



AUSGEZEICHNET: Maßgeschneiderte Lösungen und ein Betriebsklima, das die Entstehung von innovativen Ideen unterstützt: Das brachte S&S bereits 2016 den Titel als eines der 100 innovativsten Unternehmen Deutschlands ein.

Aus dem Mittelstand für den Mittelstand

Wer weiß am besten, welche Softwarelösungen kleine und mittelständische, inhabergeführte Unternehmen wirklich brauchen? Genau – ein Mittelständler, der engen Kontakt zu seinen Kunden pflegt. Das Softwarehaus S&S Software und Service versorgt vor allem KMU mit maßgeschneiderten ERP-Lösungen. Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege sind bei S&S ebenso Usus wie bei ihren Kunden. Sie ermöglichen die individuelle Betreuung und Beratung, für die das Unternehmen so geschätzt wird.

■ Stabile Erfolgsfaktoren: So beschreibt S&S-Geschäftsführer Michael Suermann, was die solide Marktposition seines Unternehmens sichert. Dabei sind kompetente Mitarbeiter, die auf dem neuesten Stand der Technik sind, ein flexibles Produkt, kaufmännische Kompetenz und eine jahrzehntelange Erfahrung am Markt die

Basis. „Wir bieten eine solide und praxisorientierte Zusammenarbeit an – eine Geschäftsbeziehung, die auf vertrauensvollen Partnerschaften basiert“, betont Suermann.

Seit der Gründung 1995 legt die S&S Software und Service GmbH ihren Fokus auf kaufmännische Softwarelösungen. Seine fundierten Erfahrungen als Systemberater so-

wie seinen Hintergrund als technischer Betriebswirt lässt Suermann bis heute in das Erfolgsrezept von S&S mit einfließen: Die intensive Kundennähe ermöglicht es, die größtenteils sehr komplexen Kundenanforderungen individuell umzusetzen. Seit 1997 sorgt dafür auch die Partnerschaft mit dem Lösungsanbieter mesonic. Als Entwicklungspartner schneidet S&S das WinLine-ERP von mesonic individuell auf den persönlichen Bedarf der Kunden zu. Der modulare Aufbau erlaubt es, die Kundenanforderungen exakt abzubilden. Ob CRM- und Workflowmanagement, Finanz- oder Anlagenbuchhaltung, Kostenrechnung oder Produktionsplanung benötigt werden – die skalierbare Lösung ist in der Lage, sämtliche Geschäftsprozesse eins zu eins dazustellen.

Dabei steht die Praxistauglichkeit im Fokus: „Die S&S achtet besonders darauf, dass sich die Lösung stets aktuell halten lässt“, betont Suermann. „Update-Fähigkeit lautet das entscheidende Stichwort. Dadurch gewährleisten wir langfristig die optimale Funktionalität der angepassten Lösung – durch die Technik selbst sowie durch die entsprechenden Anpassungen und Integrationsmöglichkeiten.“

Hauseigene Softwareentwicklungen für die Bereiche Lagerwirtschaft, Produktion und Zeiterfassung ergänzen

das ERP-Angebot. Für die Zeiterfassung stellt das auf Software spezialisierte Systemhaus mit Erfassungsterminals auch Hardware zur Verfügung. Dazu implementiert S&S bei ihren Kunden ebenfalls Web-Shop-Anbindungen sowie eine flexible Importsoftware für die Übernahme von externen Daten auf Wunsch. Das gesamte Angebot fasst S&S unter der Eigenmarke Mittelstandsoftware.de zusammen. Die Marke beschreibt die Zielgruppe des Softwarehauses exakt: Die Kunden von S&S sind insbesondere in den Bereichen Industrie und Produktion, Handel und Dienstleistungen tätig. Der Großteil der Kunden sind inhabergeführte KMU bis 250 Mitarbeiter, dazu kommen wenige Großunternehmen.

BETREUUNG AUS EINER HAND

Das breit gefächerte Angebot sieht Suermann als entscheidend für die engmaschige, vertrauensvolle Betreuung: „Es ist einfach eine massive Erleichterung für den Kunden, wenn für alle Prozesse ein Ansprechpartner verfügbar ist. Zudem lassen sich so die möglichen Auswirkungen einer Entscheidung auf Geschäftsprozesse schneller erkennen und wir vermeiden etwaige negative Auswirkungen.“ ▶



„Wir bieten eine solide und praxisorientierte Zusammenarbeit an – eine Geschäftsbeziehung, die auf vertrauensvollen Partnerschaften basiert.“

MICHAEL SUERMANN,
Geschäftsführer der S&S Software und Service GmbH

► Welche Lösung zum eigenen Unternehmen am besten passt, zeigt S&S auch anhand von ausgewählten Referenzen, in denen der jeweilige Kunde sich und seine spezifischen Anforderungen wiederfindet. Was dann passiert, ist häufig ein Selbstläufer: „Wir vermitteln auf Wunsch den Kontakt, sodass sich unser Kunde und unser Interessent direkt austauschen können, nach dem Motto Kunden werben Kunden“, beschreibt Suermann die Vertriebsstrategie.

GEWINNBRINGENDE NETZWERKE

Auch das Thema Partnerschaft schreibt S&S in Vertriebsfragen groß. Das Softwarehaus ist in diversen Netzwerken aktiv, präsentiert Lösungen gemeinsam mit mesonic auf Messen und Veranstaltungen, unter anderem seit 1998 auf der Hannover Messe sowie bis zu ihrer Einstellung auf der CeBit. Zu den Vertriebswegen zählen darüber hinaus regelmäßige Webinare, teilweise realisiert mit der mesonic Business Academy. Suermann informiert über innovative Lösungen sowie Entwicklungen in Vorträgen und engagiert sich intensiv in verschiedenen Verbänden. „S&S ist bereits seit dem Jahr 2000 in den jeweiligen Systemhausverbänden aktiv“, berichtet der Geschäftsführer. „Daraus sind zahlreiche Kompetenzpartnerschaften entstanden, die uns immer wieder Empfehlungen und Aufträge einbringen“. Durch die Zusammenführung von Kompetenzen kam mit den Jahren ein S&S-eigenes Vertriebsnetzwerk zustande, wovon die Kunden nur profitieren: Sie benötigen für die meist sehr komplexen IT-Themen nur einen Ansprechpartner.

Auf Service legt man bei S&S ebenfalls einen Schwerpunkt, wobei dieser in Zeiten zunehmender Digitalisierung vor allem online stattfindet. „Das spart Fahrzeiten und Reisekosten“ konstatiert Suermann und ergänzt:

„Regelmäßige Kundenbesuche finden dennoch statt, insbesondere bei der Einführung von Prozessen und Lösungen. Wir arbeiten Seite an Seite eng mit dem Kunden zusammen – vor Ort ebenso wie online, je nach Anforderung und Aufgabenstellung.“

INNOVATIONSPREIS FÜR S&S

Ein offenes Betriebsklima mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen ebnet den Weg zu innovativen Ideen, vertrauensvolle Partnerschaften ermöglichen eine intensive, persönliche Betreuung: Unter anderem dies brachte S&S bereits 2016 den Titel als eines der 100 innovativsten Unternehmen Deutschlands ein. Bei S&S sind frische Ideen ausdrücklich erwünscht – und Suermann sieht nicht zuletzt die im Team und in Kundenbeziehungen übliche gegenseitige Wertschätzung und Hilfsbereitschaft als optimale Basis für erfolgreiche Geschäfte.

Damit diese auch in Zukunft stabil bleiben, setzt man bei S&S auf einen jährlichen Strategieworkshop, der die mittel- und langfristige Zielsetzung manifestiert: „In den Jahresgesprächen sondieren wir regelmäßig die anstehenden Projekte unserer Kunden und haben somit ein gutes Gefühl dafür, was auf uns zukommt“, erläutert Suermann. Darüber hinaus sollen Prognosen für die kommenden fünf Jahre Impulse für die Zukunft des Unternehmens geben. „Wo stehen wir in fünf Jahren? Die Frage steht im Mittelpunkt einer konstruktiven Ideensammlung mit allen Mitarbeitern. Das diskutieren wir fachorientiert, kundenbezogen, aber auch hinsichtlich gesellschaftlicher Entwicklungen. So ergeben sich verschiedene interne Projekte, mit denen wir uns für zukünftige Herausforderungen fit machen.“

Graziella Mimic/Nadia Hamdan