

QUO VADIS SOZIALWIRTSCHAFT?

SEIT JANUAR 2007 FÜHREN DR. PETER KOTTMANN UND ROCCO RIGNANESE DIE WILKEN ENTIRE AG. DER FOKUS LAG VON BEGINN AN AUF DEN MARKTSEGMENTEN GESUNDHEITSWESEN UND SOZIALWIRTSCHAFT. DIE BEIDEN, SOWIE IHRE MITARBEITERINNEN UND MITARBEITER, KENNEN DIE BEDÜRFNISSE DIESER BRANCHEN BESTENS UND SIND LANDAUF, LANDAB GEFRAGTE GESPRÄCHSPARTNER. AUCH FÜR WISSENSWERT.



IMGESPRÄCH

DR. PETER KOTTMANN UND ROCCO RIGNANESE,
VORSTÄNDE DER WILKEN ENTIRE AG

Herr Dr. Kottmann, als Softwareexperte für die Sozialwirtschaft sitzen Sie mit Menschen am Tisch, die von Ihnen erwarten, dass Sie Probleme lösen. Wo drückt zumeist der Schuh?

„Viele Gespräche haben mir gezeigt, dass die Sozialträger sehr komplexe Strukturen haben. Wenn man sie mit Kunden aus der Industrie vergleicht, wird einem sehr schnell klar, dass die Organisationsstrukturen ungleich komplexer sind. Zahlreiche soziale Institutionen haben eine unglaublich große Produkt- und Leistungspalette. Sie heißen ja schon Komplexträger. Das Wort sagt schon alles. Wir haben es hier wirklich mit sehr komplexen Geschäftsvorgängen zu tun, wobei stets die oft sich ständig ändernden Gesetze und Vorschriften des Gesetzgebers sowie der Aufsichtsbehörden zu beachten sind – und genau diese Partner müssen gleichzeitig immer mehr rechnen und auf jeden Cent achten, weil der Wettbewerbsdruck auch in der Sozialwirtschaft stetig steigt. In den vergangenen Jahren hat der Druck wirklich rapide zugenommen.“

Was bedeutet das konkret? Vor welchen Herausforderungen stehen die Sozialunternehmen?

„Das ist ganz unterschiedlich. Die einen stehen vor großem Wachstum, weil sie sich im Wettbewerb clever aufgestellt haben. Dann gilt es, betriebswirtschaftliche Strukturen weiter zu überarbeiten und in eine umfassende Reorganisation einzusteigen. Das erfordert viel Kraft. So einfach ändert man beispielsweise in der Mandantenstruktur nichts. Das muss genau überdacht und gut geplant werden, wenn es etwa gilt, die Struktur künftig fachgebietsorientiert auszurichten. Auf der anderen Seite überlegen sich Sozialunternehmen, bestimmte Bereiche aufzugeben, weil sie sehen, dass sie gegen den Platzhirsch in der Region, der möglicherweise genau diesen Bereich gerade erst neu aufgebaut hat, nicht ankommen. Dann wird umgedacht und beispielsweise der Bereich Jugendhilfe an den Mitbewerber sozusagen abgetreten – und man konzentriert sich nur noch auf Kernaufgaben wie z.B. die Altenhilfe. Da ist viel Bewegung im Markt. Wir verstehen unsere Aufgabe dann darin, die Sozialträger in ihrem Änderungsprozess zu begleiten und bei der Umsetzung hinsichtlich der Softwarestrukturen zu unterstützen.“

Hat man in der Branche die Zeichen der Zeit zu spät erkannt, oder wie erklären Sie sich, dass etwa elektronische Beschaffung noch immer kaum genutzt wird? Hat man den gesellschaftli-

chen Auftrag möglicherweise ernster genommen als die eigene Wirtschaftlichkeit?

„Möglicherweise ticken soziale Institutionen und Organisationen so. Im Vordergrund stehen bei ihnen selbstverständlich die Arbeit mit den Menschen und die Hilfe für Menschen. Gleichzeitig steht die Welt nicht still. Der Wettbewerb wird härter. Was wir tun können, ist immer wieder deutlich zu machen: Moderne Softwaremodule wie etwa eine elektronische Beschaffungsplattform kann das Leben leichter machen. Konkret: Es kann Geld und Zeit gespart werden!“

Mit ihrer selbst entwickelten elektronischen Patientenakte hat die Ulmer Universitätsklinik für Hals-, Nasen- und Ohrenheilkunde Ulm überregional für Aufmerksamkeit gesorgt. Im Mai schloss das Universitätsklinikum mit der Wilken Entire AG offiziell einen Vertrag zur Vermarktung. Wie ist hier der aktuelle Stand der Vertriebsaktivitäten?

„Wir haben bundesweit zahlreiche Gespräche geführt und an mehreren Branchenkongressen teilgenommen. Darauf haben wir große Resonanz erhalten und mit den interessierten Kliniken erste Lösungskonzepte diskutiert. Sehr konkret reden wir derzeit mit einer weiteren Klinik am Standort Ulm sowie einer Klinik in Tübingen.“



Herr Rignane, als Vorstand Produkte sind Sie für die Weiterentwicklung der Entire-Software verantwortlich. Und gleichzeitig ziehen Sie häufig den Karren in der Projektarbeit vor Ort. Ist das nicht ein Gegensatz?

„Ganz und gar nicht. Nur so bekomme ich mit, was unsere Kunden wirklich wollen. Natürlich muss man aufpassen, dass man sich nicht verzettelt. Aber im Grunde genommen ergänzen sich Entwicklungs- und Projektarbeit. Die Gespräche mit unseren Kunden bringen mir unglaublich viel, weil ich immer wieder dazulernen und gleichzeitig bei vielen Fragen unser Know-how weitergeben kann.“

Was ist das große Plus von Entire?

„Unser Spezialwissen ist unser größter Trumpf. Wilken Entire hat sich frühzeitig spezialisiert. Bei den kassenärztlichen und kassenzahnärztlichen

Vereinigungen können wir einfach thematisch mitreden. Hier können wir über zehn Jahre Erfahrung aufweisen. So verstehen wir schnell, worum es geht, und sind schon bei den Lösungen, während Mitbewerber noch beim Buchstabieren sind. Da sieht man als Softwareanbieter einfach von vornherein schlecht aus, wenn man mit den fachlichen Anforderungen nichts anfangen kann. „Arzt-Kontokorrent“ und „Kassen-Kontokorrent“ lassen sich nicht mit der Denke aus der Materialwirtschaft lösen, wie es von Mitbewerbern kolportiert wird. In ähnlicher Weise gilt das auch für den kirchlichen Bereich. Wir haben verstanden, was der Markt braucht.“

Sie haben das Ärzte-Informationssystem gerade angesprochen. Hat Wilken Entire hier ein Alleinstellungsmerkmal?

„Es ist nicht so sehr die Funktionalität, die uns hier auszeichnet. Die Buchungen können andere Softwaresysteme auch. Es ist vielmehr unsere Integration in das Finanz- und Rechnungswesen. Das ist des Pudels Kern.“

Wilken Entire ist demnach sozusagen ein Branchen-Softwarehaus mit Spezialprodukten. Was sagen Sie, wenn Interessenten nach einem größeren Partner schielen?

„Dann lassen wir es auf den Vergleich ankommen. Wir wollen mit unseren Produkten und unserer Arbeit überzeugen. Ein professionelles Projektmanagement gehört zum Geschäft. Gleichwohl suchen wir die Gespräche auf Augenhöhe. In der Branche weiß man das. Und man weiß: Mit Wilken Entire wird das anstehende Softwareprojekt kein Millionengrab. Im Gegenteil. Wir sind Partner für den Mittelstand.“

Wohin steuert Wilken Entire?

„Wir ruhen uns nicht auf dem Wissen und der Softwarelösung aus. Die Anforderungen der Märkte und der Anwender entwickeln sich weiter. Somit ist es wichtig auch bei einer Marktführerschaft stetig mit den Kunden in Kontakt zu bleiben und deren Anforderungen ernst zu nehmen. Sonst verliert man schnell einen sicher geglaubten Markt an den Mitbewerber.“

Vielen Dank für das Gespräch.