



Gerade im Software- und Dienstleistungsumfeld, wo Vertrauen eine große Rolle spielt, ist es entscheidend, mit den richtigen Menschen zusammenzuarbeiten.

Die Zukunft ist jetzt

PDS. Anlässlich des 40-jährigen Firmenjubiläums sprach die g+h-Redaktion mit Geschäftsführer Matthias Böcker über das Erfolgsrezept der letzten Jahre, die aktuelle Marktentwicklungen und die Zukunftspläne des Rotenburger Spezialisten für Handwerkersoftware.

Herr Böcker, zunächst darf ich Ihnen zum 40-jährigen Firmenbestehen gratulieren. Wie haben Sie das Jubiläum gefeiert?

Herzlichen Dank. Wir haben das Jubiläum zum Anlass genommen, um uns ein neues, dynamisches Corporate Design zu geben, das unsere Innovationskraft und technologische Neuausrichtung der letzten Jahre unterstreicht. Gleichzeitig haben wir unsere Markenarchitektur überarbeitet und die PDS-Lösungen unter einer Dachmarke zusammengefasst. Die Resonanz auf unsere visuelle und konzeptionelle Neuausrichtung war sowohl bei unseren Partnern als auch bei unseren Kunden durchweg positiv, was uns sehr freut.

Heute setzen mehr als 3.000 mittelständische Handwerksbetriebe Ihre Lösungen ein. Was macht Ihren Erfolg aus?

Wir können auf ein langjähriges und kompetentes Partnernetzwerk zurückgreifen, das in wesentlichen Teilen zu unserem Erfolg beiträgt. Zudem verfügen unsere Mitarbeiter über ein sehr tiefgehendes Branchen-Know-how, um optimal auf die Anforderungen unse-

rer Kunden eingehen und ihnen pragmatische Lösungen für den täglichen Einsatz an die Hand geben zu können. Dieses Gespür ist eine wichtige Voraussetzung, um die Prozesse soweit zu automatisieren, dass weiterhin die notwendige Flexibilität sowohl für individuelle als auch für Anforderungen der eigenen Kunden erhalten bleibt.

Im Mittelstand werden heute je nach individuellen Anforderungen und Infrastruktur unterschiedliche IT-Strategien verfolgt. Wie hat sich in den letzten Jahren das Nutzungsverhalten geändert?

Wir konnten in den letzten Jahren einen sehr starken Trend in Richtung Mobilität beim IT-Einsatz beobachten. Diese Entwicklung haben wir genutzt, um unsere Anwendungen entsprechend auszurichten und auch mobil durchgängige Prozesse ohne Medienbrüche zu schaffen. Aus Erfahrung wissen wir, was Handwerksbetriebe im Bau- und Baunebengewerbe von ihrer IT-Prozess-Unterstützung erwarten – egal, ob sie im Büro, im Notdienst oder bei der Montage beim Kunden sind. Ein

weiterer Trend zeigt sich darin, dass immer mehr Betriebe die Pflege, Wartung und Instandhaltung der IT aus Kosten- oder Ressourcengründen auslagern und in professionelle Hände geben – Stichwort: Cloud. Mit unseren Lösungen, Services und Infrastrukturen können wir diese Anforderungen optimal adressieren, da diese für den Inhouse- als auch den Betrieb in der Cloud ausgerichtet sind.

Haben sich dadurch auch der Markt und das Angebot verändert?

Ja, das ist völlig richtig. Wenngleich wir auch heute noch den Status eines Cloud-Pioniers genießen und technologisch zu den führenden Lösungsanbietern zählen, haben dieser Trend und das geänderte Nutzungsverhalten dazu geführt, dass sich heute auch viele Wettbewerber neu aufstellen wollen und entsprechende Produktentwicklungen forcieren. Die Entwicklung bedarfsgerechter Cloud-Angebote, die dem Anspruch der Anwender an Leistungsumfang und Mobilität gleichermaßen gerecht werden, ist bis dato jedoch noch nicht sehr weit fortgeschritten. Der Markt befindet



Die Geschichte begann vor 40 Jahren in Rotenburg an der Wümme: 1973 als lokaler EDV-Händler und IT-Dienstleister mit fünf Mitarbeitern gegründet, hat sich PDS bis heute zu einem der führenden Anbieter von Handwerkersoftware mit etwa 155 Mitarbeitern entwickelt.

sich hier in einer Konsolidierungsphase, die wir für uns positiv nutzen werden.

Innovation und Entwicklung stehen bei PDS an erster Stelle. Das Ergebnis sehen wir in Ihren aktuellen Cloud-Lösungen Abacus und Focus. Worin liegt der Mehrwert für den mittelständischen Handwerksbetrieb?

Gerade in mittelständischen Handwerksbetrieben ist heute eine Art Paradigmenwechsel zu spüren, der dazu führt, dass sich immer mehr Betriebe stärker auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und nicht wertschöpfende Prozesse verschlankt oder ausgelagert werden. Mit unserer Cloud-Lösung Abacus für mittelständische und große Betriebe und Focus für den kleinen Mittelstand sind wir bereits heute in der Lage, diese Anforderungen effektiv und ressourcensparend zu bedienen. Da nicht in teure Infrastrukturen investiert und keine dedizierten IT-Kräfte unterhalten werden müssen, bietet die Cloud enorme Kostenvorteile. Hinzu kommt, dass Hard- und Software stets auf dem neuesten Stand sind, die lästigen Datensicherungen beim Anwender wegfallen und mobile Anwendungen, also Apps, sowie

Drittanwendungen auf einfache Weise in die Lösungen integriert werden können. Dies schafft nicht nur eine hohe Informations- und Prozesstransparenz, sondern auch mehr Flexibilität in der Nutzung.

Wie wird der mittelständische Handwerksbetrieb in fünf oder 10 Jahren arbeiten?

Tablets und Smartphones werden künftig ebenso zum Handwerkszeug gehören wie die Bohrmaschine oder der Hammer. Wir sehen bereits in den heutigen Kundenprojekten, dass der zeitnahe und störungsfreie Abruf und Zugriff auf benötigte Informationen ein immer wichtigeres Kriterium für eine effiziente Ablauforganisation darstellt. Daten zur Projekthistorie, Stammdaten oder Dokumentationen müssen jederzeit und an jedem Ort bereitgestellt werden können. Lieferanten- und Partner-Systeme sind über die Cloud miteinander vernetzt. Leistungen werden künftig noch direkt vor Ort erfasst und vom Kunden digital über ein Mobilgerät gegengezeichnet, sodass die Rechnungsstellung zeitgleich initiiert werden kann. Eine Bearbeitung von Daten und Leistungen muss aber auch im Offline-

Modus möglich sein, wenn mal keine Internet-Verbindung zur Verfügung steht. All dies ist aber keine Zukunftsvision mehr, sondern findet bei unseren Kunden bereits heute täglich Anwendung.

Was dürfen wir in den kommenden Jahren von PDS erwarten?

Den aufwandintensiven Software-Generationswechsel, den die meisten Lösungsanbieter heute noch vor sich haben, haben wir bereits erfolgreich hinter uns gebracht. Auf dieser Grundlage haben wir einiges vor, da unsere Kunden stetig wachsen und wir unsere Entwicklung eng an neuen Anforderungen unserer Kunden ausrichten wollen. Auch in den nächsten Jahren werden wir das Lösungsangebot im Bereich der Handwerkersoftware mit zukunftsweisenden Innovationen nachhaltig prägen, ausbauen und neue Maßstäbe zur Unterstützung der kaufmännischen und handwerklichen Abläufe setzen.

Vielen Dank für das Gespräch Herr Böcker. ■