

Stammdaten – nicht „sexy“, aber

das Rückgrat der Geschäftsprozesse



zetVisions AG
Monika Pürsling
 Vorstand
 Alter: 50
 Geburtsort: Oberhausen / NRW
 Familienstand: verheiratet

Quelle: zetVisions

S@PPORT: Wie würden Sie sich selbst innerhalb des SAP-Partner-Ökosystems charakterisieren: Beratungshaus, Systemintegrator, Anbieter von Produktweiterungen?

Pürsling: zetVisions ist ein klassisches Software-Haus, ein Software-Anbieter, der eigene Lösungen im Beteiligungsmanagement und Stammdatenmanagement entwickelt, vertreibt und implementiert. Bei diesen Lösungen handelt es sich wie gesagt um SAP-Add-ons, die auf eine vorhandene SAP-Infrastruktur aufsetzen, ansonsten aber vollkommen eigenständig sind.

S@PPORT: In einer Pressemeldung Ende 2016 skizzieren sie eine hohe Stammdatenqualität als kritischen Erfolgsfaktor für digitale Geschäftsmodelle. Woran liegt es, dass in diesem Bereich offensichtlich so viele Unternehmen Nachholbedarf haben?

Pürsling: Seien wir ehrlich: Stammdaten gelten nicht gerade als besonders „sexy“. Dabei bilden sie das Rückgrat der Geschäftsprozesse. Das Stammdatenmanagement, wenn man überhaupt davon sprechen kann, wurde und wird vielerorts stiefmütterlich behandelt. Auf der Agenda der Unternehmensleitung stand es nie, seine Einbettung in die Unternehmensstrategie war bestenfalls mangelhaft.



S@PPORT: Frau Pürsling, zetVisions hat als Entwickler von Lösungen für das Beteiligungsmanagement für die

VC- und Private-Equity-Branche angefangen. Warum haben Sie sich in diesem Bereich einige Jahre später für eine Zusammenarbeit mit der SAP entschieden und wie gestaltet sich diese heute?

Monika Pürsling: Bei der Software, die wir damals für die Private-Equity-Branche entwickelt hatten, handelte es sich eher um Projektlösung und nicht um Standardsoftware für das Beteiligungsmanagement. Wir hatten am Markt ermittelt, dass es seinerzeit kei-

ne SAP-basierte Lösung gab. Was die Zusammenarbeit mit SAP angeht, so trafen sich die Interessen beider Seiten: SAP suchte einen Partner, der zum Beteiligungsmanagement etwas auf SAP-Basis entwickelt. Unsererseits bestand der Wunsch, eine Standardsoftware zu entwickeln. Hierfür pflegen wir seither eine Technologiepartnerschaft mit der SAP und haben weiterhin ein Software Development Cooperation Agreement. Heute handelt es sich sowohl bei zetVisions CIM für das Beteiligungsmanagement als auch bei zetVisions SPoT für das Stammdatenmanagement um ein SAP-Add-on auf Basis von SAP NetWeaver, das auf einer bestehenden SAP-Infrastruktur auf Kundenseite betrieben wird.

Über die zetVisions AG

Die 2001 gegründete zetVisions AG entwickelt und implementiert State-of-the-Art-IT-Lösungen für das Beteiligungs- und Stammdatenmanagement. 200 Kunden in Europa, darunter zahlreiche DAX- und MDAX-Konzerne und mittelständische Unternehmen, nutzen die Lösungen des Unternehmens. www.zetvisions.de

Unternehmensinterne Richtlinien für den Umgang mit Daten, also eine Data Governance, die einheitliche Prozesse und Verantwortlichkeiten für Dateneingabe, -freigabe und -pflege festlegt, sucht man häufig vergeblich. Das Ergebnis: zahlreiche Insellösungen, historisch gewachsene Datensilos – und am Ende kein „Single Point of Truth“, kein Golden Record, also nicht die eine einheitliche, verlässliche und aktuelle Datenbasis für das gesamte Unternehmen.

S@PPORT: *Was sind im Bereich Digitale Transformation weitere Herausforderungen für mittelständische Unternehmen, wo lauern die Fallstricke/ Fehlerquellen?*

Pürsing: Digitale Transformation bedeutet nicht, wir machen alles wie bisher, nur ein bisschen digitaler. Laut einer aktuellen Studie von Bitkom Research im Auftrag von Tata Consultancy Services fehlt vielen Unternehmen nach wie vor das Bewusstsein für den disruptiven Charakter der Digitalisierung. Nur 50 Prozent der deutschen Unternehmen sehen Digitalisierung als wichtiges oder sehr wichtiges Ziel. Dabei erfasst die Transformation das gesamte Unternehmen: Geschäftsmodelle, Produkte und Services, Kundensegmente, Kanäle, Geschäftsprozesse und Arbeitsplätze – alles muss auf den Prüfstand gestellt und erforderlichenfalls angepasst werden.

S@PPORT: *Geschäfte in Echtzeit führen, neue Geschäftsmodelle entwickeln – nach Vorstellung der SAP soll die neue Produktgeneration S/4HANA all dies leisten und damit die Digitale Transformationen in den Unternehmen befördern. Sind die SAP-Anwender denn schon so weit? Wie sind die Planungen in puncto S/4HANA?*

Pürsing: Einerseits sind die SAP-Anwender noch nicht so weit, wie SAP sich das wünscht. Andererseits müssen erst einmal die „Use Cases“ vorhanden sein, die die Vorteile des neuen Systems belegen, sowie ein relevanter Business Case rechenbar sein. Außer dass mit Hana alles schneller und mit S4 alles einfacher werden soll – das System scheint noch nicht alles zu können, was bisher möglich ist. Allein die Qualität der Use Cases wird essentiell für eine Kosten-Nutzen-Rechnung sein, ungeachtet dessen wie die SAP-

Wartungsstrategie aussieht. Was zetVisions angeht, so verzeichnen wir Anfragen seitens unserer Kunden und folgen der Roadmap der SAP. Unsere Produkte sind auf S/4HANA lauffähig und bereits HANA- und S/4HANA-zertifiziert.

S@PPORT: *Viele ERP-Prozesse können über Fiori Apps und mobile Anwendungen von SAP-Partnern bereits von unterwegs angestoßen werden. Inwiefern spielt dies im Bereich des Beteiligungsmanagements eine Rolle?*

Pürsing: Wir bieten mit „zetVisions Anywhere“ Apps für das Beteiligungs- und auch das Stammdatenmanagement an. Im Beteiligungsmanagement zielt der Einsatz in erster Linie auf Genehmigungsprozesse und Reporting von unterwegs, also weniger auf Datenpflege. Zukünftig wird es z.B. für die Vertriebsmitarbeiter möglich sein, direkt von unterwegs einen Request zur Änderung von Kundenstammdaten zu starten.

S@PPORT: *Als Vorstand eines wachsenden Unternehmens wird Ihnen einiges abverlangt. Welche Charaktereigenschaften sind ein absolutes Muss, um sich als selbstständige Unternehmerin behaupten zu können?*

Pürsing: Für mich gehören in erster Linie Zielstrebigkeit, Belastbarkeit und Flexibilität dazu. Darüber hinaus konsequentes, ehrliches und authentisches Handeln. Für mein eigenes Arbeitsumfeld ist es zudem wichtig, die Fähigkeit zu entwickeln, sich so in Kundenbedürfnisse und -anforderungen hineinzuversetzen zu können, dass ein nahtloser Transfer derselben in die Produktentwicklung gelingt. Schließlich – auch wenn es nicht den Charakter, sondern das Umfeld betrifft: Man braucht einen Partner, der einem den Rücken freihält – und ein gutes Team, das zusammenhält und unterstützt.

S@PPORT: *Und wie sieht Ihre Work-Life-Balance aus? Womit tanken Sie in der Freizeit Kraft auf?*

Pürsing: Offen gestanden kann ich mit dem Begriff „Work-Life-Balance“ nicht besonders viel anfangen. Er insinuiert, Arbeit und Leben seien voneinander separierte Bereiche, Arbeit also eine Art „Nicht-Leben“. Für mich ist Arbeiten auch Leben. Auftanken kann ich wäh-

rend der Spaziergänge mit meinem zwei Jahre alten Border Collie „Rocky“, den ich auch trainiere. Da schalte ich komplett ab.

S@PPORT: *Stichwort Lesen: Prosa oder Sachbuch?*

Pürsing: Sachbücher, die ich in der Regel auf Englisch lese.

S@PPORT: *Welches Buch hat Sie in der letzten besonders gefesselt und warum?*

Pürsing: Das Buch „Leadership and Self-Deception: Getting Out of the Box“, herausgegeben vom Arbing Institute. Das Buch wurde über Mund-zu-Mund-Propaganda zum Bestseller, in 30 Sprachen übersetzt und 1,5 Millionen Mal verkauft. Es sollte aus meiner Sicht Pflichtlektüre für jeden Manager sein. Ich habe es jedenfalls allen Bereichsleitern bei zetVisions zum Lesen gegeben. Die Aufforderung „to get out of the box“ hilft dabei, Eigenheiten und Probleme – sowohl die eigenen, als auch die von anderen – neu zu bewerten und fördert ungemein die Teamarbeit und das Miteinander – gleichfalls im Privaten.

S@PPORT: *Wenn Sie die Möglichkeit hätten, im Nachhinein etwas anders zu machen: Welchen Fehler oder Umweg bei Aufbau/Weiterentwicklung des Unternehmens würden Sie sich im Nachhinein lieber ersparen?*

Pürsing: Rückblickend betrachtet wäre es wirkungsvoller gewesen, hätten wir uns nach den Übernahmen der Jahre 2007 und 2008 schneller auf den Markt und die Kunden konzentriert. Damals war ich zwar schon im Unternehmen tätig, aber noch nicht in meiner Rolle als Vorstand. Was meine eigenen Entscheidungen als Vorstand angeht, würde ich alle wieder so treffen, wie ich sie ursprünglich getroffen habe – manche allerdings etwas früher.

S@PPORT: *Abschließend die Frage: Wo sehen Sie sich in fünf Jahren?*

Pürsing: Ich möchte gerne weiter gesund und munter mit meinem Team und zetVisions erfolgreich sein – ohne den Spaß zu verlieren.

Das Gespräch führte Frank Zscheile.