

Erfolgsgaranten im Zusammenspiel der Generationen (v.li.):
Martin Pfundner, Rudolf Rohatsch und Michael Pfundner



PCS IT-Trading: Bärenbrüder mit Erfolgsgarantie

Vor nunmehr 34 Jahren von Fritz Pfundner gegründet, ist PCS IT-Trading heute das erfolgreichste Familienunternehmen der IT-Branche. An der Kernstrategie des Firmenvaters wird auch in Zukunft nicht gerüttelt.

Der Sommer 2009 war für die PCS nicht nur im meteorologischen Sinne eine heiße Zeit: Schlag auf Schlag fielen fünf Neukunden-Entscheidungen für die ERP-Lösung TradeControl, darunter die Leier Gruppe, die SGV-Sonnengemüse und Horvath's Spezereyen Kontor. In jedem Fall punktete TradeControl mit

präzise auf die Bedürfnisse zugeschnittenen Features. Der Erfolg bestätigt die Strategie eines konsequenten Branchenfokus und kontinuierlicher Investitionen in die eigene ERP-Lösung TradeControl bei garantierter Release-Fähigkeit.

TradeControl bietet ein Konzept, das Standardisierung, individuelle Anpassungs-

möglichkeit und maximale Zukunftssicherheit für den Anwender vereint. Investitionen in individuelle Adaptierungen können auch bei neuen Programmständen kostenlos mitgezogen werden, dem Anwender droht kein »End of Support«.

»TradeControl unterstützt den Kunden optimal in der Abbildung seiner Geschäfts-

Steckbrief

Unternehmen: PCS IT-Trading GmbH
Mitarbeiter: 63
Umsatz (2009): 76 Mio. Euro
Tel.: +43 (1) 250 38-0
Web: www.pcs-it.at

Meilensteine der PCS IT-Trading

1976 Firmengründung mit Hauptausrichtung auf Softwarelösungen für den Handel
1998 Aufbau des zweiten Geschäftsfeldes: Verkauf von IT-Lösungen
2000 Markteinführung des ERP- und CRM-Systems TradeControl; Übernahme Eurosystems Trade
2002 Übernahme der Firma A. Wohlmann
2005 Einzug in das neue Bürogebäude in Wien-Donaustadt
2007 Verdoppelung der Lagerkapazitäten
2008 Gründung der Niederlassungen in München und Leibnitz

prozesse«, erläutert Michael Pfundner den Erfolg der auf den Groß- und Einzelhandel spezialisierten Softwarelösung. »Durch die Branchenfeatures der Standardlösung und die Flexibilität, einzelne Funktionen exakt und leicht auf individuelle Anforderungen anpassen zu können, erreichen wir beim Kunden gezielte Effizienzsteigerungen und Kostenreduktionen.«

Software im Fokus. Als Firmengründer Fritz Pfundner sich im Jahr 2006 aus dem operativen Geschäft zurückzog und die Gesellschaftsanteile seinen Söhnen Martin (31) und Michael (26) überschrieb, war das keine längst geplante Aktion. »Das hat sich so ergeben«, erzählt Michael ungezwungen. »Mein Bruder begann während des Studiums in der Firma zu jobben, und das hat sich weiter entwickelt. Bei mir war es genauso.« Die Brüder tragen die Gene des Vaters in sich: »Wir haben als Softwarehaus begonnen. Unser Schwerpunkt ist ERP. Das wollen wir auch fortführen«, lautet das Bekenntnis.

Der 1998 gegründete Hardwarebereich, den heute Martin Pfundner verantwortet, läuft bestens und macht mit 80 Prozent den Löwenanteil des Gesamtumsatzes von zuletzt 76 Mio. Euro aus. »Aber unser Fokus ist und bleibt Software«, unterstreicht Michael nochmals.

Dabei wird an den Trägersäulen auch in Zukunft nicht gerüttelt: »Die PCS ist ein rein privates Unternehmen. Das ist für die Kunden wie auch für uns ein großes Plus. Wir haben extrem kurze Entscheidungswege, können rasch auf neue Anforderungen reagieren und müssen uns keinem Shareholder-Value-Diktat unterwerfen.«

Auf einer Augenhöhe. Dem stimmt PCS-Geschäftsführer Rudolf Rohatsch, selbst seit 19 Jahren im Betrieb tätig, vorbehaltlos zu: »Wichtige Entscheidungen werden vom Management immer gemeinsam getragen. Wir ziehen alle in eine Richtung.« Das festige auch die Vertrauensbasis für

die mittelständischen Kunden: auf einer Augenhöhe zu stehen. Rohatsch: »Wir sind hauptsächlich im KMU-Bereich aktiv und selbst ein KMU. Das ist unser Erfolgsgeheimnis.«

Obwohl PCS zuletzt einige Großprojekte einfahren konnte, werde sich die Kernstrategie nicht ändern, versichert der 26-jährige Michael Pfundner: »ERP ist immer auch eine Frage des Vertrauens. Da verheiratet man sich für die nächsten zehn Jahre.« Rohatsch ergänzt: »Einige unserer Kunden begleiten uns schon seit 1976 und setzen mittlerweile die fünfte oder sechste Generation unserer Software ein.«

Self-Customizing. Was auch auf kontinuierliche Innovationen zurückzuführen ist. So steht derzeit eine Neuentwicklung auf dem Programm, welche die PCS-Lösungen auf die .NET-Plattform führt sowie ein neuartiges Tool namens »Web Customizer« integriert, mit dem der Kunde selbst seine Geschäftsabläufe definieren kann. Diese sind danach – ohne speziellen Programmieraufwand – in der Software abgebildet. Beim renommierten Handelsunternehmen Bständig läuft bereits ein Pilotprojekt, das Ende 2010 live gehen wird. Rohatsch: »Das Tool reicht bis tief in die Prozesslogik hinein. Bei notwendigen Umstellungen im Geschäft werden damit die IT-Kosten drastisch reduziert.«

Effiziente Kommunikation. Schon jetzt sorgt die integrierte Alarm- und Workflow-Funktion von TradeControl dafür, dass festgelegte Regeln und Prozesse eingehalten werden und nichts »durchrutschen« kann. Ist etwa das Kreditlimit eines Kunden überschritten, muss der zuständige Abteilungsleiter sein Okay geben, um einen neuen Auftrag abwickeln zu können. Oder es werden Bestellungen eines Mitarbeiters mit einem Limit versehen: Bei Überschreitung wird automatisch ein Genehmigungsprozess in Gang gesetzt.

Auch in der externen Kommunikation liegen bei vielen Handelsunternehmen noch

beachtliche Rationalisierungspotenziale. Hier setzt TradeControl ebenfalls den Hebel an. Die integrierte Benachrichtigung per SMS bei der Bauwelt Sochor informiert die Baumeister über die Abholbereitschaft einer Bestellung oder meldet bei Breitling-Uhren die Fertigstellung eines Reparaturauftrags.

TradeControl bindet Kunden und Lieferanten über das Web nahtlos in die Geschäftsprozesse ein. So sind bei der LGV die zuliefernden Gemüsebauern derart eingebunden, dass sie die anzuliefernden Produkte über das Web selbst erfassen und etikettieren. Der Anlieferungsprozess wird dadurch massiv beschleunigt und eine lückenlose Chargenrückverfolgbarkeit garantiert.

System mit Zukunft. Die Anforderungen an die Warenwirtschaft und das ERP-System sind in letzten Jahren weit fortgeschritten. Wohin die Reise jetzt geht, skizziert die PCS-Software.

Erstens in Richtung Flexibilität und Mobilität: Durch die Trennung der Applikation vom User-Interface wird die gleiche Applikation auf unterschiedlichsten Endgeräten lauffähig sein. Weiters wird das ERP mit dem Webshop zusammenwachsen. Wo bisher zwei getrennte Systeme existierten, wird künftig ein 24-Stunden-Onlineshop direkt in das Warenwirtschaftssystem münden. Oder Business Intelligence, mittlerweile ein weiterer Schwerpunkt von PCS.

Ein reiches Betätigungsfeld für das Familienunternehmen in der wettbewerbsträchtigen IT-Branche. Was die PCS vom Wettbewerb noch unterscheidet, sagt Rudolf Rohatsch: »Wir sind Generalunternehmer für unseren Kunden. Wenn er will, bekommt er von uns die komplette Lösung von der Hardware über die Verkabelung bis hin zu Software, Schulung, Wartung und Betreuung – alles aus einer Hand.« Der Erfolg rechtfertigt das Vertrauen.

Dietmar Boigner

»Wir haben als Softwarehaus begonnen.
Unser Schwerpunkt ist ERP.
Das wollen wir auch fortführen.«

MICHAEL PFUNDNER
CONTROLLING & SALES BEI PCS IT-TRADING

