

Leitbild der hmd-software AG



WIR MACHEN BÜROKRATIE EINFACH

Präambel

Warum ein Leitbild?

Unser Leitbild ist eine Sammlung von Werten und Prinzipien, nach denen wir seit Langem handeln. Es ist weniger philosophisch gedacht als konkret und real. Wir wollen mit ihm greifbar und authentisch sein für unsere Kunden und Partner, aber auch für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und die Öffentlichkeit. Trotzdem soll es nicht nur das „Wie“ unseres Handelns beschreiben, sondern auch für das „Warum“ stehen.



Die beste Leistung am Markt.

Bei allen Gedanken, die wir uns auf den nächsten Seiten gemacht haben, egal wie wir unser Unternehmen und unser Handeln betrachtet haben, stand ein Begriff immer wieder im Vordergrund: Die beste Leistung in Zahlen. Für uns bedeutet das, das Streben unserer Kunden nach dieser besten Leistung zu unterstützen und das mit der eigenen Bestleistung zu gewährleisten.

In diesem Sinne wünschen wir eine kurzweilige Lektüre und freuen uns darüber, wenn Sie uns auf das Leitbild ansprechen und sich mit uns darüber austauschen wollen.



Ihr Christian Heidler

Inhalt

Woher wir kommen	Seite 04
Woran wir glauben	Seite 08
Was wir können	Seite 13
Wohin wir wollen	Seite 18
Warum wir	Seite 22



Woher wir kommen

Urgestein des IT-Zeitalters

Die Wurzeln des Unternehmens reichen in eine Zeit zurück, als EDV und Computer im normalen Büroumfeld noch keine große Bedeutung hatten. Die Einführung der ersten Personal Computer revolutionierte die Abläufe und die Kommunikation in den Unternehmen und bei deren Steuerberatern. Bis heute haben die IT und Software viele Entwicklungszyklen durchlaufen und sich mehrfach komplett neu ausgerichtet. Der Kern unserer Kompetenz für die Kunden ist dabei immer gleich geblieben. Er liegt in der Verarbeitung und Aufbereitung der Unternehmenszahlen. Sie verlässlich und als Grundlage für Entscheidungen bereitzustellen, war Antrieb und Leidenschaft von der ersten Stunde an. Erfolgreich entwickeln sich in unserer Branche heute allerdings nur noch Unternehmen, die es über die Leidenschaft für Zahlen hinaus schaffen, den wirtschaftlichen Nutzen in den Vordergrund zu stellen und dabei vor allem die Menschen vor den Bildschirmen nicht zu vergessen. In diesem Sinne dürfen wir uns als Urgestein des IT-Zeitalters betrachten und können mit der ganzen Vielfalt der Erfahrungen aus den letzten Dekaden aufwarten.



Woher wir kommen

Wachstum als Prinzip

Die hmd-software AG ist mit mehr als 5.000 Softwareinstallationen bei Steuerberatern und Unternehmen aller Größenordnungen ein Schwergewicht der Branche. Dabei liegt uns weniger an der Anzahl der betreuten Kunden als an der Qualität der Betreuung. Es mag etwas altmodisch erscheinen, Werte wie Bodenständigkeit als erstes zum Thema Wachstum zu nennen. Wer uns kennt, kann das allerdings gut verstehen. Wir sind, was die Unternehmensentwicklung anbelangt, bewusst sehr konservativ. Unser Wachstum haben wir in all den Jahren aus eigener Kraft und vor allem durch den Erfolg unserer Kunden und mit ihnen gemeinsam erreicht.



Woher wir kommen

Unser Verständnis von Unternehmenszahlen

Im Sektor Unternehmenszahlen tummeln sich sehr unterschiedliche Akteure. Vom großen schwerfälligen Dampfer, der unbeweglich und behäbig eine möglichst große Zahl von Dienstleistern und Kunden zufriedenstellen will, über die Branchentreiber, die nur ganz spezielle Bereiche abdecken, bis hin zum Software-Bauchladen, der alles Mögliche im Portfolio hat und dabei nichts wirklich abdeckt.

Außerdem ist die Branche im Vergleich zu anderen Wirtschaftsbereichen ein langsamer Markt, da Kontinuität und Verlässlichkeit weit im Vordergrund stehen. Der Wille zum Wechseln der Software oder des Dienstleisters entsteht nur durch sehr hohen Leidensdruck. Trotzdem oder vielleicht gerade deshalb haben wir in diesem Markt eine Position besetzt, die nicht die breite Masse an Kunden anspricht, sondern aus allen Branchen spezielle Kunden selektiert: Die Kunden, die nach der besten Leistung streben.



Woher wir kommen

Business Excellence

Das Streben nach der besten Leistung, dem besten Produkt, der Business Excellence ist nicht nur wie von Darwin definiert Anpassung an Veränderungen. Es ist vor allem geprägt von der Konzentration auf das Thema „Unternehmenszahlen“. Diese Kernkompetenz trägt durch alle Anwendungen und Branchen. Mehr noch – von diesem Know-how profitieren alle Anwendungen und Branchen. Diese Konzentration ist wesentlicher Faktor für den Unternehmenserfolg und sichert die Marktführerschaft über alle Branchen und Anwendungen hinweg.



Woran wir glauben

Betriebswirtschaftliche Software und die daraus bereitgestellten Zahlen im Besonderen sind heute maßgeblich verantwortlich für den Erfolg von Unternehmen. Fehlentscheidungen in diesem Bereich haben schon manches Unternehmen in die Knie gezwungen. Funktionierende Systeme und verlässliche Zahlenwerke hingegen haben schon viele Unternehmen zu Marktführern gemacht. Die meisten Unternehmen werden von Betriebswirten oder fachspezifischen Ingenieuren geführt und nicht von IT-Fachleuten. Deshalb werden Entscheidungen sehr stark von der Beziehung zum Dienstleister (Unternehmensberater/Steuerberater) und dem dahinterstehenden Softwareunternehmen beeinflusst. Wir sind uns dieser enormen Verantwortung sehr wohl bewusst und stellen deshalb folgende Werte in das Zentrum unseres Handelns:



Woran wir glauben

Kontinuität und Nachhaltigkeit

Eine Zusammenarbeit, die oft schon Jahre oder Jahrzehnte läuft, lässt die Verlässlichkeit und Kontinuität spüren, die daraus entsteht. Durchdachte – oder besser: zu Ende gedachte – Systeme, die auch optionale Unternehmensentwicklungen unserer Kunden berücksichtigen, sind Ausdruck des nachhaltigen Denkens und Handelns, mit dem wir unsere Kunden begleiten.

Loyalität und Fairness

Anstand und Ehrlichkeit kommen leider heute im normalen Sprachgebrauch zwischen Unternehmen nicht mehr zum Einsatz. Sie treffen jedoch sehr gut, was wir mit Loyalität und Fairness meinen: Loyalität unserem Kunden gegenüber und Fairness bezüglich der wirtschaftlichen Zusammenarbeit.



Woran wir glauben

Zuverlässigkeit und Vertrauen

Die wichtigsten Werte liegen in der oben beschriebenen Situation der Entscheidungsfindung unserer Kunden begründet. Als zuverlässiger Partner haben wir uns über die Jahre das Vertrauen vieler Kunden verdient. Dieses Vertrauen ist heute wie morgen Anspruch und Ansporn für alles, was wir tun.

hmd Community

Bei vielen Kunden geht das Vertrauen über die reine sachliche Ebene hinaus. In der Zusammenarbeit und durch die Anwendertreffen ist eine Community entstanden, die sich mit Achtung und Menschlichkeit begegnet. Das Streben nach der besten Leistung, der einfachsten Lösung hat Menschen zusammengeführt, die sehr ähnlich ticken.



Woran wir glauben

Virtuelle Organisation

Auf dem oben beschriebenen langsamen Markt der Unternehmenszahlen ist durch das Internet eine differenzierte Anbieterlandschaft entstanden. Die meisten Anbieter haben die Zeichen der Zeit nicht erkannt und zu spät oder überhaupt nicht auf diese Organisationsstruktur gesetzt. Sie stecken heute fest in überholten Systemen und kommen aus diesen Sackgassen oft nicht mehr heraus. hmd hat vor Jahren die richtigen Weichen gestellt und ist unbestrittener Technologieführer, auch aus diesen frühen Entscheidungen hin zum Internet heraus. Heute können wir Systeme anbieten, die es dem Kunden vollkommen frei stellen, welche Teile seiner Software im Haus und welche in der Cloud laufen. Er muss sich im Grunde nicht mehr dafür interessieren. Der frühe Glaube an die Zukunft virtueller Organisationsformen und deren Möglichkeiten haben uns dahin gebracht.



Woran wir glauben

Marktbeobachtung für mehr Entscheidungsqualität

Die erwähnte Entscheidung hin zu den Möglichkeiten virtueller Organisationen war und ist nicht die letzte, die es zu treffen gilt. Wie in vielen Lebensbereichen wird auch der Markt der Unternehmenssoftware zunehmend heterogener und unübersichtlicher. Die Vielzahl der Technologien und Anbieter führt bei vielen Anwenderinnen und Anwendern zur Verunsicherung. Als erster und langjähriger Ansprechpartner in diesem Bereich wollen wir unsere Kunden in die Zukunft begleiten. Es liegt also an uns, möglichst in allen relevanten Bereichen den Markt mit seinen Möglichkeiten und seiner Entwicklung im Blick zu behalten und die Erkenntnisse daraus in unsere Beratung für mehr Entscheidungsqualität einfließen zu lassen.



Was wir können

Unternehmen, egal in welcher Branche, funktionieren nach vergleichbaren Prinzipien. Man spricht hier von den vier Säulen, auf denen Unternehmen ruhen. Diese Säulen der Unternehmensführung begleiten uns und unsere Kunden, solange wir Software erstellen.

Finanzen

Die Grundlage jeder Unternehmung sind die Finanzen. Sie sind nicht nur Grundlage, sondern häufig auch der Grund für Probleme. Hier die richtigen und vor allem aussagekräftige Zahlen bereitzustellen, ist wesentliche Aufgabe betriebswirtschaftlicher Software. Hier liegt auch unser eigentlicher Ursprung bei der Softwareentwicklung. Wir haben und hatten immer den Anspruch, unseren Anwenderinnen und Anwendern nicht nur Zahlen zu liefern, sondern ihnen eine Entscheidungsgrundlage für die Unternehmensführung zu bieten. Dabei will sich gerade im Mittelstand die Unternehmensführung oft nicht um dieses leidige Thema kümmern und ist lieber operativ oder vertrieblich tätig. Umso wichtiger ist eine perfekte Aufbereitung von Zahlen, um die wesentlichen Dinge und Botschaften schnell erfassen zu können.



Was wir können

Mitarbeitende

Die zweite Säule eines Unternehmens sind seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie sind das, was der Außenstehende von einem Unternehmen wahrnimmt, und machen es deshalb aus. Von ihrer Qualität hängt wesentlich auch die Leistungsfähigkeit des ganzen Unternehmens ab. Neben der eigentlichen Kompetenz und ihrem Know-how werden die weichen Faktoren wie Motivation und Loyalität als Qualitätsfaktor immer wichtiger. Für das Unternehmen entscheidend ist hier jedoch das Führen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Es erfordert viel Engagement, das bei der wichtigsten Ressource auch gerechtfertigt ist. Führung ist nach unserer Überzeugung ein wesentlicher Anspruch an betriebswirtschaftliche Software.



Was wir können

Prozesse

Das Führen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist Teil der Prozesse eines Unternehmens. Die dritte Säule, auf der Unternehmen ruhen. Daran entscheiden sich die Effizienz der Abwicklung und damit die Faktoren des „magischen Dreiecks“, nach dem Prozesse bewertet werden. Es ist immer ein Ringen zwischen Zeit, Qualität und den Kosten. Software muss dabei die Schlüsselprozesse definieren, Prozesslücken finden, sie schließen und damit Reibungsverluste minimieren. Ergebnis sind eine hohe Prozessqualität und damit konstante und reproduzierbare Leistungs- und Produktqualität.



Was wir können

Markt

Die vierte Säule im Unternehmen ist der Markt. Auf ihm gilt es zu bestehen. Erfolgreich können Unternehmen das nur, wenn ihr Produkt- und Leistungsangebot konkurrenzfähig ist. Die Konkurrenzfähigkeit wird zu einem nicht unerheblichen Teil bei Mitarbeitenden und Prozessen definiert. So greifen die Säulen ineinander und bedingen sich gegenseitig. Software leistet durch die Digitalisierung hier vor allem einen wichtigen Beitrag bei der Informationsbereitstellung aus dem Unternehmen heraus auf mehreren Ebenen im Vertriebsprozess. Voraussetzung dafür ist eine vollständige Integration in vorhandene Systeme.



Was wir können

Investitionssicherheit

Es gibt heute in keinem Unternehmen mehr eine grüne Wiese in der IT-Landschaft. Umso entscheidender ist es, alle Softwarebereiche soweit selbst in der Hand zu halten, dass keine Medienbrüche entstehen und Schnittstellen lautlos ihren Dienst verrichten. Die Entscheidung für eine betriebswirtschaftliche Software ist darüber hinaus eine Frage der Investitionssicherheit. Die Entwicklung im Unternehmen verläuft oft dynamisch und lässt sich nicht immer genau planen. Umso wichtiger ist es, dass Unternehmenssoftware sich flexibel an veränderte Anforderungen anpassen lässt.



Wohin wir wollen

Die Qualität der Zukunft ist so gut wie die Qualität der Ziele, die wir uns setzen, sagt ein Sprichwort. Wir legen deshalb die Messlatte für unsere Ziele sehr hoch.

Die vier Säulen der Unternehmen

Weiter oben beschreiben wir unser Denken über funktionierende und erfolgreiche Unternehmen. Das Wissen darüber und unsere Systeme und Komponenten dazu sind über Jahre hinweg entstanden und wurden am Markt erprobt. Eine einheitliche Datenhaltung über alle Bereiche hinweg, gepaart mit strukturiertem Dokumentenmanagement, bildet die Datenbasis. Die Finanzbuchhaltung liefert die Zahlen und bildet die Hausmacht für unternehmerische Entscheidungsfindung. Der Workflow mit vollständiger Bürointegration bindet die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu einem funktionierenden Unternehmen zusammen.



Wohin wir wollen

Mit unseren Partnern (TCR Total Customer Response)

Die betriebswirtschaftlichen Systeme sind in ihren Grundfunktionen, aber vor allem in den Feinheiten, die das einfache Arbeiten ausmachen, mit unseren Partnern, den Steuerberatern und deren Mandanten entstanden. Dabei nutzen wir sehr grundsätzliche und flexible Technik, die ein schnelles und einfaches Reagieren auf Bedürfnisse im Markt möglich macht. In der modernen Wirtschaftslehre würde man das als Total Customer Response bezeichnen, als vollständige Ausrichtung am Kundennutzen.



Wohin wir wollen

Business Units für Branchen mit besonderen Anforderungen

Bei den vielen Tausend Steuerberatern und deren Mandanten sind über die Jahre hinweg einige Branchen aufgefallen, die mit „normalen“ am Markt befindlichen Systemen buchhalterisch und in ihren Abläufen nicht abbildbar waren. Immer, wenn es mehrere Instanzen zur Verwaltung und zum Betrieb eines Objektes oder eines Vorgangs gibt, steigen einfache Systeme aus. Als Beispiel sei der Bereich Hausverwaltung genannt. Die Eigentümer in Wohnungseigentümergeinschaften (WEG´s) besitzen eigenes und gemeinsames Eigentum an einer Immobilie mit all´ seinen Aufgaben, Pflichten und Kosten. Diese Konstellation mit den Dienstleistern (z. B. Handwerkern) und den Behörden für alle Beteiligten rechtlich und finanztechnisch korrekt abzubilden, ist die große Herausforderung. Nicht umsonst sagte die Geschäftsführerin eines Hausverwalterverbandes in Berlin kürzlich, dass es bisher keine Verwaltersoftware gab, die die Zahlen im Griff hat. Ähnliche Konstellationen fanden wir bei Windparks, Pflegeeinrichtungen und Pflegediensten sowie in Privatschulen vor. Die hier entstandenen Systeme wollen wir künftig mit unseren Partnern und direkt am Markt platzieren.



Wohin wir wollen

Branchenunabhängige Partnerlösungen

Branchen und Unternehmen, bei denen die Zahlen eine besondere Herausforderung darstellen, fallen meist unseren Partnern auf. Die Steuerberater und Unternehmensberater sehen sich konfrontiert mit schwierigen und scheinbar unlösbaren Konstellationen. Die oben beschriebenen Komponenten und deren vollständige Integration haben bisher alle „Fälle“ gelöst. Unsere Partner betreuen ihre Mandanten oft schon über Jahre hinweg und wissen, den Finger in die Wunde zu legen. Als externe Dienstleister genießen sie den Vorteil, nicht die „Betriebsbrille“ zu tragen. Sie können Dank Ihrer Erfahrung mit vielen verschiedenen Projekten und der Kenntnis unterschiedlichster Unternehmensstrukturen objektiv und unabhängig vorgehen.



Warum wir

Wir machen es einfach

Die Antwort auf die Frage nach der besonderen Kompetenz, dem „was wir besser können“, findet sich in unserer Konstellation und dem Ursprung als Dienstleister der Steuerberater. Die ganze Unternehmensgeschichte und Entwicklung ist von dem Wissen um das Funktionieren von Unternehmen mit den vier Säulen geprägt. Dabei waren und sind wir die, die es einfach machen im doppelten Sinn. Wir tun es, ohne lange zu fackeln und wir machen es so einfach wie möglich.



Warum wir

Nichts ist beständiger als der Wandel (Heraklit, 480 v. Chr.)

Die meisten Unternehmer können ein Lied davon singen. Sie haben ein Lebensmodell gewählt, das kurzweilig und oft sehr volatil ist. Unternehmenswege verlaufen durch die vielen beteiligten Faktoren über längere Zeiträume hinweg sehr unterschiedlich. Businesspläne und Strategien werden ständig korrigiert, angepasst und optimiert. Das liegt in der Natur der Sache und fordert bei der Entscheidung für betriebswirtschaftliche Software große Weitsicht und Gespür für die wesentlichen Faktoren. Unternehmen gehen mit dieser Software fast eine Beziehung fürs Leben ein.



Warum wir

Software muss führen

Hier kommt unser Credo bezüglich der Aufgabe von Software zum Tragen. Software muss führen. Software muss die Finanzen, die Mitarbeitenden und die Prozesse führen, damit das Unternehmen am Markt besteht. Führung bedeutet eine perfekte Passgenauigkeit, gepaart mit maximaler Flexibilität für die Zukunft und damit Systeme, die aus den genannten Komponenten autark funktionierende Organismen entstehen lassen.



Warum wir

Unternehmenskonjunktur

Die konjunkturelle Entwicklung einer Marktwirtschaft wird von vielen internen und externen Faktoren beeinflusst. Als Unternehmer sieht man sich diesen Zyklen oft schonungslos ausgesetzt. Trotzdem gibt es in allen Branchen die ganze Bandbreite an Unternehmen. Vom Durchschnitt über Hochleistungsunternehmen bis zur Spitzenleistung reicht hier die Spannweite. Grundlage für diese starken Unterschiede sind natürlich die Menschen, die hinter den Unternehmen stehen. Es sind aber auch die intelligenten Systeme, die eine Unternehmenskonjunktur gegen jede konjunkturelle Entwicklung einer Volkswirtschaft möglich machen. Der Anteil, den Software an der Unternehmenskonjunktur hat, ist dabei in den letzten Jahren immer größer geworden. Kürzlich sagte der Vorstand einer Fluggesellschaft: „Wir sind heute keine Fluggesellschaft mehr, sondern ein Softwareunternehmen.“



Warum wir

Serviceorientierung (SOA Service oriented Architecture)

Unsere Gesellschaft entwickelt sich, wenn es uns auch oft viel zu langsam erscheint, immer mehr zur Servicegesellschaft. Diesen Servicegedanken haben wir für unsere eigene Organisation intern und extern schon seit langen Jahren ganz in den Vordergrund gestellt. Für uns als Softwareunternehmen gibt es dabei eine ganz erstaunliche Analogie bei den Softwarearchitekturen. Auch dort gibt es eine Denkweise, die alle Leistungen als Services definiert: Service oriented Architecture, oder kurz SOA. Damit wird die Leistung abstrahiert und bezieht sich nicht mehr auf sich selbst, sondern auf ihren Zweck. Sie definiert sich von ihrer Verwendung her. Im Sinne der eigenen Organisation definieren wir uns vom Kunden her und wollen das immer so leben.





WIR MACHEN BÜROKRATIE EINFACH