

Interview mit Ralf Kuntschke, Siemens IT-Dienstleistung und Beratung GmbH

# Auf Augenhöhe mit dem Mittelstand – kann der Mittelstand von Großen lernen?

Im Rahmen der EDV-Kolumne werden in loser Folge Unternehmensentwicklungen und Neuigkeiten auf dem Markt der wohnungswirtschaftlichen Software-Lösungen in Interviews vorgestellt. In dieser Folge spricht die DW-Redaktion mit Dipl.-Ing. Ralf Kuntschke, Leiter Business Development & Account bei Siemens IT-Dienstleistung und Beratung GmbH, Gelsenkirchen. Das Interview führte Dr. Klaus Höring.

**Herr Kuntschke, Ihr Unternehmen gehört seit Dezember 2004 zum Siemens-Konzern. Zuvor waren Sie ein Tochterunternehmen der RAG Aktiengesellschaft. Warum ist Ihr Unternehmen zu Siemens gewechselt?**

**Kuntschke:** Mit dem neuen Eigentümer Siemens eröffnete sich für uns seinerzeit die Möglichkeit, noch stärker an der dynamischen Markt- und Technologieentwicklung der IT-Branche teilzunehmen. Gleichzeitig konnten wir im Rahmen dieses Outsourcingdeals weiterhin den RAG-Konzern, jetzt Evonik Industries und RAG Deutsche Steinkohle, als zwei unserer größten Kunden bedienen.

**Welche Vorteile bietet Ihnen der Verbund mit einem großen Technologiekonzern?**

**Kuntschke:** Über unsere Muttergesellschaft sind wir in Deutschland flächendeckend vernetzt und haben so die Möglichkeit, bei Bedarf auf zusätzliche Ressourcen – ob nun im Consulting oder beim Betrieb von IT-Landschaften – zuzugreifen. Außerdem partizipieren wir von der Innovationskraft einer Siemens AG. So können wir schnell bedarfsgerechte Lösungen auch für den Mittelstand konzipieren.

**Wie begegnen Sie den Befürchtungen mancher Wohnungsunternehmen, dass Siemens als Weltunternehmen eine Nummer zu groß sei als Partner für einen Mittelständler?**



Ralf Kuntschke Quelle: Siemens IT-Dienstleistung und Beratung GmbH

**Kuntschke:**

Die Stärke der Siemens IT-Dienstleistung und Beratung GmbH ist die Mittelstandsorientierung. Mit 700 Mitarbeitern sind wir als Unternehmen groß genug, um auch komplexe Projekte

zuverlässig und kompetent zu bewältigen. Zudem können wir flexibel und schnell auf geänderte Anforderungen mittelständischer Kunden reagieren. Wir sind auf Augenhöhe mit dem Mittelstand.

**Die Angebote aller SAP-Partner für die Wohnungswirtschaft basieren auf derselben Software von SAP. Wie schaffen Sie eine Differenzierung? Wodurch zeichnet sich Ihr Angebot besonders aus?**

**Kuntschke:** Unsere SAP-basierte Beraterlösung Ricasa beruht auf Best-Practice-Lösungen, die wir gemeinsam mit namenhaften Kunden der Wohnungswirtschaft entwickelt und kontinuierlich ausgebaut haben. So können wir sicherstellen, dass alle Standard-Geschäftsprozesse optimiert und durchgängig abgebildet werden. Als Lösungsanbieter für die Immobilienwirtschaft mit eigenem

Rechenzentrumsbetrieb legen wir besonderen Wert auf performante, offen gestaltete Lösungen. Für kundenspezifische Individualprozesse stellen wir ergänzende Anwendungen zur Verfügung. Ziel ist

dabei immer eine integrierte Systemlandschaft. Abgesehen davon sind wir mit über 40.000 betreuten SAP-Usern immer nah am „Entwicklungspuls“ der SAP.

**Welches ist genau Ihre Zielgruppe in der Wohnungswirtschaft, auf die Sie Ihr Angebot ausrichten?**

**Kuntschke:** Unternehmen der Wohnungswirtschaft ab 5.000 Wohneinheiten können von unseren Angeboten profitieren.

**Ist diese Zielgruppe wirklich groß genug, damit Sie mit Ihrer Organisation – unter Berücksichtigung der Aufteilung des Marktes unter mehreren Anbietern – wirtschaftlich überleben können?**

**Kuntschke:** Hier gilt ein uneingeschränktes JA. Zwar ist der Markt der Wohnungswirtschaft – wie Sie zu Recht bemerken – überschaubar, aber wir fokussieren uns nicht nur auf Unternehmen, deren Kerngeschäft die reine Wohnungsimmobilienswirtschaft ist. Wir stellen immer mehr fest, dass Immobilien an sich als Wirtschaftsgut oder Verwaltungsobjekt auch in anderen Branchen steigenden Stellenwert gewinnen. Dies gilt unter anderem für Kommunen, Industrieunternehmen, Handel sowie kirchliche Einrichtungen. Stichwort ist hier der „Corporate Real-Estate-Prozess“: Ob nun ein Handelshaus mit über 100 Standorten oder ein regional flächendeckend aufgestellter Dienstleister – die Anforderungen sind meistens die gleichen: Viele Standorte mit möglichst wenig Aufwand verwalten. Wir implementieren und betreiben hierfür die passende IT – immer abrufbar und flexibel für die unterschiedlichen Anforderungen vor Ort.

**Ich wünsche Ihnen viel Erfolg!  
Vielen Dank für das Interview.**