



Die PCS Geschäftsführer Walter Elsner (links) und Ulrich Kastner-Jung (rechts).

**DCM: Wie haben Sie die vergangenen Jahre mit Corona-Pandemie und Energiekrise bewältigt?**

**Kastner-Jung:** Wenn ich auf die Entwicklung 2020 bis 2022 schaue, bin ich erstaunt, wie robust unsere Branche ist. Der Markt hat sich sehr stabil entwickelt. Unser Unternehmen liegt bei acht Prozent Umsatzwachstum und wir haben einen gesteigerten Auftragseingang. Auch mit Blick auf das gesamte Produktportfolio bzw. die Dienstleistungsaktivitäten ergibt sich ein positives Bild. Besonders wichtig: Unsere Kunden vertrauen uns! Wir sind stolz, dass wir Lieferengpässe, mit Weitsicht und dank eines gut geplanten Lagermanagements nahezu vermeiden konnten. Dieser Fakt ist sicher auch ein Erfolgsfaktor für unsere positive Umsatzentwicklung.

Der Ausblick in die Zukunft, ist sicher immer ein bisschen schwierig, gerade aus der makroökonomischen Perspektive heraus. Effekte, wie zum Beispiel zunehmende Handelsbarrieren, erschweren Prognosen. Auch der Krieg in der Ukraine und die Preisschwankungen für Energie. Inflation machen die Situation nicht einfacher. Steigende Kapitalkosten und Fachkräftemangel sind Themen, die zwar auch schon in der Vergangenheit Unternehmensaktivitäten beeinflussten, aber augenblicklich die Haupteinflussfaktoren darstellen. Die aktuelle Schätzung des Bruttoinlandsprodukts sieht eine Tendenz der Wirtschaftsentwicklung in Richtung Nullwachstum oder schlechter. Dabei gibt es natürlich auch einige sehr positive Trends.

Die Nachfrage nach digitalen Lösungen steigt enorm und ist teilweise der Krise geschuldet oder den Herausforderungen, die wir heute erleben. Dem Kunden werden die Vorteile der Digitalisierung immer klarer und weil er eben gezielt Vorteile aus vorgestellten Cloudlösungen ziehen möchte, fragt er diese verstärkt nach. Das sind Effekte, die im Nachgang der Pandemie verstärkt von unserem Vertrieb beschrieben werden.

## Zeit für die Zukunft

**PCS Systemtechnik steht für Nachhaltigkeit und Expertise**

**Trotz stürmischer Zeiten konnte PCS Systemtechnik in den vergangenen Jahren immer große Auftragspolster und ein solides Umsatzwachstum verzeichnen. Die PCS Geschäftsführer Walter Elsner und Ulrich Kastner-Jung führen das Münchener Unternehmen mit Elan und Sachverstand in die Zukunft. Wir hatten vor ein paar Wochen die Gelegenheit, das Führungsduo zu wichtigen Themen wie Wachstumsstrategien, neuen Formen von Dienstleistungen im IT-Bereich und sich verändernde Rahmenbedingungen im technologischen und betriebswirtschaftlichen Umfeld zu befragen. Über den Weg von PCS Systemtechnik in eine erfolgreiche Zukunft können Sie im nachfolgenden Interview alles erfahren.**

**DCM: Sehen Sie nun wieder eine Verbesserung in der Situation der von Ihnen benötigten Lieferketten?**

**Kastner-Jung:** Dort wo wir stärker automatisiert herangehen und der Energiebedarf in der Produktion keine negativen Auswirkungen hat, wird in Zukunft das Thema Lieferkette nicht mehr so einen Einfluß haben. Aus meiner Sicht gibt es nach wie vor ein hohes Interesse an einem Standort wie Deutschland. Die weltweite Chipbranche investiert in Deutschland, und auch Apple kommt nach München.

**DCM : Sicherheit bleibt also als Trend ebenfalls hoch im Kurs?**

**Kastner-Jung:** Durch die globalen Herausforderungen investieren Firmen stark in den Schutz ihrer Gebäude, in den Schutz ihres Wissens, und den Schutz ihrer Mitarbeiter. Damit ist das Thema Sicherheit immanent wichtig, besonders auch im Bereich KRITIS. Staatliche Unternehmen sind hier stark gefordert. Das bringt für unsere Branche Aufwind. Ich bin hier sehr zuversichtlich. Mit diesen Wachstumsperspektiven können wir planen. Wir sind auch vital genug, um weiter zu investieren und Krisen als Chancen und Antrieb zu nutzen.

**DCM: Wie bedeutend sind denn dann die äußeren Einflüsse der wirtschaftlichen Entwicklung wirklich für Ihre Strategie?**

**Elsner:** Natürlich sind die äußeren Einflüsse für uns sehr bedeutend. Wir haben über die Digitalisierung gesprochen: Unsere Kunden erwarten heute andere Dienstleistungen von uns, als in der Vergangenheit. Diese neuen Formen von Services müssen wir aufbauen. Das sind die Chancen, von denen Herr Kastner-Jung gesprochen hat. Wir möchten unseren Kunden hier auch Perspektiven für die Zukunft aufzeigen. Als kleineres, mittelständisches Unternehmen machen wir deshalb Schritte zu Investitionen in neue dienstleistungsorientierte Geschäftsfelder. Der Mangel an Mitarbeitern ist überall ein Problem. Sicherheitstechnik bleibt das PCS Kernbusiness,



aber es ist heute mit vielen anderen Gewerken verknüpft.

**DCM: Würden Sie sich als Anbieter von Zeit und Zutrittslösungen auch verstärkt in den Bereich Arbeitsorganisation einbringen? Kunden wollen ja schließlich in diesem Feld Kosten sparen.**

**Elsner:** Unser Geschäftsmodell im Bereich Zeiterfassung basiert auf den Beziehungen mit unseren Softwarepartnern. Diese sind im Bereich der Arbeitsorganisation und im Workforce Management stark. Das sind erfolgreiche Wege der Zusammenarbeit, des Vertrauens auch zwischen unseren Partnern. Diese Vertriebsphilosophie bewährt sich bei unseren Kunden und führt zu guten Lösungen. Diese Kooperation zwischen unserer Hardware und deren Software wird auch in Zukunft bestehen bleiben. Diesen Weg werden wir nicht verlassen.

**DCM: Damit ist der Dialog mit Partnern ja sicher ein wichtiger Baustein für Ihren Erfolg. Wie gestalten Sie den Meinungsaustausch mit den Partnern zum Beispiel im Bereich der Softwareent-**



**wicklung? Endkunden adressieren ihre Wünsche wohl dann an ihre Partner.**

**Kastner-Jung:** Generell laufen unsere Softwaredesigns immer in Zusammenarbeit mit den Kunden. Trends bilden sich am Markt. Die greifen wir auf und berücksichtigen so auch die Anforderungen von morgen.

**DCM: Themen wie Disruption und Digitalisierung stehen auf der Agenda. Wie sehen die Organisationsstrukturen der Zukunft aus?**

**Kastner-Jung:** Unsere Organisation haben wir für die Digitalisierung fit gemacht. So versuchen wir mit neuen Managementformen den Zusammenhalt der Teams in unserem Unternehmen zu stärken. Wir haben z.B. ein Digitalfrühstück als Dialogplattform zwischen Belegschaft und Geschäftsführung initiiert. Das Interesse war groß. Und wir als Unternehmen müssen erst begreifen, dass Digitalisierung auch disruptive Lösungen hervorbringt. Für uns ist das zum Beispiel: Kunden werden in Zukunft unsere Produkte nicht mehr besitzen, sondern nur noch als einen Service nutzen, für den man in gewissen Zeitabständen zahlt,





wie auch bei anderen Software-Produkten. Das führt zu einer anderen Wahrnehmung: Lösungen werden zu einem Life-Cycle-Only-Thema und die Dienstleistung steht im Mittelpunkt. Man zahlt bedarfsgerecht und das kommt dem Kunden sehr entgegen. Das heißt, er muss das Produkt nicht gleich beim Start komplett bezahlen, sondern die Kosten verteilen sich auf mehrere Monate. Der Vorteil ist, dass die Nutzung und der Ausbau der Softwarefeatures individuell und flexibel gehandhabt werden können. Funktionen können problemlos und weniger kostenintensiv erweitert werden. Das ist der Sprung aus der traditionellen Produkt-Beschaffung hin zum Produkt-Life-Cycle mit einer positiven Zukunftsperspektive. Damit wird der Servicegedanke in der digitalen Welt neu gedacht. Auch technologisch ergeben sich durch die Digitalisierung Vorteile. Es wird ein neues Stück Offenheit eingefordert. Denn eine Branche, die früher gewohnt war, mit proprietären Schnittstellen und Protokollen zu arbeiten, muss jetzt hoch interoperabel werden, um Daten auszutauschen. Der Kunde will, dass digitale Lösungen so gestaltet sind, dass Entscheidungen einfach besser, sicherer, auch nachhaltiger getroffen werden können. Die Gesamtschau ist wichtig und nicht die einzelne Situation. Für mich ist das schon ein evolutionärer Sprung.

In der Vergangenheit hat man immer in Software-Abschnitten gedacht. Software musste nach einer gewissen Zeit erneuert werden. Durch die neuen Cloud-Lösungen besitzen Unternehmen immer die aktuellste Version ihrer Software. Neue Funktionen sind sofort nach Release zu nutzen. Kontinuierlich ist die Software up-to-date. Auch für uns ist das neu. Und da ist noch mal eine andere Art eines disruptiven Ansatzes: Der Kunde setzt auf seine Kernkompetenz und nutzt unsere Herstellerkompetenz im aktiven Betrieb. Da ist Service auch eine Art Fürsorge für den Kunden. Das heißt, PCS muss sich als Unternehmen jetzt darauf vorbereiten. Der Kunde lagert einen Teil seines operativen Betriebs aus und übergibt die Verantwortung an uns, weil er unserer Herstellerkompetenz vertraut. So werden wir zu einem komplementären Partner für ihn. Auf dieser Basis entsteht ein operativ ausgerichtetes Vertrauensverhältnis. Für den Kunden hat es einen großen Vorteil. Das Stichwort Service Excellence ist dabei das Nonplusultra und genau der Anspruch, den wir erfüllen wollen. Das gilt nicht nur für die Produkttechnologie, sondern auch für den Support, mit dem Ziel eines 24/7-Betriebs.

**DCM: Also wird es viel einfacher, Soft-**

**ware immer aktuell zu halten und jederzeit remote zu aktualisieren. Wie sieht es mit der Verschlüsselung aus?**

**Kastner-Jung:** Das Thema Cyber Security in allen Facetten gehört natürlich zu unserer Welt. Schon im Entstehungsprozess des Produkts bzw. im kontinuierlichen Ausliefern vor Ort, betrachten wir das Thema ganzheitlich. Dazu zählt auch die Verschlüsselung als ein Element mit dazu.

Das Thema umfasst den gesamten Designprozess der Software. Der Softwareentwicklung findet in unserem Hause unter vollständiger Berücksichtigung aller IT-Sicherheitsstandards statt. Aktualisierte Sicherheitshinweise fließen in alle Entwicklungsschritte ein. Auf eventuelle Sicherheitslücken wird sofort reagiert. Auch das ist als ein steter Prozess implementiert. Letztlich können Sie ein digitales Szenario nur mit strukturierten Cyber Security Maßnahmen betreiben. Das ist die Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Cloud-Lösung. Wir haben dafür extra auch ein eigenes Projekt gegründet, dass die Gesamtprozesse im Auge hat. Da geht es nicht nur um Verschlüsselung.

**Elsner:** Was uns zugute kommt, ist, dass die Sicherheitsbranche nicht die schnellste

Branche in Sachen Softwareentwicklung ist. Cloud-Technologie hat in anderen Bereichen wie Finanzen und Logistik schon längst Einzug gehalten. Jetzt zeigen wir im Bereich der Gebäude- und Sicherheitstechnik, dass wir mit den cloud-basierten Services aktuelle Kundenbedürfnisse abdecken. Wir arbeiten intensiv daran und wollen das weiter ausbauen und stetig verbessern. Wir investieren sehr viel in diesem Bereich und gehen damit in die Vorleistung für unsere Kunden. Sonst müssten sie selbst aktiv werden, und das würde immens viel Geld kosten. Wir sind durch die Konzentration auf die Sicherheitstechnik wesentlich schneller unterwegs und können die Kompetenz und den Spezialisierungsgrad unserer Partner erhöhen.

Das ist viel besser als Entwicklungen nicht zu zentralisieren. Vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels im allgemeinen IT-Bereich und im IT-Service im Besonderen ist dieser Ansatz sehr effizient. Hier entsteht ein wichtiger Mehrwert. Das sehen auch die Kunden und schätzen unsere Bemühungen.

**Kastner-Jung:** Wir sind früh gestartet mit diesem Thema und haben diese Prozesse mit Schlüsselkunden zusammen entwickelt. Wir bilden den komplementären operativen Prozess für unsere Kunden ab und lassen unsere Herstellerkompetenz einfließen. Die Technik, ihre Implementierung, der Austausch mit dem Kunden im Fehlerfall und letztlich die Verfügbarkeit der Systeme bilden ein Ganzes. Das bezieht sich auf die Systemtechnik und die Infrastruktur. Dabei stehen die Anwendung, das Nutzererlebnis inklusive Kundenzufriedenheit im Mittelpunkt. Unsere Kompetenz charakterisiert sich durch Verlässlichkeit und Planbarkeit für jeden einzelnen Kunden.

**DCM: Welche Rolle spielt die Künstliche Intelligenz (KI) in diesem Kontext?**

**Elsner:** Es läuft ein Pilotprojekt bei der PCS, wie wir zum Beispiel unseren Support auch mit einer KI aktiv unterstützen. Dies zeigt erste gute Erfolge. Wir möchten KI-Lösungen aber auch in die Entwicklung tragen. Künstliche Intelligenz kann Softwarefehler oder Infrastrukturfehler sozusagen forensisch herausarbeiten. Unser Kompetenz-Pool soll mit KI und mit einem höheren Automatisierungsgrad verstärkt werden. KI kann mit geschickten Fragen

weiterentwickelt werden und auf Dauer wird es mehr, besser und qualitativ hochwertiger arbeiten – ohne den Menschen auszuschließen.

**DCM: Braucht die Künstliche Intelligenz (KI) vielleicht eine andere Nomenklatur?**

**Kastner-Jung:** Ich weiß nicht, ob es das ist. Ich glaube, die KI wird gerade gehypt und überbewertet. Es sind gefährliche Implikationen möglich. Aber natürlich kann die Technologie auch positiv genutzt werden. Es wird uns helfen, bessere Analysen zu machen, auch in unseren Systemen. Aber wie soll da eine Nomenklatur unbedingt helfen? Wir müssen die Ängste abbauen und auf der anderen Seite auch sehen, dass kein Missbrauch stattfindet.

**DCM: Sie hatten ja gesagt, dass die Sicherheitsbranche in puncto Software langsamer ist. Wie steht es mit dem Dialog innerhalb der Branche, zwischen Kunden und anderen Gesprächspartnern?**

**Elsner:** Für die Branche ist es jetzt erst mal wichtig, die Möglichkeiten zu evaluieren und auszuloten, wo eben Grenzbereiche sind. Aus meiner Sicht müssen wir trotzdem verstehen, dass eine KI kein deterministisches System ist, sondern auf statistischen, algorithmischen Systemen basiert, die Lerneffekte wie ein Mensch hat. Die KI ist noch nicht so weit, dass sie automatisierte Entscheidungen treffen. Wir haben heute eine Zuverlässigkeitsrate von 60 Prozent. Eine Kombinationslösung kann ich mir vorstellen und das ist auch bei uns ist derzeit berücksichtigt.

Generell ist der Service vor Ort gewünscht, allerdings rückt die virtuelle Dienstleistung weiter in den Vordergrund. Mit dem Serviceangebot ‚Remote Techniker‘, der Geräte installiert und konfiguriert, aber ebenso Software in Betrieb nehmen kann, decken wir auch den klassischen Installationservice ab. Wir brauchen eine Symbiose zwischen digitaler und realer Welt in Form eines ausgebildeten Technikers, der mit dem Kunden zusammen Lösungen wertvoller, sicherer oder zukunftsorientiert aufbaut.

Und hier setzt unsere Dienstleistung an: Wir versuchen uns mit den Kunden zusam-



men ein Bild der installierten Basis zu machen. Dabei können wir dem Kunden aufzeigen, wo Veränderungen und / oder eine Migration im vorhandenen System notwendig ist. Der gemeinsame Weg ist wichtig. Denn ich will auf eine weitere Besonderheit von PCS hinweisen: die Haltbarkeit unserer Hardware. Unsere Geräte hängen manchmal zehn, fünfzehn Jahre beim Kunden, dann wissen sie nach einer gewissen Zeit nicht mehr alle Fakten über diese Geräte.

**Elsner:** Die Services, der Mitarbeiter und der Integrationsgrad der Produkte führt zu einem neuen technologischen Level. In dieser integrierten Umgebung muss die Hardware viel mehr mit anderen Systemen sprechen als früher. Damit das effizient geschieht, binden wir die Elemente eines Systems über die Cloud ein. Früher konnten nur Elemente miteinander kommunizieren, die im selben Gebäude waren. Heute muss das nicht so sein. Die Hardware bekommt auch eine neue Software. Neue Schnittstellen sind da, um die Konnektivität zu verbessern. Das alles macht neue Dienstleistungen rund um unsere Produkte aus.

**Kastner-Jung:** Offene Schnittstellen sind für uns aufgrund unseres Partnergeschäfts immer wichtig gewesen. Auch in der Vergangenheit hatten wir keine proprietären Systeme. Das war unserer mittelständischen Größe geschuldet, anders als bei den Konzernen, die unsere Marktbegleiter





waren. Gegenseitiges Vertrauen kennzeichnete unsere Geschäftsbeziehungen und ist auch heute noch signifikant wichtig. Diese Philosophie behalten wir bei und das kommt uns jetzt wiederum zugute. Weil die Partner jetzt auch auf einer Schnittstellenebene arbeiten wollen, vereinfachen wir die Prozesse. Freiheiten die bei uns schon seit langem bestehen, sind jetzt für uns ein Vorteil.

**Elsner:** Ich glaube, mit dem Übergang in die Cloud gehen diese Prozesse kontinuierlich weiter. Auch im Hinblick auf Identmedien haben wir offene Systeme. Und unsere Services unterstützen den Kunden, um die Entscheidung für die richtigen ID-Medien treffen zu können. PCS stellt Know-How, Wissen und Analysekompetenz zur Verfügung und bietet damit den Input für den Einsatz effektiver Ident-Technologie – egal ob Token, Biometrie oder Smartphone.

**Kastner-Jung:** Wir möchten dem Kunden die Wahl lassen: Möchte er kaufen, mieten oder die Lösung in der Cloud laufen lassen. Und auch in der Frage, ob er z. B. virtualisiert das Mobiltelefon nutzen möchte. Die Herausforderungen sind wie können wir

hier helfen und was sind die Aufgaben? Wir beraten ihn umfassend und dann entscheidet der Kunde entsprechend seiner Anforderungen, welchen Weg er gehen möchte.

**Elsner:** Ich glaube, weil sich kein ID-Medium exklusiv durchgesetzt hat, muss es mehrere Technologien geben, um den verschiedenen Kundenanforderungen zu entsprechen. Wir wollen für alle Anforderungen eine Technologie bereitstellen und der Kunde kann das Passende aussuchen. Auch sind die Anforderungen so divergent, dass ich nicht sagen kann, eine Technologie löst alle Probleme.

**DCM: Im Frühsommer 2023 Sie die webbasierte Lösung DEXIOS als Plattform präsentiert. Können Sie uns hier mehr erzählen?**

Kastner-Jung: Wenn Sie mich auf dieses Thema ansprechen, sehen Sie strahlende Augen bei mir. Die Software ist ein System, das erstmals auch hohes Nutzererlebnis ermöglicht. Dexios ist sehr gut angekommen. Die Projektgruppe hat sehr agil die neue Lösung gemeinsam gestaltet. Die Offenheit in den Schnittstellen war wichtig und so ist sie jetzt ideal für die Kunden in ihre Land-

schaften integrierbar. Die Lösung hat den Anspruch, intuitiv und möglichst selbsterklärend zu sein, damit jeder eine gewisse Nähe zum System entwickeln kann.

Der Vorteil dieser Software ist, dass Kunden jederzeit und ortsunabhängig darauf zugreifen können. Unkompliziert, einfach und zeitersparend sollten moderne Lösungen sein. Das reduziert Bedienungsfehler durch Nutzer und auch in Richtung Automatisierung werden Vorteile geboten. Das Management von Berechtigungen, das Verteilen und das Entziehen von Benutzerrechten kostet viel Kraft und Zeit. Mit Workflow-Lösungen kann dies ein Stück weit auch automatisiert werden. Letztlich der größte Vorteil ist der modulare Aufbau.

Kunden können die Funktionen bedarfsgerecht beziehen und ihre Kostenstrukturen so stringent halten. Das heißt, wir haben damit auch ein Preismodell aufgestellt, das abrechnet, was der Kunde wirklich nutzen möchte. Wir setzen Systeme ein, die die Lizenzen immer wieder live checken, immer up-to-date in der Servicestruktur sind und so gezielt abrechnen können. Das sind die Vorteile, die Kunden mit dieser Lösung haben. Offenheit des Systems, Modularität und Modernität spielen hier zusammen. Der Vorteil dieser Soft-

ware ist, dass Kunden jederzeit und ortsunabhängig darauf zugreifen können. Früher hatten gerade global tätige Unternehmen - z.B. durch die Zeitverschiebung zwischen den Kontinenten - Probleme, die Kommunikation zur IT-Abteilung zu halten. Moderne Systeme von heute können dank der Web- und Cloud-Technologie, zentral und völlig ortsunabhängig verändert und gemanaged werden. Updates jederzeit durchgeführt werden und auch IT-Mitarbeiter brauchen nicht vor Ort erscheinen.

### **DCM: Wie steht es um Deutschland als Innovationstreiber für IT-Entwicklungen? Sind uns die USA voraus?**

**Elsner:** Die USA setzen Trends. Viele neue Entwicklungen kommen über den Atlantik, und sind in anderen Industrien vielleicht auch schon implementiert und erst dann reagiert unsere Branche auf manche Innovation und entdeckt diese für die Sicherheitstechnik. Wir versuchen von anderen Branchen und deren Kompetenz zu profitieren. Das Wissen um neue Trends wird heute unglaublich schnell global ausgerollt. Wo früher Pionertechnologien exklusiv in eine Branche Eingang fanden, versuchen wir heute eher auf das zurückzugreifen, was es gibt. Das ist auch ein großer Vorteil. Damit greifen wir auf eine sehr gute Lernkurve aus Erfahrung zurück. Aber Sie haben völlig recht, die Inspiration



aus den Staaten bleibt. Auch hier in Deutschland haben wir wirklich hervorragende digitale Unternehmen, von denen man lernen kann und deswegen haben wir unsere Entwicklungswege modernisiert. Komplette, digitale Arbeitsabläufe, Testing, Coding und die Implementierung von Sicherheitsthemen machen den operativen Betrieb aus. Das Entwicklungsteam ist dynamisch in Vertrieb, Management und Technik eingebunden.

### **DCM: Wenn wir auf Erfolgsrezepte von Unternehmen zu sprechen kommen, fallen Schlagwörter wie Agilität und Resilienz. Wie leben Sie diese Unternehmensprinzipien?**

**Kastner-Jung:** Was verstehen wir unter Agilität? Qua Definition ein Punkt, der ein Vorgehen impliziert. Als gesamte Firma bringen wir Dynamik in unsere Prozesse. Wir entwickeln in kurzen Zyklen und überprüfen immer wieder unsere Steps. Wir binden mehr Leute als früher ein als früher in der linearen Entwicklung ein, so zum Beispiel integrieren wir auch kontinuierlich das Kundenfeedback. Jeder ist neu gefordert. Und uns ist sehr bewusst, dass das genauso ein Prozess in diesem Unternehmen ist wie in jedem anderen Unternehmen. Es ist auf jeden Fall eine andere Arbeitsweise. Dazu beigetragen hat auch die Pandemie-Zeit mit der Etablierung des Homeoffice. Wie sprechen wir? Wie kommunizieren wir miteinander? Wie kriegen wir die Wissensbasis in die einzelnen Abteilungen weiter verbreitet? All diese Dinge bedeuten ein anderes Arbeiten als vor fünf oder zehn Jahren. Aber wir sind hier sehr gut unterwegs. Durch eine ständige Kommunikation mit den Mitarbeitern versuchen wir den Weg in die Digitalisierung zu begleiten. Wir haben Umstrukturierungen gehabt, damit wir den heutigen Herausforderungen auch entgegen treten können. Es wird ein stetiger Prozess sein, aber die Mitarbeiter ziehen voll mit. Und das freut uns als Geschäftsleitung. Die Unternehmenskultur bei uns wirklich sehr gut und sehr offen im Umgang.

### **DCM: Dann ist das Thema Dynamik eine besondere Stärke von PCS gegenüber Konzernen.**

**Kastner-Jung:** Große Unternehmen blicken immer mit einem interessierten Auge



auf den Mittelstand. Von mir ein Kompliment an Herrn Elsner. Er ist in den vergangenen Jahrzehnten einen agilen Weg gegangen. Die größte Resilienz von PCS – aus meiner Sicht – ist die Fähigkeit, dass wir uns immer wieder neu erfinden können. Wir verlieren nicht die notwendige Orientierung. Und wir sind in der Lage, die Mitarbeiter mitzunehmen. Die Lebhaftigkeit und die Umtriebigkeit der Belegschaft stärkt zusätzlich das Unternehmen. Wenn ich auf meine bisherigen Erfahrungen in der Arbeitswelt blicke, habe ich schon Branchen erlebt, die sich mit der Veränderung viel schwerer tun. Und mit einem sehr gesunden, dynamischen, vitalen Mittelstand – dazu gehört PCS Systemtechnik – kann man Veränderungen umsetzen. Das ist eine Eigenschaft, die uns für die Zukunft hilft. Durch die Digitalisierung ergibt sich ein Wechsel in der Unternehmenskultur und parallel erfolgt gerade ein Generationswechsel.

Zum richtigen Zeitpunkt mit den richtigen Mitarbeitern fällt einem mittelständischen Unternehmen eine Fokussierung auf die Zukunft viel leichter. Als Mittelständler sind wir aber auch gleichzeitig viel resilienter gegen allzu schnelle Veränderungen. Bisher hat PCS Systemtechnik immer den Zeitpunkt genutzt und so den richtigen Weg in die Zukunft eingeschlagen. Auf diesem Weg werden wir weiter gehen.

©SEC / DCM / SP