

rationell reinigen

GEBÄUDEDIENSTE

TOPTHEMA

Digitalisierung

FORUM

Nachhaltigkeit

MESSE

Erste Eindrücke von der
Interclean Amsterdam

Fachorgan des Bundesinnungsverbandes des Gebäudereiniger-Handwerks

NR. **5** 2026

Hako

Robotics

Scrubmaster B20i & B75i

X

Walk-behind

Scrubmaster B35 & B50





EINFÜHRUNG EINER NEUEN SOFTWAREGENERATION

ALLES AUF DEN PRÜFSTAND

Die Einführung einer neuen Softwaregeneration bringt Herausforderungen mit sich, die gern unterschätzt werden. Es ist auf jeden Fall ein guter Zeitpunkt, vorhandene Prozesse genau unter die Lupe zu nehmen. Besonders, wenn zugleich die Unternehmensnachfolge ansteht, wie in unserem Beispiel aus Rostock.

Die Dienstleistung Rostock wurde 1999 gegründet. Von Anfang an ist Steffen Marien als geschäftsführender Gesellschafter und Experte in der Reinigungsbranche tätig. Wie inzwischen jeder dritte Inhaber hierzulande ist er über 60. Rund die Hälfte ist über 55 Jahre alt. Es ist absehbar, dass auch in der Gebäudereinigung in den nächsten Jahren Tausende Übergaben anstehen. Marien hat sich frühzeitig mit dem Thema Nachfolge beschäftigt und weiß, dass es nicht zuletzt von der Substanz des Unternehmens abhängt, ob eine solche Transformation gelingt und Bestand hat. Ein wichtiger Punkt auf seiner Checkliste waren digitale Tools und die Partnerstrukturen dahinter; besonders, da die Anforderungen an die digitalen Prozesse in den letzten Jahren gestiegen sind und das alte System ihnen nicht mehr gewachsen schien.

GRENZEN VON BESTANDSLÖSUNGEN

Dienstleistung Rostock arbeitet seit 2008 mit der BSS-Gruppe zusammen und nutzte seither deren Branchenlösung auf Basis von Microsoft Dynamics. „ERP-Lösungen sind nicht für die Ewigkeit gemacht“, sagt auch Bernd Kutz, Geschäftsführer bei der BSS Ost. Unternehmen entwickeln sich wie deren Prozesse weiter. Aus seiner Erfahrung kommen Bestandslösungen und dahinter stehende Partnerstrukturen nach gut 15 Jah-

ren an ihre Grenzen und sollten ganz grundsätzlich hinterfragt oder neu bewertet werden.

Als langjähriger Bestandskunde nutzte der Dienstleister eine lizenzbasierte Lösung von Microsoft Dynamics, die bereits einige Updates hinter sich hatte. Neukunden bietet Microsoft inzwischen nur noch den cloudbasierten Einstieg. Kutz schätzt, dass heute immer noch rund zwei Drittel aller Softwarelösungen bei mittelständischen Unternehmen auf lokalen Servern oder hauseigenen Rechenzentren installiert sind. Der Vorteil einer solchen lizenzbasierten On-Prem-Lösung liegt in der Datensouveränität, dafür ist der Wartungsaufwand für die eigene IT-Umgebung höher. Oft nutzen kleinere Mittelständler aber lediglich Basisversionen, die für deren Zwecke völlig ausreichen. ►

- 1 Steffen Marien ist seit Gründung der Dienstleistung Rostock 1999 deren geschäftsführender Gesellschafter.
- 2 Die neue Geschäftsführerin Manja Stahl sieht zwar die Vorteile einer cloudbasierten Softwarelösung, allerdings entschied man sich aus ganz pragmatischen Gründen für die eher konservative On-Prem-Version.
- 3 Stefan Loschinski kam 2023 als Quereinsteiger zum Gebäudedienstleister, befasst sich mit Qualitäts- und Umweltmanagement und wird neben Manja Stahl ebenfalls Geschäftsführer.



- 4 Die Dienstleistung Rostock hat sich in zwei Sparten entwickelt: Zur Glas- und Gebäudereinigung kam 2002 die Gebäudetechnische und Hausdienste GmbH hinzu.
- 5 Der Gebäudedienstleister beschäftigt rund 120 Mitarbeiter und bedient Kunden im Großraum Rostock.

Aktuelle Entwicklungen wie KI-basierte Dienste sind allerdings nur in der Cloud verfügbar, in deren Strukturen man zudem schneller performen und besser auf die Unternehmensgröße skalieren kann. Auch Updates werden bei lokalen Lösungen nicht automatisiert eingespielt. Microsoft sieht inzwischen halbjährliche Updates vor, die man wegen Sicherheitslücken nicht zu lange hinauszögern sollte, so Kutz. Und da diese Updates oft nur teilautomatisiert ablaufen und händisches Zutun verlangen, sollte man ausreichend Spielraum einplanen.

BEWÄHRTE STRUKTUREN

Seit der Gründung der Dienstleistung Rostock hat sich das Unternehmen in zwei Sparten entwickelt: Zur Glas- und Gebäudereinigung kam 2002 die Gebäudetechnische und Hausdienste GmbH hinzu. Das Unternehmen hat rund 120 Mitarbeiter und bedient Kunden im Großraum Rostock. Man nutzt im Wesentlichen Basisfunktionen mit angepassten Prozessen, beispielsweise ist die Einsatzplanung ein zentrales Modul im gewerblichen Bereich.

Letztlich hat man sich abgestimmt mit dem Team entschieden, bei bewährten Strukturen zu bleiben, auf eine neue Version der Branchenlösung aufzugeschritten und interne Prozesse sukzessive an diese neue Version anzupassen. Der Mitarbeiterstamm, der die Tools täglich bedient, umfasst rund ein Dutzend Personen, Objektleiter eingeschlossen. Ein ganz neues digitales Umfeld zu schaffen, schien zu aufwendig. „Auch die Cloudlösung wäre für uns wünschenswert“, sagt Geschäftsführerin Manja Stahl, allerdings blieb man aus ganz pragmatischen Gründen bei der eher konservativen On-Prem-Version. Die Netzabdeckung im ländlichen Umfeld von Rostock hat immer noch Lücken. Da fährt man mit eigener Serverlösung besser und zuverlässiger.

ALTLASTEN IN ALT LÖSUNGEN

Gerade ein solcher Versionswechsel, wie er beispielsweise bei Dienstleistung Rostock stattfand, ist ungleich komplexer als ein gewöhnliches Update und wird gern unterschätzt, erklärt Bernd Kutz. Auch der IT-Dienstleister musste in den vergangenen Jahren viel dazulernen, vor allem über den Kommunikationsaufwand. „Wir behandeln einen Versionswechsel mittlerweile ebenso wie die Einführung der Software bei Neukunden“, sagt Kutz. Das beinhaltet Workshops zur neuen Version mit einem Schulungsupdate, Testphasen mit Parallelbetrieb und Testzugängen. Eine neue Softwaregeneration bedeute auch, die Prozesse neu zu bewerten.

Oft sind in On-Prem-Lösungen individuell programmierte Anpassungen oder externe Lösungen enthalten, die sich nicht ohne Weiteres weiterführen oder in eine Cloudlösung übertragen lassen. Sie sind schlicht nicht cloud-ready, so der IT-Fachmann. „Beim Wechsel zu cloudbasierten Lösungen müssen wir für einen sicheren Wechsel noch tiefer in die Analyse einsteigen“, betont Kutz. Hier hätte man auch im Sinne stärkerer Serviceorientierung und stetiger Begleitung der Unternehmen viel dazulernen müssen, so Kutz weiter. Denn das Verfahren der Analyse und des Optimierens sieht er mit vollendetem Upgrade nicht abgeschlossen.

NEUE HERAUSFORDERUNGEN FÜR NEUE DOPPELSPITZE

Für die Unternehmensnachfolge gibt es inzwischen eine interne Lösung. Manja Stahl ist Wirtschaftsjuristin und kennt das Unternehmen seit mehreren Jahren. Sie war unter anderem selbständige Beraterin für digitale Prozesse und unterstützte die Dienstleistung Rostock bei der Einführung des neuen Systems. Neben Manja Stahl wird Stefan Loschinski die Dienstleistung Rostock leiten. Er kam 2023 dazu, quasi als Quereinsteiger. Er war zuvor in der Logistik tätig und befasste sich jetzt mit dem Qualitäts- und Umweltmanagement. Für Steffen Marien passt diese interne Lösung zu seinem Unternehmen. Er war auch bei der Nachfolgezentrale Schwerin angemeldet, hatte Übernahmeange-

Bilder: Dienstleistung Rostock

bote. Aber die Weitergabe an zwei Personen, die sein Unternehmen und die Mitarbeiter seit Jahren kennen und schätzen, fühlt sich für ihn richtig an. Er wird seine Firma noch zwei Jahre als Berater begleiten, um einen sicheren Übergang zu gewährleisten.

Für die neue Unternehmensführung liegen die Herausforderungen zum einen in den vorhandenen Ressourcen. Kleineren Betrieben fällt es im Vergleich zu großen Unternehmen mit eigenen Entwicklungsabteilungen ungleich schwerer, Mitarbeiter freizustellen, um sich an neue Bedingungen anzupassen, die sich zudem auch sehr schnell verändern. „Vieles geschieht bei uns immer noch on the fly“, sagt Manja Stahl. Und wie gut ein System performt, ließe sich erst mit der Zeit einschätzen. Gestylte Einführungspräsentationen neuer Softwaresysteme sieht sie eher skeptisch. Die gab es auch bei dieser Neubewertung. „Jede Präsentation zeigt stets, dass genau dieses Tool alles kann“, sagt Manja Stahl und ergänzt: „Eine ideale Lösung haben wir auch jetzt nicht gefunden, da jede Software, auch eine auf die Branche geeichte, zunächst einmal Anpassungen benötigt.“ Und jede Software sei nur so gut, wie die Benutzer es zulassen und bereit sind, sich auf diese veränderten Gegebenheiten einzulassen.

Die Generationshürde, so Stahl, gab und gibt es weiterhin auch in ihrem Unternehmen. Mitarbeiter seien häufig an ihre Exceltabellen gewöhnt.

Eine weitere Herausforderung sieht die neue Geschäftsführung in der Größe und Skalierung der neuen Softwareversion auf die eigenen Bedarfe. Business Central ist extrem umfangreich und anpassungsfähig, weiß Stefan Loschinski. Es biete sehr viel, sei aber auch eine schulungsintensive und sehr technische Lösung, die weit mehr als nur Basisfunktionen umfasst. Loschinski ist ein großer Fan eines papierlosen Büros. Er sieht die Vorteile, die sich schon jetzt bei Rechnungsversand durch digitale Unterstützung bieten, und würde auch gern die Treppenhauseinweisung, die immer noch stapelweise gedruckt werden, schnellstens abschaffen. Als erfahrener Logistiker hat er zudem besonderes Interesse daran, beispielsweise die Einsatzplanungen zukünftig über KI-basierte Tools zu optimieren. ■

Reimund Lepiorz

markus.targiel@holzmann-medien.de

Ein Klassiker neu gedacht.

ARA 85|BM 110

Hocheffizienter Aufsitzreiniger für große Flächen: lange Laufzeit, elektronisches Wasserdosiersystem, tiefer Einstieg und automatisches Bürstaufnahmesystem für maximalen Komfort.

columbus



columbus-clean.com