



**BERNHARD OBERSCHMIDT**  
USU Software AG

# „Informatik müsste viel stärker in die Lehrpläne Einzug halten“

Die Arbeitswelt befindet sich im steten Wandel und verlangt den Unternehmen immer wieder neue Lösungsansätze ab. Als Vorstandsvorsitzender der USU Software AG knüpft Bernhard Oberschmidt genau hier an. Und das mit Erfolg: Heute ist das Unternehmen Europas größter Anbieter für IT- & Knowledge-Management-Software.

**Prof. Dr. Jo Groebel:** Herr Oberschmidt, Sie leiten als Vorstandsvorsitzender der USU Software AG Europas führenden Anbieter für IT- und Knowledge Software. Wie würden Sie Ihr Leistungsspektrum beschreiben?

**Bernhard Oberschmidt:** Ich würde es unter dem Sammelbegriff Servicemanagement zusammenfassen. Immer mehr Produkte rücken in der Herstellungsqualität zusammen. Da macht ein möglichst perfekter Service gegenüber dem Endkunden den entscheidenden Unterschied. Das heißt, wir unterstützen unsere Businesspartner dabei, eine möglichst effiziente, reibungslose und hochwertige Dienstleistung aufzubauen oder weiterzuentwickeln. Das kann ein IT-Service sein, zum Beispiel, wenn in der Unternehmensorganisation jemand ein Ablaufproblem hat und nach der besten IT-Lösung dafür sucht. Oder ein HR-Service, zum Beispiel zur Unterstützung des Prozesses „Neuer Mitarbeiter kommt“. All dies bezieht sich nicht nur auf den direkten informationstechnologischen Bereich, sondern schließt auch all die Prozessfelder eines Unternehmens ein, in denen überhaupt Software zum Tragen kommt. Auch Künstliche Intelligenz (KI) spielt dabei eine immer größere Rolle.

**Das heißt, auf der Basis einer schon vorhandenen digitalen Infrastruktur wird für die Entscheidungs- und Arbeitsabläufe noch mal eine übergreifende Optimierungsmöglichkeit geboten.**

So könnte man das sagen. Wir nutzen mit unserer Software die verschiedenen digitalen Plattformen und führen sie, verkürzt formuliert, zu einem neuen Wissens- und Prozessbestand zusammen.

**Setzt das voraus, dass Sie auch immer die neuesten digitalen Entwicklungen beherrschen und einsetzen müssen, seien es Cloud- oder Social-Media-Komponenten?**

Wir sind mit Fortschritten vertraut. In der Tat hat die Cloud-Technologie dazu beigetragen, flexibler auch extern auf Lösungen zurückgreifen zu können. Entsprechend entwickeln wir nicht mehr nur firmenspezifische Software, sondern bieten anpassungsfähige und flexible Cloud-Services. Ein Teil unserer Unternehmensphilosophie ist es, mit jungen, besonders innovationsfreudigen Mitarbeitern hier internationale Trends aufzugreifen und auch selbst zu setzen. Dazu gehört auch die schon erwähnte KI, für uns nicht nur ein Buzzword, sondern relevant in der praktischen Anwendung.

**Bei aller Bandbreite: Wie definieren Sie die KI?**

Für uns heißt das unter anderem, extrem große Datenmengen mithilfe intelligenter Algorithmen analysieren zu können und daraus neue Erkenntnisse und Schlussfolgerungen zu gewinnen.

**Bedeutet das, dass Sie komplexe Datenbestände zu Fakten, aber auch Betriebsabläufen nutzbar machen, die bislang noch nicht maximal verarbeitet werden konnten?**

Das ist nicht nur eine Frage der Prozessverbesserung, es kann auch zur Generierung neuer service-basierter Geschäftsfelder beitragen. Hier unterstützen wir Industrie-Unternehmen, beispielsweise Maschinendaten auszulesen und Wartungszustände vorherzusagen, um entsprechend frühzeitig planen zu können.

**Für Notwendigkeit und Erfolg Ihrer Services spricht auch, dass Sie rund die Hälfte der deutschen DAX-Unternehmen zu Ihren Kunden zählen. Können Sie stellvertretend für viele einige der von Ihnen betreuten Branchen nennen?**

Die Grundprozesse unserer Lösungsangebote sind natürlich zunächst nicht branchenspezifisch. Dennoch gibt es gewisse Affinitäten, so im IT-Umfeld und in der Versicherungsbranche. Aktuell wird durch die zunehmende Digitalisierung auch der Automotive-Sektor immer wichtiger.

**Wer genau sind in den Unternehmen Ihre direkten Ansprechpartner?**

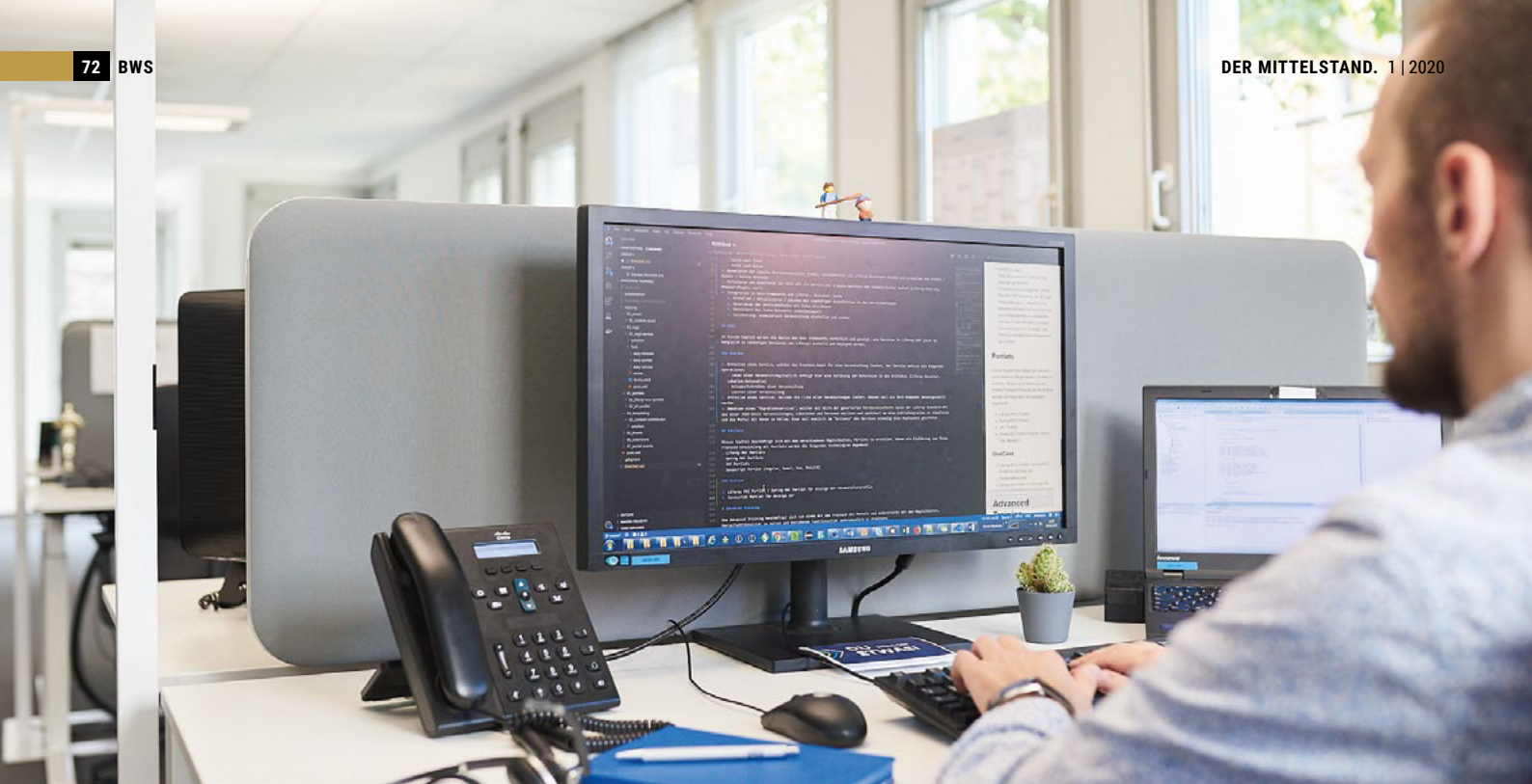
Früher waren die IT-Fachkräfte eine eigene, eingeschlossene Gemeinschaft. Das hat sich geändert. Ein Vertriebler zum Beispiel kommt nicht ohne eigene IT-Kompetenz aus. Das Cloud-Zeitalter hat zur Verbreiterung des entsprechenden Wissens sehr beigetragen. Technik und Anwendung gehen viel integrierter ineinander über. Daher reden wir nicht nur mit der IT, sondern häufig auch mit den Service-Verantwortlichen aus den Fachbereichen.

**Ist der Mittelstand dabei auf der Höhe der Zeit?**

Grosso modo auf jeden Fall. Durch kurze Entscheidungswege kommt es zum Beispiel mit Hilfe von Cloud-Lösungen gerade bei Mittelständlern inzwischen zu sehr guten Strategien und Strukturen.

**Inwiefern bietet Social Media auch nutzbare Informationen?**

Zunächst handelt es sich dabei selbstverständlich primär um Kommunikationsplattformen. Sobald diese aber dem Erfahrungs- und Informationsaustausch mit Partnern und Kunden oder zwischen



Software-Entwickler bei der USU.

diesen dienen, werden sie für ein Unternehmen und eben auch für uns interessant. Sie sind daher, wenn professionell eingesetzt, zu einem durchaus wichtigen Bestandteil unserer Servicestrategie geworden.

#### **Wieviel Prozent Ihres Umsatzes geht in Entwicklung und Innovation?**

Da investieren wir rund 16 Prozent. Strukturell haben wir innerhalb des Unternehmens Entwicklungs- und Innovationsinseln, die bei schnellen Produktzyklen immer wieder neue und aktuelle Angebote hervorbringen. Den meisten Umsatz machen wir entsprechend mit so entstandenen Produkten.

#### **Dazu passt, dass unter Ihrem AG-Dach sehr unterschiedliche Unternehmen aktiv sind.**

Ja, aber vermutlich ist es statt der Benennung der einzelnen Module wichtiger, dass wir jeweils einzelne Kompetenzen bündeln, letztlich aber mit dem ganzheitlich funktionierenden Gesamtangebot an Intelligenz und Service im Markt sind.

#### **Kommen wir zu Ihrer Einschätzung des Fortschritts bei der digitalen Transformation innerhalb des Mittelstands. Mir scheint er inzwischen doch recht hoch zu sein.**

Verstanden als zunehmende Digitalisierung und Automatisierung über die bisherigen manuellen Aktivitäten und Themen hinweg sind technisch die Möglichkeiten weitgehend gegeben. In der Umsetzung liegt immer noch eine recht große Bandbreite vor, aber hier bieten wir eben passende Lösungen. Selbst das Kostenargument kleinerer Firmen trifft nur noch begrenzt zu. Besonders der BVMW unterstützt mit exzellenter Beratung gerade auch die, die zunächst zurückhaltend sind oder die Investitionen scheuen.

#### **Im Grunde adressieren wir in vielen Punkten schon die Industrie 4.0.**

Ganz recht. Dabei ändern sich nicht nur Fertigungs- und Serviceprozesse, wie wir sie beschrieben haben, sondern nicht zuletzt auch die Arbeit selbst, Stichwort Arbeit 4.0. Sie wird flexibler und zunehmend ortsunabhängiger. Trotzdem wird ein menschenunabhängiger, automatisierter Arbeitsplatz in sämtlichen Funktionen nicht realistisch sein. Teamprozesse vor Ort bleiben unabdingbar. Hilfreich sind allerdings die Möglichkeiten, hohe Expertise auch von außerhalb des eigenen Standorts jederzeit per temporärer Telearbeit schnell einholen zu können.

#### **Als Ausgangspunkt ist Ihnen die Region aber immer noch wichtig.**

Absolut. Beim Fachkräftemangel müssen wir allerdings gerade bei IT-Spezialisten flexibel agieren und können nicht vor Ort sofort jede neue Stelle nach Wunsch besetzen. Hier kommt die Option des Home Office zum Tragen. Von unseren 700 Mitarbeitern wirken rund 160 am Stammsitz in Möglingen, der Rest verteilt sich über viele Regionen, teils in Home Offices, hinweg.

#### **Wie schätzen Sie die Situation des Fachkräftemangels in Deutschland ein?**

Besonders im IT-Bereich ist die Not an Fachleuten wirklich enorm. Früher suchten nur unmittelbare IT-Unternehmen diese Kräfte. Inzwischen gilt das für fast alle Branchen. Die Kluft zwischen Angebot und Nachfrage nimmt also noch zu. Es bedarf immer größerer Attraktivitätsangebote, um Fachleute zu gewinnen und zu halten. Eine Antwort heißt für uns, eigene Leute auszubilden und heranzuziehen. Ebenso hilft frühzeitiger Kontakt zu Hochschulen, um potenzielle Mitarbeiter ansprechen und binden zu können.

#### **VITA**

Bernhard Oberschmidt, Jahrgang 1970, kam 1996 nach dem Studium der Wirtschaftswissenschaften zur USU AG, der heutigen Konzerntochter der USU Software AG. Nach Tätigkeiten im Bereich Finanzen und Qualitätsmanagement übernahm er 1998 die Leitung für die Bereiche Rechnungswesen und Controlling. Im Jahr 2000 begleitete er in dieser Verantwortung den Börsengang der USU AG. Im Rahmen des Zusammenschlusses der Openshop Holding AG und der USU AG zur heutigen USU-Gruppe wurde Bernhard Oberschmidt im Jahr 2002 zum Chief Financial Officer ernannt. Heute agiert er als Vorstandsvorsitzender und verantwortet die Konzernstrategie sowie die Ressorts Finanzen, Investor Relations und zentrale Administration. Er ist verheiratet und hat eine Tochter.

### Welche Aufgaben hat die Politik, um die Lage strukturell in Deutschland zu verbessern?

Gerade Informatik müsste endlich viel stärker in die Lehrpläne Einzug halten. Ich verstehe schon, dass das nicht zuletzt für die Lehrer und deren eigene Ausbildung eine große Herausforderung darstellt. IT im Unterricht fällt heutzutage viel zu gering aus, wir müssen sogar bei neuen Mitarbeitern meist noch ordentlich in der Weiterbildung nachlegen.

### Inwieweit betrachten Sie das Unternehmen als Familienbetrieb?

Die Familie Strehl und auch der Gründer Udo Strehl sind immer noch in unterschiedlichen Verantwortungsfunktionen aktiv, wir können zu Recht als Familienunternehmen bezeichnet werden. Die Familie ist der zentrale Anker. Ich selbst bin von außen gekommen, stehe aber selbstverständlich für die Werte der Familie. Ein Sohn des Gründers ist mein Vorstandskollege, die Zukunft ist auf sehr hohem Niveau auch durch die Familie abgesichert.

### Im Bereich digitaler B2C-Unternehmen spielt Deutschland so gut wie keine Rolle. Anders bei B2B, zum Beispiel mit dem Flaggschiff SAP. Wie beurteilen Sie hier unser Land?

Wir haben den genannten Branchenriesen, dann kommt aber lange nichts. Auf der Skala rangieren wir selbst immerhin ganz oben. Als Spezial- und Nischenanbieter können wir und ähnliche deutsche Firmen sehr wohl große Erfolge vorzeigen. B2B ist nicht zuletzt durch den starken Mittelstand auch bei IT-Unternehmen besser machbar. Es hapert übrigens nicht zuletzt daran, die für B2C notwendigen Milliardeninvestitionen in Deutschland zu akquirieren. In den USA ist dies nicht selbstverständlich, aber wesentlich einfacher. Das hängt auch mit unterschiedlichen Mentalitäten zusammen. Risiko wird in unserem Land weniger geschätzt. Dafür ist aber unsere Stärke die Betonung von Nachhaltigkeit und Zuverlässigkeit.

### Nachhaltigkeit gilt inzwischen natürlich auch als unverzichtbar. Inwieweit spielt sie bei Ihnen, einem Softwareanbieter, überhaupt eine Rolle?

Jeder denkt an Umweltschutz und Energieeinsparung, darauf achten wir selbstverständlich auch. Für uns liegt aber der Akzent bei der Nachhaltigkeit vor allem in unserer Unternehmenskultur und bei der mittel- und langfristigen Produktgestaltung bzw. Geschäftsstrategie. Quartalsdenken bringt uns dabei nicht weiter. Wir denken traditionell in langen Zeiträumen. Unser Businessmodell ist so ausgelegt, dass wir auch Krisen gut überstehen. So konnten wir 2009 trotz der Wirtschaftskrise sogar eine Umsatzsteigerung verzeichnen. Auch wir kennen natürlich schwierige Zeiten, in der Summe aber hat sich unser Ansatz bewährt.

### Was erwarten Sie für den Mittelstand von der Politik?

Vor allem eine massive Beschleunigung des Breitbandausbaus. Unverzichtbar für eine tragfähige Infrastruktur. Dann aber auch eine viel höhere Anerkennung des Mittelstands innerhalb der Wirtschaftspolitik. Man hat den Eindruck, dass sie deutlicher von Großunternehmen geprägt wird als vom Mittelstand, der aber in Deutschland in Umsatz, Arbeitskraft und Anerkennung viel höher wiegt.

### Der BVMW ist ja hier sehr aktiv.

Absolut. Ich bin von dessen Einsatz wirklich begeistert. Also weiter so! Zugleich wünsche ich mir von den Mitgliedern noch mehr Engagement, mich selbst eingeschlossen. Gemeinsamkeit macht auch hier stärker.



USU-Mitarbeiter am Stammsitz in Möglingen (Baden-Württemberg).

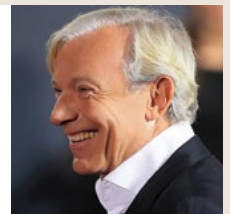
### Wie verbringen Sie Ihre Zeit außerhalb der Arbeit?

Hier gilt meine Energie der Familie mit einer Tochter. Leider kommt sie oft zu kurz. Außerdem liebe ich klassische Automobile und unternehme ab und zu mal eine Autofahrt damit, es darf dabei mein klassischer 911er, der 928er oder ein Unimog sein.

### Vielen herzlichen Dank für das Gespräch.

Das Gespräch führte der Medienexperte

Prof. Dr. Jo Groebel



# USU

## USU Software AG

**Rechtsform:** Aktiengesellschaft

**Gründung:** 1977

**Sitz:** 71 696 Möglingen (Baden-Württemberg)

**Geschäftsführer:** Bernhard Oberschmidt (Vorsitzender), Dr. Benjamin Strehl

**Mitarbeiter:** rund 700

**Umsatz:** über 90 Millionen Euro

**Branche:** ITK

**Produkte:** Softwarelösungen zur Digitalisierung von Service-Prozessen

**Webseite:** [www.usu.com](http://www.usu.com)