

GEDAT Gesellschaft für Datentechnik mbH, Marburg

Seit 25 Jahren

"Dienstleister für Dienstleister"

An der ursprünglichen Geschäftsidee hat sich nichts geändert: Ziel des 1983 gegründeten Marburger Unternehmens war es, mit anwenderfreundlicher Software die Benutzer im Tagesgeschäft zu unterstützen und zu entlasten. GEDAT startete mit der Entwicklung kaufmännischer Individualsoftware und ist heute spezialisiert auf Branchensoftware für Personaldienstleister und soziale Einrichtungen der Kinder- und Jugendhilfe. Entwickelt werden Softwarelösungen, die auf die spezifischen Anforderungen und Aufgabenstellungen dieser Branchen zugeschnitten sind und auf Kundenwunsch weiter individualisiert werden können. Das Unternehmen beschäftigt mehr als 30 Spezialisten in den Bereichen Entwicklung, Kundenservice und Vertrieb.

Anlässlich des 25-jährigen Jubiläums sprach der AIP mit Geschäftsführer Thomas Jähn über die gestiegenen Anforderungen, seine Geschäftsphilosophie und seine Ziele für die kommenden Jahre.

AIP

Herr Jähn, der Anwender stellt heute hohe Ansprüche an eine Software. Was hat sich in den zurückliegenden Jahren aus Ihrer Sicht geändert?

Thomas Jähn

In den 80er Jahren, zu Beginn unserer Geschäftstätigkeit, wurden die Geschäftsprozesse des Kunden analysiert und dann programmiert. Anfang der 90er Jahre wurden diese Individuallösungen durch wesentlich kostengünstigere Standardsoftware abgelöst, an die die Unternehmen ihre Prozesse so weit wie möglich anpassten. Heute sind wir bei der Entwicklung unserer Software gefordert, trotz notwendiger Standardisierung von Arbeitsabläufen das nötige Maß an Individualisierung zu ermöglichen und beizubehalten. Die Software muss möglichst umfassend sein, da



Thomas Jähn

bei individuelle Optionen bieten, Abläufe gesichert leiten und zum richtigen Ergebnis bringen, dabei einfach und übersichtlich in der Bedienung sein und geprüfte Interfaces in beliebiger Richtung vorhalten. Zudem erwartet der Kunde, dass die Software mit seinem Unternehmen wächst und sich wechselnden Anforderungen flexibel anpasst.

AIP

GEDAT bezeichnet sich als "Dienstleister für Dienstleister". Was verstehen Sie darunter?

Thomas Jähn

Beide Produktparten, die wir bedienen, beschäftigen sich mit der Dienstleistung für Menschen. Eine hohe Herausforderung, die sich vom Handel mit Produkten deutlich unterscheidet. Die in unserer Entwicklungsabteilung entwickelten Softwarelösungen sind nur ein Teil unseres Angebots und unserer Leistung. Um zum Beispiel eine Software im anspruchsvollen Arbeitsfeld eines Personaldienstleistungsunternehmens zu implementieren, gehört weitaus mehr, als "eine Software" zu liefern. Damit fängt die eigentliche

Arbeit für den zweiten Teil unseres Unternehmens erst richtig an: Sorgfältige Analyse der Geschäftsprozesse, Planung und Organisation der Softwareeinführung gemeinsam mit unserem Kunden, Schulung der Anwender, Begleitung in der Einführungsphase – um nur die wesentlichen Arbeitsschritte zu benennen.

AIP

In welchen Bereichen sehen Sie sich als Mittelständler besonders gefordert?

Thomas Jähn

Als Unternehmen in der Klassifizierung der sogenannten KMU sind wir den meisten Anforderungen von Großunternehmen ausgesetzt, ohne für jedes Fachgebiet einen dedizierten Mitarbeiter oder eine Abteilung zu haben. Dies erfordert von unseren Mitarbeitern einerseits hohe Flexibilität – bedeutet aber andererseits auch eine äußerst abwechslungsreiche Tätigkeit. Als Dienstleister ist unser Output unmittelbar an die Leistungsfähigkeit unserer Mitarbeiter gekoppelt und nicht beliebig vervielfältigbar, wie es zum Beispiel im Bereich der Massensoftware möglich ist.

Spezialisierung ist in der heutigen immer komplexer werdenden Welt und gerade in der IT-Branche wichtiger denn je und die Voraussetzung, um qualitativ hochwertige Produkte und Dienstleistungen zu liefern. Selbst mit ständiger Unternehmenserweiterung ist den Anforderungen meines Erachtens allein nicht mehr adäquat nachzukommen. Hinzu kommt die rasante Geschwindigkeit, mit der Neuerungen am Markt erscheinen. Diese werden zwar nicht immer sofort gebraucht, aber mittel- bis langfristig möchte man nicht darauf verzichten bzw. kommt nach Marktdurchdringung nicht mehr ohne sie aus.

AIP

Wie gehen Sie mit Anforderungen

um, die sich nicht mehr mit Ihrer Unternehmensgröße vereinbaren lassen?

Thomas Jähn

Es ist meiner Ansicht nach ganz wichtig, sich auf seine Kernkompetenzen zu konzentrieren und bereit zu sein, durch strategische Partnerschaften vermeintlich primäre Geschäftsfelder geeigneten Partnern zu überlassen. Dies bedeutet aber auch, sich auf den jeweiligen Partner verlassen zu können. Wir gehen nur nach sorgfältiger Prüfung neue Partnerschaften ein und testen diese gemeinsam mit dem Kunden in Pilotprojekten. Dies ist nicht immer einfach und bequem, sichert aber langfristig die Leistungen, die der Kunde erwarten darf und somit den beiderseitigen Erfolg.

AIP

In welchen Bereichen können Ihre Kunden von solchen strategischen Partnerschaften profitieren?

Thomas Jähn

Durch Kooperationen in den Bereichen Hardware, Systemlandschaften, Projektconsulting, Lohn und Gehaltsendabrechnung sowie Finanzbuchhaltung sind wir in der Lage, unseren Kunden eine große Bandbreite von Leistungen aus einer Hand anzubieten.

Ein Beispiel: Für kleine und mittlere Unternehmen ist die Vorhaltung und Administration von geeigneten Hardware-Systemen oft kaum mehr sinnvoll oder leistbar. Hier bieten wir unseren Kunden in Zusammenarbeit mit einem zertifizierten Rechenzentrum hochperformante, sichere und zudem kostengünstige Komplettlösungen an.

AIP

Zu Ihren Dienstleistungen gehört auch die Beratung und Betreuung in Technologie-/Hardwarefragen. Wie hat sich dieser Bereich entwickelt?

Thomas Jähn

Auch die Kontrolle und Sicherstellung von IT-Systemen wird immer anspruchsvoller. Für unsere Kunden erhalten wir bestehende Systeme möglichst lange, um deren Investitionssicherheit zu gewährleisten. Dies ist insbesondere bei Geschäftsgründun-

gen oder -erweiterungen an der zeitlichen Grenze/Übergang zu neuen Plattformen wichtig. Wir puffern damit gewissermaßen gleichzeitig die ständige Neuentwicklung auf ein sicheres Maß.

AIP

Sie arbeiten seit vielen Jahren eng mit Unternehmen der Zeitarbeitsbranche zusammen. Wie sind Ihre Erfahrungen?

Thomas Jähn

Die Zeitarbeit war und ist schon immer eine Branche voller Überraschungen und ihrerseits, gemessen an anderen, seit langer Zeit etablierten Branchen, mit hohen Anforderungen und Auflagen belegt. Wir erleben derzeit eine sehr in Bewegung befindliche Zeitarbeit und das macht sie so spannend und chancenreich wie seit Beginn unserer ersten Begegnung Mitte der 80er Jahre. Seit diesem Tag kann ich sagen, gleicht kein Tag dem anderen und allzeit sind sie herausfordernd und interessant.

AIP

Im letzten Jahr wurde ein neuer Ausbildungsgang "Personaldienstleistungskaufmann/-frau" geschaffen. Wie stehen Sie dazu?

Thomas Jähn

Mit der Einführung eines eigenen Ausbildungsberufs wird die Personaldienstleistungsbranche nicht nur den

besonderen Anforderungen dieses Berufsbildes gerecht. Sie hat damit nach der Tarifeinführung einen weiteren großen Schritt zur Etablierung in unserer Gesellschaft gemacht.

AIP

Wie sehen Ihre Ziele für die kommenden Jahre aus?

Thomas Jähn

An oberster Stelle steht für uns nach wie vor die partnerschaftliche und dauerhafte Zusammenarbeit mit unseren Kunden, von denen wir einige bereits deutlich im zweiten Jahrzehnt begleiten dürfen.

Selbstverständlich streben wir mit unseren umfassenden Produkten und kompetenten Dienstleistungen einen weiteren Ausbau unserer Marktposition durch gesundes Unternehmenswachstum an.

AIP

Wie lautet Ihr Geschäftsprinzip?

Thomas Jähn

Neben Kompetenz und Engagement sind maßvolles Handeln, Fairness und Ausdauer meiner Erfahrung nach wichtige Faktoren für geschäftlichen Erfolg und gleichermaßen, um Krisen zu bewältigen.

AIP

Herr Jähn, vielen Dank für das Gespräch.