



Die in Potsdam ansässige und regional tätige 2M-Gruppe beschäftigt weit über 500 Mitarbeitende und erwirtschaftet über 20 Millionen Euro Umsatz im Jahr.

DIGITALISIERUNG ALS PROZESS

SCHRITT FÜR SCHRITT

Der digitale Wandel stellt jedes Unternehmen vor eigene Herausforderungen. Besonders Mittelständler müssen ihre Ressourcen im Blick behalten und partnerschaftliche Strukturen aufbauen. Erfahrungsbericht eines Gebäudedienstleisters.

Die 2M-Gruppe aus Potsdam begann vor sechs Jahren, ihre Prozesse zu digitalisieren. In einem ersten Schritt mit Einführung der elektronischen Zeiterfassung. Das schien nur folgerichtig. „Die manuelle Übertragung von Stundenzetteln kostete uns rund 270 Stunden pro Monat, ganz zu schweigen von Übertragungsfehlern durch unleserliche Handschriften“, berichtet Geschäftsführer Oliver Majowski. Schnell zeigten sich allerdings die ersten unerwarteten Hürden. „Einige Mitarbeitende lehnten die Nutzung ihrer privaten Smartphones aus Sorge vor Überwachung ab“, sagt Geschäftsführerin Jessica Majowski. Die Lösung: Die Unternehmensleitung beschaffte einige Hundert Mobilfunkgeräte, richtete sie persönlich ein und wies die Beschäftigten dann teilweise auch in den Gebrauch der Zeiterfassung ein.

STRATEGISCH FRÜH ANGEANGEN

Jessica und Oliver Majowski leiten den Familienbetrieb als Doppelspitze. Der Gebäudereinigermeister ist für die technischen Bereiche zuständig, Jessica Majowski leitet den kaufmännischen Part. Mit in-

zwischen weit über 500 Mitarbeitenden erwirtschaften sie über 20 Millionen Euro Umsatz im Jahr. Sie arbeiten dabei vorwiegend für die öffentliche Hand in einem hart umkämpften Markt rund um Potsdam, Brandenburg und Berlin. Um sich darin behaupten zu können, legen sie gesteigerten Wert auf Qualitätsstandards – ihr Unternehmen ist nach DIN EN ISO 9001, DIN EN ISO 14001, dem RAL-Gütezeichen GZ 902 sowie EMAS zertifiziert – und gingen auch das Thema Digitalisierung strategisch früh an. Schon angesichts wachsender Personalengpässe in der Branche sehen sie hier den Schlüssel, das Unternehmen zukunftsfähig aufzustellen und besonders in der Betriebsorganisation flexibler agieren zu können.

Als sich vor einigen Jahren zudem die Chance bot, die Einführung einer neuen zentralen Software über den europäischen Digitalisierungsfonds fördern zu lassen, klang das verlockend. „Die Förderung war attraktiv, aber der bürokratische Aufwand enorm. Ohne externen Berater wäre die Umsetzung nicht möglich gewesen“, so Oliver Majowski. Und auch der kam durch die bürokratischen Forderungen der Mittelgeber an seine Grenzen.

Nach sechs Jahren und mehreren Digitalisierungsschritten wissen beide, dass zum einen Vorleistung und eigene Ressourcen nötig sind, um den Prozess zu stemmen. Die Auswahl der richtigen Software erfordert zudem Zeit und die richtigen Partner. „Als reine Anwender konnten wir nicht jeden Punkt auf unserer Wunschliste allein umsetzen“, sagt Jessica Majowski. Man benötige auch die Perspektive der spezialisierten Dienstleister, die das Bild komplettieren. Digitalisierung sehen sie heute als partnerschaftliches Projekt, das Entwicklungszeit erfordert und von allen Mitarbeitern, vor allem auf der Anwenderebene, getragen werden muss.

ZENTRALE STEUERUNGSLÖSUNGEN

„Im besten Falle lassen sich digitale Prozesse Schritt für Schritt implementieren“, meint auch Bernd Kutz, Geschäftsführer der BSS Ost. Bei großen Unternehmen mit eigenem Entwicklerabteilungen ist es eventuell machbar, mehrere Prozesse parallel zu digitalisieren, ihn quasi auf viele Schultern zu verteilen. Über diese Ressourcen verfügen mittelständische Betriebe in der Regel selten. „Man kann die Anwenderebene rasch überfordern, wenn zu viele Prozesse gleich-

zeitig eingebunden und umgesetzt werden müssen.“ Deswegen komme es hier auf den Ablauf und die Priorisierung an.

Kutz setzt mit seinem Unternehmen seit über 20 Jahren Projekte aus dem ERP-Umfeld für mittelständische Betriebe um. Er sieht hier einen Prozess, der nicht nur aus Soll- und Istzuständen besteht oder in Workshops abzuarbeiten ist. Nach einer obligatorischen Echtstartbegleitung im laufenden Prozess bleibt die Partnerstruktur erhalten und man reise gemeinsam. ►



Die Förderung war attraktiv, aber der bürokratische Aufwand enorm. Ohne externen Berater wäre die Umsetzung nicht möglich gewesen. Oliver Majowski

DIE GVS. WIR SIND DIE SPEZIALISTEN!

Wir sind Spezialisten und denken weiter: Prozesse, Systeme, Services – innovativ und mitten im Kundenfokus. Besucht uns auf der CMS in Berlin und erlebt, wie moderne Reinigung wirklich funktioniert!

Wir sind GVS. Hygiene ist unsere Zukunft.



Erlebe die GVS Group
in Berlin als starken Partner
für Sauberkeit und Hygiene:
Halle 4.2 / Stand 210

Mehr Infos unter:
GVS-GROSSVERBRAUCHERSPEZIALISTEN eG
www.gvs-eg.de

GVS GROUP



Bei der Digitalisierung der Prozesse braucht es einen Partner, mit dem ein offener und lösungsorientierter Austausch machbar ist und die Chemie stimmt, weiß Oliver Majowski aus seiner Erfahrung zu berichten.

Zuerst müssen unsere Mitarbeitenden sicher mit den bestehenden Programmen arbeiten, bevor wir den nächsten Schritt gehen.

Jessica Majowski

ERP-Systeme seien zudem immer erklärungsbedürftig, das übersehe man schnell. Gerade kleinere Unternehmen, so Kutz, neigen beispielsweise dazu, digitale Tools wie ein neues Auto zu betrachten: Ich setze mich rein und es wird alles funktionieren. „Es geht hier aber nicht um standardisierte Prozesse, sondern Anpassungen.“ Um Prozesse zu optimieren, müsse man zunächst gemeinsam mit dem Unternehmen analysieren, ob seine individuellen Prozesse digitalisierbar sind. Es gelte auch hier: Aus einem schlechten Prozess wird durch Digitalisierung kein besserer – auch nicht, indem man neue Lösungen dazu programmiert. „Unser Ziel ist es immer, eine zentrale Steuerungslösung zu haben, um diverse Prozesse zusammenzuführen.“ Im Falle der BSS-Gruppe ist es Microsoft Dynamics 365 BC als zentrales ERP-System mit einer spezifischen Branchenausrichtung für Gebäudedienstleister, um das sich andere Prozesse gruppieren.

VIER SYSTEME, VIER PARTNER

Bei der 2M-Gruppe sind inzwischen vier Systeme von vier unterschiedlichen Partnern im Einsatz. Neben der Zeiterfassung über die Blink-App läuft die

gesamte Geräteverwaltung über ToolSense. Digitale Formulare und Reinigungskontrollen verarbeitet die Anwendung von KleanApp. Alle Stammdaten sind im zentralen ERP-System der BSS Ost abgelegt, in BSS.Clean. Das ERP-System spiegelt die kaufmännischen Prozesse und ist über API-Schnittstellen (Application Programming Interface) mit den anderen Tools verbunden. Sie sind mittlerweile so ausgereift, dass sie einen intelligenten und selbstoptimierenden Datenaustausch gewährleisten.

Die technische Seite sieht Kutz allerdings nur als eine der Herausforderungen, wenn Projekte tatsächlich gelingen sollen. Nicht weniger wichtig sind die Abstimmung und die gelingende Kommunikation. Man sollte im Vorfeld analysieren, ob es der richtige Dienstleister ist und ein Verständnis für die Interna des Unternehmens mitbringt, einfach gesprochen: Versteht man mich, mein Unternehmen, meine Branche?

Ähnlich sehen es heute Jessica und Oliver Majowski. „Unser Partner muss sein Produkt so lieben wie wir unsere Dienstleistungen“, meint Oliver Majowski und setzt hinzu: „Natürlich laufen Sachen schief.“ Wichtig ist, auf der Reise einen Partner zu haben, mit dem ein offener und lösungsorientierter Austausch machbar ist. Bei der Auswahl muss die Chemie stimmen, das sei das A und O. Deswegen hat sich das Führungsteam in der Vergangenheit auch nicht gescheut, Reipartner während laufender Fahrt auszutauschen. Die gesamte Struktur, bestehend aus der 2M-Gruppe und vier Partnern, sei inzwischen stabil und belastbar. Durch die sukzessive Digitalisierung sehen die Majowskis ihr Unternehmen wettbewerbsfähiger und besser auf den weiteren technologischen Wandel vorbereitet.

NÄCHSTER SCHRITT: SCHULUNGEN DIGITAL

In naher Zukunft will das Unternehmen mit dem Thema Schulungen den nächsten Digitalisierungsschritt angehen. Die Mitarbeiter erhalten über ihre mobilen Geräte die Aufforderung zur Schulung. „Das zu kontrollieren und Rechtsfristen zu wahren war immer mit viel Aufwand verbunden“, so Jessica Majowski, auch angesichts der in der Branche üblichen hohen Fluktuation bei den Beschäftigten. Mit der Kommunikation zwischen Blink-App und dem zentralen ERP-System mit der hinterlegten und stetig aktuellen Datenbasis ist der Prozess nun automatisiert. Sie sieht das als elegante Lösung, die viel Aufwand spart. Anschließend steht noch der Gang in die Cloud an. Das ist aber nicht sofort umsetzbar, sagt Jessica Majowski. „Zuerst müssen unsere Mitarbeitenden sicher mit den bestehenden Programmen arbeiten, bevor wir den nächsten Schritt gehen.“

Reimund Lepiorz

markus.targiel@holzmann-medien.de