

„Dank des Frameworks können wir uns auf Qualität und Prozesse konzentrieren“

Im Gespräch mit Friedrich Piewald, QSC

Die österreichische Softwareschmiede QSC ist seit 25 Jahren ein wichtiger Player im Bereich Qualitätsmanagement. Die QZ-Redaktion war vor Ort in Krems und sprach mit dem Firmengründer über Geschichte und Zukunft.



Sie haben eigentlich eine kaufmännische Ausbildung, sind aber Programmierer geworden. Woher kommt die Liebe zur Software?

Ich war schon als Kind von Software fasziniert. Ich hatte in den 80er-Jahren einen Commodore 64, da war ich sehr stolz darauf. Ich habe nächtelang Bücher über das Betriebssystem verschlungen und damals auch bei Programmierwettbewerben teilgenommen. Das hat sich im Grunde nie geändert, weshalb ich meine berufliche Laufbahn auch bei einer Softwarefirma begonnen habe.

Und das Unternehmertum? Es wird ja nicht jeder Programmierer zum Firmengründer...

Mein Vater, der aus einfachen bäuerlichen Verhältnissen kommt, hat mir mitgegeben: geh raus in die Welt und hab Erfolg. Vielleicht war das die Motivation, Unternehmer zu werden. Ein weiterer Faktor ist, dass sich mein zweiter Job im Management einer Möbelfirma sehr schnell zu einer Sanierungsgeschichte entwickelt hat. Ich bin damals jung und blauäugig hineingeschlittert und hatte keine Ahnung, dass das Unternehmen kurz vor der Pleite steht. Es gab damals zwei Optionen: Rasch aussteigen oder es richtig machen. Ich habe mich für Variante zwei entschieden – das war für meine jungen Jahre eine wirklich große He-

rausforderung. Mit dem, was ich damals gelernt habe, Betriebswirtschaft, Prozessoptimierung, Make or Buy, fühlte ich mich dann fit für ein eigenes Unternehmen.

Wie ist es zur Gründung einer Softwarefirma gekommen, und warum zum Thema Qualitätsmanagement?

Zuerst habe ich mit einem Partner eine Handelsfirma gegründet, einen Einkaufsverband für die Möbelindustrie. Das ist mir nach zwei Jahren langweilig geworden, ich wollte zurück in die IT. Deshalb habe ich 1998, QSC Quality Software & Consulting' gegründet. Die hat klassisch begonnen als One-Man-Show, mit Beratung. Weil das erfolgreich war, habe ich recht schnell einen ehemaligen Mitarbeiter aus meiner ersten Firma eingestellt, und so sind wir schrittweise gewachsen.

Das erste Unternehmen, das wir als Consulting-Kunden hatten, war ein großer, international tätiger Automobilzulieferer in Krems mit damals 5000 Mitarbeitern. Das ERP-System, dessen Einführung wir damals begleitet haben, hatte massiv Schiefelage. Wir haben ursprünglich in der Programmierung zugearbeitet, aber ich habe erkannt, dass man das ganze Projekt komplett anders aufsetzen müsste. Das Problem war, dass die IT-Abteilung die eigenentwickelte Lösung verteidigen wollte und ganz massiv gegen Standardsoftware opponiert hat. Ich konnte am Ende beide Seiten, sowohl IT-Hersteller als auch Kunde, überzeugen, das System neu zu organisieren. Wir haben intensiv gearbeitet und nach knapp einem halben Jahr ist das erste Werk mit Standard-ERP-Software live gegangen. Teil des Prozesses in der Folge war es dann, auch ein QM/QS-System einzuführen. Wir haben uns Lösungen vieler Anbieter angesehen, haben im Anforderungsabgleich aber festgestellt, dass jeder Anbieter ein großes Delta beim Thema Integration hat. Also ist die Idee entstanden: Machen wir selbst Qualitätsmanagement-Software. Glücklicherweise waren wir damals in der Automobilindustrie unterwegs, diese Branche war und ist ein unglaublich guter Lehrmeister für Qualitätsmanagement.

Aber wie Sie selber sagen: Es gab ja Anbieter. Warum sind Sie damit nicht zufrieden gewesen?

Wir waren in den späten 90er-Jahren. Ein Kollege hat es einmal die Gnade der späten Geburt genannt: Wir hatten Software-Entwicklungstools, die es zehn Jahre zuvor nicht gegeben hat, Stichwort objektorientierte Programmierung. Außerdem war uns klar, dass integrierte Systeme der Megatrend der Zukunft sein würden. Die Idee war also von Anfang an, eine Software zu bauen, die all die damals üblichen Beschränkungen nicht hat und von vorneherein eine Architektur zu wählen, die es uns erlaubt, in Richtung

stand, gehobener Mittelstand. Ich würde sagen von 80 bis etwa 5000 Mitarbeiter. Einige wenige Kunden liegen aber auch wesentlich darüber, der mit Abstand umsatzstärkste Kunde ist aktuell die Volkswagen-Gruppe. Von den Branchen her sind es klassisch Automobilzulieferer, klar, von dort kommen wir. Aber auch Kunststoff, Metall, Maschinenbau. Eine zunehmend wichtige Branche für uns ist der Bereich Medizintechnik. Firmen dort sind mit Compliance-Vorschriften und Normen wie der ISO 13485 konfrontiert. Sie suchen hier oft händeringend Unterstützung, und das können wir sehr gut liefern.

„Ich bin oberster Entwickler.
Mein persönliches Steckenpferd
ist das Produkt.“

Friedrich Piewald, QSC

Standardsoftware zu gehen. Mit diesem Konzept sind wir dann relativ schnell auf fünf bis sechs Mitarbeiter gewachsen und hatten in den ersten Jahren jedes Jahr etwa 20 Prozent Wachstum. Heute sind wir bei etwas mehr als 50 Mitarbeitern. Wir waren immer sehr stark entwicklungslastig. Wir steckten unsere gesamte Kraft in die Weiterentwicklung der Software, und weniger in Bekanntheit am Markt und Verkauf. Das beginnt sich erst jetzt schrittweise zu ändern.

Wie war, wenn Sie so entwicklungsorientiert waren, die Vertriebschiene?

Das war am Anfang ein Stückweithemdsärmelig. Wir hatten schnell Erfolge, weil das erste ERP-System, das wir integriert hatten, Rembold und Holzer, damals im Mittelstand der Marktführer für Automobilzulieferer war. Wir haben innerhalb kürzester Zeit fünf weitere Kunden gefunden, und nach vier, fünf Jahren hatten wir allein bei diesem ERP-System 60 Kunden. Wir haben eine sehr hohe ERP-Affinität und konzentrieren uns auf ausgewählte und sehr marktgängige ERP-Systeme. Der Großteil unserer Kunden bewegt sich im Bereich Mittel-

Die Softwarewelt ist in stetem Wandel, und auch das Qualitätsmanagement verändert sich. Wie haben sich aus Ihrer Sicht die Branche, das Qualitätssegment, Ihre Kunden verändert?

Vor 20 Jahren hat es durchaus noch Kunden gegeben, die explizit Inselsysteme wollten. Aber Insellösungen führen dazu, dass Projekte stecken bleiben. Irgendwann gibt man frustriert auf und stellt fest, dass es komplett neue Ansätze braucht. Dieser Trend zur Systemvernetzung, und zwar quer über alle Systeme, ERP, MDE, PLM, hat immer größere Bedeutung. Auf der anderen Seite sehen wir einen deutlichen Fokus auf Compliance und Normenkonformität. Das Thema kommt ursprünglich aus Automotive, von wenigen Anwendern, die die ISO 9001 ernst genommen haben. Mittlerweile zieht sich das durch alle Branchen. Vor allem gibt es aber auch einen Generationswechsel bei den Mitarbeitern im Bereich QM/QS. Am Anfang war es durchaus üblich, dass altgediente Mitarbeiter aus der Produktion für QM/QS eingesetzt wurden. Ziel war es vorrangig, das nächste Audit zu überleben. Heute sind es junge, und mit hohem »»



Familienunternehmen: Die Söhne des Firmengründers, Florian und Lukas Piewald, sind bereits im Unternehmen aktiv. © QSC

Prozesswissen und hoher Digitalisierungsaffinität ausgestattete Personen, die diese Dinge ganz anders angehen. Das Qualitätsmanagement bekommt eine wichtigere Rolle, auch über Systemgrenzen hinweg. Beispiel Fortbildung: Qualifikationsmaßnahmen werden meist aus dem HR-Bereich organisiert, aber die QM-Abteilung ist dafür zuständig, normenkonform nachzuweisen, dass diese Qualifikationen bei den Mitarbeitern vorhanden sind.

unter anderem darauf aufgebaut ist, Daten von anderen Systemen redundanzfrei einzubinden. Das funktioniert in der Regel dann, wenn der Datenbankstandard SQL verfügbar ist. Dazu haben wir eine komplexe und leistungsfähige Middleware entwickelt, die vorparametriert nach ERP-System alle relevanten Daten einbindet, im Stammdatenbereich etwa Stücklisten, Arbeitspläne, alle Arten von Bewegungsdaten, Fertigungsaufträge, Wareneingänge, Codetabellen. Im End-

„Wir sind wie unsere Kunden: 90 Prozent sind klassische deutsche Familienbetriebe.“

Friedrich Piewald, QSC

Was bedeuten diese Entwicklungen für Qualitätsmanagementsoftware?

Wie gesagt, Insellösungen – A schickt Daten nach B, B schickt Daten nach A – funktionieren nicht mehr, weil die Anzahl an solchen Vernetzungen sehr groß ist und wir auch von sehr großen Datenmengen sprechen. Es braucht ein Denken über Systemgrenzen hinweg. Unsere Berater brauchen dazu ein sehr hohes Consulting-Know-how bezüglich des beim Kunden eingesetzten ERP-Systems. Darüber hinaus braucht man aber auch technisch andere Ansätze. Wir haben eine eigene Framework-Schicht, die

ausbau können das weit über 100 Datenbankobjekte sein. Das schaffen Sie nur dann, wenn Sie die Architektur der Software von von Beginn an darauf auslegen. Im Grunde lassen sich mit diesem Framework sehr einfach nahezu alle Arten von Applikationen erstellen, auch klassische ERP-Prozesse. Die Basis ist ein leistungsfähiger Server, eine Datenbankkomponente und eine sehr leistungsfähige UI-Schicht. Unter einer Oberfläche lassen sich so Fat Client, Web-Client, Tablet und mehr abbilden. Das heißt, die Anwendungsentwicklung kann sich bei uns überwiegend auf den Bereich Pro-

zessparametrierung und Prozessdefinition konzentrieren. Unsere Entwickler brauchen keine Datenbanktabellen zu erstellen. Sie definieren Datenmodelle, Datenrelationen, Hierarchien, und das System setzt das je nach Datenbank des Kunden automatisch in Code um und spricht mit der jeweiligen Datenbank. Was unter anderem dazu führt, dass wir Datenbank-unabhängig agieren können und jede Datenbank, die SQL-fähig ist, einsetzen können.

Warum kommt eigentlich keiner der großen ERP-Anbieter und bietet etwas fürs Qualitätsmanagement an?

Ich denke das hängt damit zusammen, dass die Gesamtheit im Qualitätsmanagement schon sehr viel Know-how erfordert. Im Grunde hat jeder unserer ERP-Partner eine Art Mini-Qualitätslösung im Portfolio. Mit dem, was diese Systeme heute können, wären sie womöglich vor 15–20 Jahren ausreichend gewesen. Das funktioniert heute aber so nicht mehr. Wir haben im gesamten QM-Bereich doch einen sehr hohen Grad an Spezialisierung. Ein gutes QM-System erfordert andere Technologien, andere Oberflächen, andere Prozesse. Ein wirklich einfach zu bedienender Prüfprozess, parametrierbar, bei dem auch einfach Prüfmittel eingebunden werden können – das ist nicht Kernkompetenz eines ERP-Systems.

Was kann QSC besser als andere, was ist Ihr USP?

Dank unserer Technologiekomponente haben wir sehr vielfältige Möglichkeiten, was Flexibilität und Parametrierbarkeit angeht. Bei uns passt sich die Software dem Kunden an und nicht umgekehrt. Das geht von den einfachen Prozessdefinitionen bis hin dazu, dass das User-Interface frei konfigurierbar ist. Dann bieten wir die komplette Abdeckung des Qualitätsmanagementprozesses. Ich nenne uns gerne Vollsortimenter: Sie finden bei uns alle Module bis hin zu neuen Compliance-Modulen. Zu guter Letzt achten wir sehr auf Kundenzufriedenheit. Ich lege Wert darauf festzustellen: Wir verlieren keine Kunden. Über dem Ganzen steht die Strategie als Familienbetrieb. Wir sind hier wie unsere Kun-

den: 90 Prozent unserer Kunden sind klassische deutsche Familienbetriebe mit ihrer eigenen Betriebsphilosophie. Und auch wir leben das bei uns im Haus. Wir gehen in die nächste Generation, meine Söhne stehen bereits in den Startlöchern. Wir haben in den vergangenen Jahren alle Arten von Übernahmeangeboten und Investorenanfragen abgelehnt. Unsere Strategie ist, den Familienbetrieb fortzuführen.

Sie haben aktuell das Unternehmen QSC Stuttgart gekauft. Was hat es damit auf sich?

Wir haben Stand heute gut 420 Kunden, die QSC Stuttgart hat sich als bisheriger Vertriebspartner klassisch auf unser Portfolio konzentriert und hat ihrerseits knapp 60 Kunden. Es gibt dort keine Generationsnachfolge. Der logische Schritt war es daher, dieses Unternehmen mit sechs Mitarbeitern zu übernehmen und bei uns zu integrieren. Die Kollegen der QSC Stuttgart sind vollinhaltlich sowohl in den Prozessen als auch der Technologie unseres Systems ausgebildet und können beim Kunden alle Arten von Consulting und Anpassungen umsetzen. Damit können wir unsere Kunden mit einer insgesamt größeren Mannschaft besser bedienen und haben einen Standort direkt in der wirtschaftlich wichtigen Region Baden-Württemberg. Das ist für alle Seiten ein Gewinn.

Zu guter Letzt ein Blick in die Zukunft: Was erwartet uns in der QM-Software?

Ich habe bereits das Thema Compliance und Normenkonformität genannt. Das ist ein Trend, der ist bereits da. Ebenso das Thema Sicherheit: Qualitätsdaten in kritischen Branchen müssen über einen längeren Zeitraum aufbewahrt werden, für Risikobewertung, für Schadenersatzansprüche etcetera. Die Daten müssen absolut fälschungssicher sein. Also muss auch die Software sicher sein. Wir selbst sind Tisax-geprüft und erfüllen die relevanten Teile der ISO 27001.

Wir sehen zudem einen starken Zug in Richtung Industrie 4.0: die Vernetzung mit Maschinendaten und Rückverfolgbarkeit über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg. Es geht zukünftig darum, mit bereits bestehenden MDE-Systemen zu sprechen, es kann aber auch erforderlich sein, dass wir mit unserem System direkt auf Maschinen zugreifen, auf Sensoren und Prüfroboter. Es geht um automatisierte Prüfsysteme, deren Daten dann wieder in einem kompletten QS-System zu landen haben. Das ist sicher ein wichtiger Trend.

Der nächste Trend betrifft künstliche Intelligenz, KI. Wir sehen hier, dass sich Prozessüberwachung in einer Fertigung mit KI ganz anders gestalten lässt als bisher, hier passiert sehr viel. Auch KI-Systeme wie Chat GPT werden bei uns Einzug halten. Es ist nur eine Frage der Zeit,

bis Systeme gefordert sind, bei denen der Kunde nicht nach monatelanger Ausbildung, sondern auf Knopfdruck, auf das Stellen einer einfachen Frage, Kennzahlen, Prozessdaten, Abweichungen und Relationen geliefert bekommt. ■

Das Gespräch führte Wolfgang Kräußlich, QZ



Zur Person

Friedrich Piewald ist Gründer von QSC, und als CEO verantwortlich für strategische Unternehmensentwicklung. Gleichzeitig fungiert er als oberster Softwarearchitekt und Produktmanager. Nach einer betriebswirtschaftlich-kaufmännischen Ausbildung ist er bereits während des Studiums in die Softwareentwicklung bei einem großen Wiener Hersteller für mittelständische ERP-Anwendungen eingestiegen und hat dort eine klassische Karriereleiter durchlaufen: Softwareentwicklung, dann Consulting, später Teamleiter und Presales. Mit 27 Jahren wurde er von einem Kunden, einem Unternehmen aus der Möbelindustrie, abgeworben, als kaufmännischer Leiter eingestellt und wirkte an der Sanierung der Firma mit. Parallel hat er sich zum Unternehmensberater weitergebildet, damals eine langjährige Ausbildung mit Prüfung.

Vor 25 Jahren gründete er die Softwarefirma QSC Quality Software & Consulting.

KONTAKT

Quality Software & Consulting GmbH & CoKG
Dürnstein 51
A-3601 Dürnstein
T +43 2236 677128-0
www.qsc-systems.com



Blick in die Software: In übersichtlichen Dashboards erhalten die Nutzer alle relevanten Informationen zusammengefasst. © QSC