochter Steeb. Parallel zu dieser Konsolidierung bringen die Spezialisten eine neue Software-Generation auf den Markt, deren Merkmale Plattformunabhängigkeit und Webfähigkeit sind, etwa j-ware (Veda), Sharknex (SoftM), Neon (Coda), iEVM (Portolan) oder die Varial World Edition. Auch die Experten von K+H Software haben neben ihrer AS/400-Lösung ein Java-Rechnungswesen im Markt platziert. Mit den drei Inhabern sprachen wir über die Stärken der Spezialisten und die Trends im Rechnungswesen, die in modernen Software-Produkten abgebildet werden müssen.



„Dezentrale Strukturen erfordern eine moderne Finanzsoftware!“

TEXT: BERTHOLD WESSELER | FOTOS: CLAUS UHLENDORF

Interview mit *Arne Claßen, Reinhard Hahn* und *Wolfgang Ruf* (von links), dem Führungstrio der K+H Software KG, Germering

Vor zehn Jahren erwarb Arne Claßen von Firmengründer Robert Kantioler die Anteile an der K+H Software KG und schärfte seither kontinuierlich deren Profil als Anbieter von Finanzsoftware für den Mittelstand. Neben die lupenreinen AS/400-Lösungen trat in dieser Zeit eine in Java entwickelte zweite Produktlinie, mit der sich K+H erfolgreich neue Märkte erschloss.

Im Interview mit DV-Dialog erläutert Claßen gemeinsam mit den beiden anderen Gesellschaftern Reinhard Hahn und Wolfgang Ruf, die mit ihm das Führungstrio des Softwarehauses bilden, die Auswirkungen der aktuellen Trends im Finanzwesen auf eine moderne Software-Lösung – und wie sich ein relativ kleiner Spezialist mit anhaltendem Erfolg gegen die Großen der Software-Branche behaupten kann.

Herr Claßen, vor zehn Jahren haben Sie das Unternehmen von Robert Kantioler gekauft. Was hat sich geändert – und was ist geblieben?

Arne Claßen: Nichts ist so beständig wie der Wandel – diese alte Weisheit gilt auch für uns. Veränderungen des Marktes wie die zunehmende Internationalisierung im Rechnungswesen sehen wir als Herausforderung, sind jedoch unserer erfolgreichen Strategie „als Spezialist im

Rechnungswesen“ stets treu geblieben.

K+H positioniert sich nicht als ERP-Alleskönner, sondern als Finanzspezialist. Warum?

Claßen: Der Erfolg unserer Unternehmensstrategie über die Jahre hinweg bestärkt uns in dem eingeschlagenen Weg. Wir konzentrieren uns auf das, was unsere Kunden an uns schätzen – die konsequente Positionierung als Finanzspezialist für den Mittelstand.



Worin sehen Sie denn die spezifischen Vorteile gegenüber den hochintegrierten Komplettpaketen der ERP-Anbieter?

Reinhard Hahn: Wir führen die Stärke eines ERP-Systems mit der Dynamik einer optimal ausdifferenzierten Finance-Lösung zusammen. Unsere Software ist homogenisiert in die Geschäftsprozesse anderer Unternehmen integrierbar – und darüber hinaus flexibel an die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden adaptierbar. Dies alles macht die von uns entwickelte Finance-Lösung zu einem ebenso performanten wie produktiven Werkzeug.

Welche besonderen Stärken kann K+H im Vergleich zu anderen Finanzspezialisten wie Coda, Portolan oder Veda ausspielen?

Wolfgang Ruf: Wir bedienen stets mehr als den „state of the art“. Bei uns erhält der Kunde ohne Ausnahme eine optimal an seine spezifischen Bedürfnisse angepasste Lösung. Hier kommt die Stärke der K+H zum Tragen, welche als Finanzspezialist bereits über langjährige Erfahrung auf diesem Gebiet verfügt.

Manche Spezialisten haben ergänzend zu ihren Finanzlösungen Personalsoftware entwickelt. Denken Sie auch darüber nach?

Claßen: Für unsere Kunden – den Mittelstand – spielt die Internationalisierung eine immer größere Rolle, sei es bei der Verlagerung von Produktionsstätten ins Ausland oder beim Einstieg in neue Märkte. Diesem Anspruch wollen wir in vollem Umfang durch eine optimal auf diese Erfordernisse abgestimmte Finance-Lösung gerecht werden und verzichten daher bewusst

auf die Entwicklung ausschließlich national ausgerichteter Software-Produkte.

K+H setzt auf Partner, um den Kunden ebenfalls Komplettlösungen aus einem Guss anbieten zu können. Mit welchen Partnern arbeiten Sie konkret zusammen?

Hahn: Unsere Integrationspartner sind vor allem Anbieter von in Branchen integrierten ERP-Systemen, die selbst auf die Entwicklung eigener Finance-Lösungen verzichtet haben. Des Weiteren verbindet uns eine langjährige Zusammenarbeit mit der GUS Group, einem Spezialisten für Life Sciences, sowie mit den einzelnen Länderspezialisten vor Ort.

Diese Partnerschaften bestehen teilweise schon lange. Was ist Ihrer Erfahrung nach das Geheimnis erfolgreicher Partnerschaften?

Ruf: Beständigkeit, Zuverlässigkeit und Vertrauen sind die Eckpfeiler einer solch langjährigen Partnerschaft.

Auf welche Weise können Sie Ihre Finanzsoftware mit WWS- oder PPS-Modulen von Herstellern verbinden, die nicht Ihre Partner sind? Oder mit Programmen, die Ihre Kunden selbst entwickelt haben, weil es keine passende Lösung gab?

Hahn: Unsere Software ist optimal auf eben solche Anforderungen spezialisiert. Mittels offener Schnittstellen und dokumentierter Import-/Exportfunktionalitäten können andere Programme transparent an unsere Software angebunden werden.

Finanzsoftware-Spezialisten sind wie DCW vom Markt verschwunden, andererseits kommen immer wieder neue Fi-

nanzsoftware-Pakete auf den Markt, zuletzt Sharknax von SoftM. Wie beurteilen Sie die Entwicklung in Ihrem Marktsegment?

Claßen: Wie eingangs erwähnt, ist der Softwaremarkt einer stetigen Wandlung unterworfen. Das alte Sprichwort „Konkurrenz belebt das Geschäft“ hat hier seine Daseinsberechtigung. Unsere Botschaft an den Kunden ist und bleibt die Erfüllung des in uns gesetzten Vertrauens als langjähriger und zuverlässiger Partner, der in Bezug auf Marktveränderungen mit seinen Produkten auch einsteht.

Auffällig ist, dass in den letzten Jahren viele Anbieter – darunter 2002 ja auch K+H – webbasierte Lösungen auf den Markt gebracht haben, so dass man mit Fug und Recht von einer neuen Produktgeneration sprechen kann. Worin sehen Sie die Hauptvorteile dieses Technologiesprungs?

Hahn: Mittels webbasierter Lösungen ist eine viel schnellere und kostengünstigere Entwicklung gewährleistet, die als Vorteil direkt an den Kunden weitergegeben werden kann.

Claßen: Auch darf man nicht außer acht lassen, dass die Neuentwicklung webbasierter Lösungen in einer Zeit erfolgte, als viele Unternehmen begannen, sowohl ihre Finanzlösungen als auch die zugrunde liegende Hardware zu überdenken. Ursächlich dafür war nicht zuletzt die zunehmende Internationalisierung im Rechnungswesen. Denn dezentrale Strukturen erforderten neue Lösungsansätze. Darunter sind webbasierte Lösungen einer der vielversprechendsten.

Ihre Java-Lösung ist technologisch darauf vorbereitet, dass Sie Software auch als Service

bzw. On Demand anbieten können. Ist ein solches Outsourcing für Sie und Ihre Kunden ein Thema?

Claßen: Hier müssen wir sehen, wer unsere Zielgruppe ist. Der größte Teil des derzeitigen Mittelstands verfügt bereits über eine eigene, gut ausgebaute IT-Infrastruktur. Sollte dieses Thema für unsere Kunden einmal relevant werden, so werden wir zu gegebener Zeit darauf reagieren.

Ein weiterer Vorteil der Java-Lösung liegt in der modernen Bedienoberfläche. Wie können sich die Sachbearbeiter und Controller diesen Vorteil zu Nutze machen?

Ruf: Ein Vorteil unserer Java-Lösung liegt in der einfachen Bedienbarkeit der Benutzeroberfläche mittels jedes handelsüblichen Browsers. Installationsfreie Bedienbarkeit sowie eine optimale, prozessgesteuerte Workflow-Dokumentation sind nur einige der Features, welche sich Sachbearbeiter und Controller zu Nutze machen können. Trotz der Verwendung neuer Technologien bleibt jedoch die Massendatenerfassung in schneller und gewohnt komfortabler Art und Weise erhalten.

K+H wartet mit eleganten Möglichkeiten zur Einbindung von Excel auf. Worin sehen Sie die Daseinsberechtigung der Tabellenkalkulation, wo Sie doch auch eigene Controlling-Lösungen anbieten?

Ruf: Des Controllers liebstes Werkzeug ist Excel. Als bewährtes und bekanntes System ist es für Analyse und Berichtswesen wie geschaffen. Wir bieten mit unserer Software dem Controller bereits in Excel-Form exportierte Daten, welche er weiterverarbeiten kann. Dies stärkt die Flexibilität der Daten.

Hahn: Trotzdem ist unsere Software mit einem zusätzlichen Ad-hoc-Beauskunftungs-Tool ausgestattet. Mit dieser „Finance Intelligence“ sind umfangreiche, vorstandardisierte Abfragen nach Zielgruppe und Fragestellung möglich. Dies alles basiert auf der bewährten OLAP-Technologie, welche eine höhere Sicht auf die Daten des Unternehmens bietet. Eine Beispielanwendung dieser Technologie ist das exakte Debitorenmanagement aus Konzernsicht.

Wie positionieren Sie angesichts der technischen Verbesserungen der Java-Produktlinie Ihre RPG-Software für das System i?

Claßen: Wir bleiben auch in Zukunft unserer etablierten 2-Produkt-Strategie treu. Mit dem Java-Rechnungswesen konnten wir – neben der bewährten AS/400-Welt – einen neuen, interessanten Markt erschließen. Wenn einer unserer Kunden in früheren Zeiten seine Plattform gewechselt hat, so haben wir ihn damals für uns als Kunden verloren. Heute können wir ihm entsprechende Alternativen bieten. Dies alles macht uns in Hinblick auf die Bedürfnisse unserer Kunden noch flexibler.

K+H stammt aus dem AS/400-Markt. Wie schätzen Sie die Perspektiven dieser Plattform ein – und wie wollen Sie künftig diesen Markt bedienen?

Claßen: Wie bereits gesagt, bleibt die Wahl der Plattform alleinigen unseren Kunden vorbehalten. IBM hat in den letzten Jahren sehr viel in die Erweiterung des AS/400-Marktes investiert, so dass sicherlich auch in Zukunft die AS/400 eine der Plattformen für den Mittelstand sein wird.

Wo sehen Sie die Unterschiede und wo die Gemeinsamkeiten bei typischen Kundenprojekten auf Basis des System i und auf Basis einer anderen Plattform?

Hahn: Aus den von uns gesammelten Erfahrungen der letzten Jahre wird deutlich, dass Kundenprojekte auf Java-Basis doch deutlich weniger zeitintensiv sind, als vergleichbare Projekte auf System i-Basis. Dies bezieht sich nicht nur auf die kürzere Entwicklungszeit sondern auch auf die sich – nach der Implementierung der Software – an-

schließenden firmeninternen Schulungen.

Wo sehen Sie denn bei Ihren mittelständischen Kunden bzw. Interessenten den größten Handlungsbedarf im Finanzwesen?

Claßen: Das Stichwort, welches im persönlichen Gespräch mit den Unternehmen immer wieder fällt, ist „Transparenz“. Das schnelle Abfragen aktueller Unternehmensdaten fällt darunter ebenso, wie das einfache Nachvollziehen firmeninterner Vorgänge. Oftmals sind dies die Punkte, an welchen auch eigens für das Unternehmen entwi-

„Wir bedienen stets mehr als den ‘state of the art’ und liefern dem Kunden eine optimal an seine Bedürfnisse angepasste Lösung. Das ist unsere Stärke, weil wir als Finanzspezialist bereits über langjährige Erfahrung auf diesem Gebiet verfügen.“

Arne Claßen

ckelte Software-Lösungen an ihre Grenzen stoßen. Hier bieten wir dem Kunden durch unsere Software die Möglichkeit, sich wieder auf sein Kerngeschäft fokussieren zu können.

Was sind die drei wichtigsten Trends, für die Sie sich als Anbieter einer zukunftssicheren Finanzsoftware derzeit rüsten?

Claßen: Der Markt der Finanzsoftware unterliegt weniger aktuellen Trends als vielmehr zahlreichen Vorschriften und Gesetzen. Was wir aber ganz klar sehen, ist der Trend unserer mittelständischen Kunden in Richtung Internationalisierung. Neue dezentrale Strukturen erfordern auch eine dementsprechende Finanzsoftware. Dies alles können wir mit unserer genau auf diesen Markt ausgerichteten Finanzsoftware-Lösung leisten.

Stichwort Internationalisierung: Wie muss eine moderne Finanzsoftware diesem Trend konkret Rechnung tragen?

Claßen: Wir gehen bei Auslandsinstallationen vom jeweiligen, in Deutschland mit einem Mutterunternehmen vertretenen Konzern aus. Das im Ausland installierte Finanzwesen muss den lokalen Anforderungen, genauso wie dem Berichtswesen an seinen Mutter-

konzern optimal Rechnung tragen können. Auch die in den verschiedenen Ländern unterschiedlichen Rechnungslegungsvorschriften sowie die Unterschiede in Bezug auf die einzelnen Steuerverordnungen sind hier als Stichwörter zu nennen.

Stichwort Electronic Banking: Wie wirkt sich der neue Standard SEPA an dieser Stelle aus?

Claßen: Dem neuen Standard SEPA werden wir gerecht, indem es in unserer Software bei nationalen oder grenzüberschreitenden Überweisungen bereits jetzt – zusätzlich zu den

bekannten Standards wie Kontonummer, Bankleitzahl und Name des Empfängers – möglich ist, die IBAN und BIC des Empfängers anzugeben. Für den Vorgang der Einzugsermächtigung per Lastschrift sind auch wir derzeit auf die Einführung des rechtlich verbindlichen Rahmens von Seiten des Gesetzgebers im Zuge der Umsetzung der EU-Richtlinie angewiesen.

Controlling wird immer wichtiger. Wie kann ein Mittelständler die K+H Software nutzen, um Controlling ohne übertriebenen Aufwand effektiv zu betreiben?

Hahn: An vielen Stellen der Software sind bereits standardmäßig vielfältige Funktionen für die einfache Abfrage wichtiger unternehmensinterner Daten vorhanden. Des Weiteren hat der Kunde jederzeit die Möglichkeit der Erstellung eigener Berichtsinformationen mittels Berichtssindikator, sowie der Beauskunftung über Regiezentren. Auch die einfache Dokumentation der Daten mittels PDF-Dokumenten trägt diesem Umstand Rechnung.

Brauchen Ihre Kunden dazu ergänzend auch Werkzeuge von den sogenannten Business Intelligence-Spezialisten?

Claßen: Nein, diese werden nicht zwingend von Kunden- seite benötigt. Unsere Software hat die zuvor genannten Auswertungsinstrumente standardmäßig integriert, und bietet so optimale, OLAP-basierte Finance Intelligence-Werkzeuge.

Dauerbrennerthemen sind für FiBu-Experten die ordnungsgemäße Buchführung und das Finanzamt. Welche Neuerungen gilt es hier zu bedenken?

Ruf: Von hoher Relevanz ist hier – nicht erst im Zuge der Entdeckung dieses Themas durch die Banken – das Vorhandensein eines Testates, mit welchem die Software zertifiziert wurde. Die K+H hat sich dieses Thema bereits sehr früh auf die Fahnen geschrieben und bietet ihren Kunden bereits seit über 20 Jahren ausschließlich testierte Software an. Auch auf andere aktuelle Entwicklungen haben wir stets zeitnah reagiert, so zuletzt die Neuerungen zur ZM-Meldung sowie die durch die Finanzämter geforderte Umsatzsteuer-meldung durch ELSTER.

Und worauf muss ein Unternehmer achten, damit seine Software den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung (GoB) und anderen Rechtsvorschriften entspricht? Vor allem auch, wenn er international tätig ist?

Hahn: An erster Stelle ist hier die regelmäßige Einspielung der aktuell vom Softwarehersteller bereitgestellten Softwareupdates zu nennen. Auch das Vorhandensein eines Testates für die Software ist empfehlenswert. Bei einer internationalen Ausrichtung des Unternehmens bietet die K+H zudem die Kooperation mit dem Wirtschaftsprüfer des sich im Ausland befindlichen Kunden an.

Herr Claßen, wenn Sie heute zehn Jahre in die Zukunft von K+H blicken: Was wollen Sie ändern – und was soll bleiben, wie es ist?

Claßen: In unserem Fokus ist und bleibt der Kunde. Unserer Strategie treu zu bleiben und für ihn „das Ohr am Markt“ zu haben, um ihn in seiner unternehmerischen Tätigkeit auch weiter optimal zu unterstützen – das bleibt weiterhin unser Ziel. ■