

Abacus Research AG

Einst Studentenbude mit Pioniercharakter, heute Softwarehaus mit Teamgeist

Vor 22 Jahren wollten drei Absolventen der Hochschule St. Gallen die Freiheiten des Studentenlebens nicht aufgeben und tüftelten in einer Vierzimmerwohnung an der Software für eine Finanzbuchhaltung. Heute ist die St. Galler Abacus Research AG Schweizer Marktführer für Business-Software und beschäftigt 150 Mitarbeitende. Es ist eine Erfolgsgeschichte, die nicht durch Zufall entstanden ist.

Etwa so sieht wohl ein modernes Unternehmen aus: Im obersten Geschoss des grünlich-blauen Glashauses befinden sich Mitarbeiter-Bar und Sonnenterrasse mit freiem Blick auf Bodensee und Säntis. Im Nebengebäude ist die «Kantine», welche Gütesiegel von Gault-Millau und Michelin vorweisen kann. Ein Fitnessraum, zwei Töggelikästen und eine Playstation sorgen zudem für eine motivierende Atmosphäre bei der Belegschaft. Das wirkt sich auf die Leistung aus. Über 30 000 Kunden in der Schweiz setzen rund 60 000 Programme

Thomas Köberl, Mitgründer und Marketingverantwortlicher der Abacus Research AG: «Beim Umsatz und bei der Zahl der Mitarbeitenden ist es immer schön kontinuierlich aufwärts gegangen.»



Bild: Abacus Research AG

des Softwarehauses ein. Laut einer Fachhochschulstudie wenden 15% der KMU in der Schweiz die Business-Software von Abacus an, was die unangefochtene Führung in diesem Bereich bedeutet. Auch erhielt die Firma in Kronbühl, einem Vorort von St. Gallen, vor zwei Jahren den Unternehmerpreis der Ostschweiz. Das Unternehmen prosperiert.

Thomas Köberl ist einer von denen, der die Abacus dorthin gebracht hat. «Beim Umsatz und bei der Zahl der Mitarbeitenden ist es immer schön kontinuierlich aufwärts gegangen», fasst der Mitgründer und Marketingverantwortliche zusammen. Ansonsten gibt der 49-Jährige jedoch partout keine relevanten Zahlen zum Geschäftsgang preis.

«Nicht das Geld ist der Motivator», stellt er klar, «sondern das beste Produkt zu entwickeln und anzubieten.»

Das ist keine leere Floskel. Denn auch zu den Zeiten der New Economy kamen die Gründer von Abacus nie in Versuchung, einen Börsengang zu wagen – obwohl sie dadurch wohl zu Millionären geworden wären. «Wir sind mit beiden Beinen auf dem Boden geblieben und dem Börsenhype nie erlegen», sagt er. Das hätte sie seiner Meinung nach zu einem ungesunden Wachstum gezwungen, die Unternehmenskultur wäre dabei zerstört worden. Um finanzielle Risiken zu vermeiden, habe man nur einmal einen Bankkredit aufgenommen, und zwar für den Bau des 20-Mio.-Fr.-Firmensitzes, erklärt das Geschäftsleitungsmit-

glied nicht frei von Stolz – und schiebt nach, dass die erwirtschafteten Finanzen wieder in den Betrieb investiert und nicht für private Zwecke verwendet würden: «Keiner von uns Firmengründern besitzt ein Ferienhaus oder eine Jacht am Mittelmeer.»

Im Glashaus wird vor allem entwickelt

Der Firmenname Abacus Research AG zeigt, dass hier hauptsächlich entwickelt wird. So sind von den insgesamt 150 Mitarbeitenden über 60 Programmierer. Sie erstellen die *Betriebssoftware vorab für KMU* in der Schweiz, welche bei der Finanz-, Debitoren-, Kreditoren- und Lohnbuchhaltung sowie der Auftragsbearbeitung zum Einsatz kommt. Die Software wird ausschliesslich über Vertriebspartner, also über Händler, an die Kunden verkauft. Zu ihnen gehören neben Treuhandgesellschaften auch Gemeinden, Städte, Energieversorger sowie Fertigungs- und Industrieunternehmungen. Als weiteres Standbein bietet Abacus den Vertriebspartnern Schulung und Support für ihre Software an. Das ist wichtig für das Unternehmen. «Wenn jemand Probleme bei der Anwendung von Software hat, heisst es sofort, dieses Programm ist nicht gut», sagt Thomas Köberl. Daher sei der Support entscheidend für die Zufriedenheit der Kunden. Nur logisch ist daher, dass rund zwei Drittel der Belegschaft Programmierer und Mitarbeitende des Supports sind.

Wie heute hatten die Firmengründer auch damals den richtigen Riecher. So entwickelten 1984 die beiden Absolventen der Hochschule St. Gallen (HSG), *Claudio Hintermann* und *Eliano Ramelli*, in ihrer Studentenwohnung in St. Gallen auf ausgeliehenen Computern das Programm für eine Finanzbuchhaltung. Die drei Schlaf- und

das Wohnzimmer hatten sie zu diesem Zweck kurzerhand zu Büros umfunktio- niert. Thomas Köberl stiess als weiterer HSG-Betriebswirtschafter dazu. Zu dritt kamen sie zum Schluss, dass sie sich nicht von einer Grossfirma anstellen lassen woll- ten – als angenehmer Nebeneffekt liessen sich dadurch die Freiheiten des Studenten- lebens noch etwas verlängern. Mit den ers- ten zufriedenen Anwendern kam auch die Idee, doch mehr aus dieser Software zu ma- chen. Als ihnen ein Treuhänder 50 000 Fr. Kapital zur Verfügung stellte, war die Aba- cus Research AG geboren. Der Name Aba- cus stammt übrigens aus dem Lateinischen und bedeutet Zählrahmen. «Er hat den Vorteil, dass er immer oben im Alphabet erscheint, eingängig ist und quasi als moderne Variante zu unseren Buchhal- tungsprogrammen passt», sagt Thomas Köberl augenzwinkernd.

Die Tiefschläge blieben nicht aus

Und weiter: «Dass uns als HSG-Absolven- ten damals eine gewisse Kompetenz zuge- billigt wurde, war wichtig. Auch program- mieren wir aus der Perspektive der Be- triebswirtschafter.» Das schätzten in der Anfangsphase vor allem Treuhänder. Ent- scheidend für die Entwicklung des jungen Betriebes war, dass bald einmal zwei Gross- kunden gewonnen werden konnten. Ein- en *Umsatzschub* brachten zudem die *Ein- führung der Mehrwertsteuer* und die *wirt- schaftlichen Boomjahre* von 1998 bis 2001. Als die Zahl der Mitarbeitenden zu wach- sen anfang, wurden Bürocontainer auf einem Parkplatz aufgestellt, damit Ar- beitsplätze zur Verfügung gestellt wer- den konnten. «Es war jedoch schwierig, potenziellen Mitarbeitenden zu zeigen, dass ihre zukünftigen Arbeitsplätze in Containern untergebracht waren», erin- nert sich der 49-Jährige; dies notabene in

Abacus
Research AG:
Von der
Studentenbude ...



einer Phase, als es sehr schwierig war, Pro- grammierer zu finden – sie mussten nicht selten aus dem Ausland angeworben wer- den. Um eine wirkliche Zukunftsperspek- tive zu haben, entschloss sich die Füh- rungsscrew, das gläserne Gebäude in Kron- bühl zu bauen.

Natürlich waren auch Rückschläge zu verkraften. So mussten zwei grössere Soft- wareprojekte abgebrochen werden. Und nachdem für ein Projekt eine falsche Pro- grammiersprache gesetzt worden war, muss- ten quasi 20 Mannjahre Programmierar- beit ein zweites Mal geleistet werden. «Das führte zu einer heiklen Situation», so Tho- mas Köberl. «Zum Glück waren wir bereits breit abgestützt mit unserem Sortiment, dadurch konnte dieser Engpass kompen- siert werden.» Auch hatten die Betriebe zum Jahrtausendwechsel kräftig in die Aktualisierung ihrer Hard- und Software investiert. Doch nachher resultierte ein Loch, denn Investitionen in Hard- und Soft- ware wurden oftmals sistiert. Grundsätz- lich gilt: Die Erneuerungszyklen bei der Hardware betragen 4 bis 5 Jahre, bei der Software 2 bis 3 Jahre. Laut Thomas Köberl deuten derzeit alle Indizien darauf hin, dass

es wieder anzieht. So war 2005 das beste Geschäftsjahr von Abacus überhaupt.

«Glück des Tüchtigen» und «goldene Fesseln»

Der Erfolg gibt Abacus also Recht. Doch Thomas Köberl stapelt lieber tief:

«Wir hatten das Glück des Tüchtigen. Wir waren zur rechten Zeit am richtigen Ort.» So sei man damals in eine Marktnische vor- gestossen, die sich gerade zu entwickeln begann.

Der jüngste Wachstumsschub hat sich in den letzten zwei Jahren ergeben, wurde doch die Software erweitert. Dank dem Ein- satz neuer Technologien lassen sich nun sämtliche Dokumente wie Rechnungen, Bestellungen, Offerten oder Lieferscheine von den Anwendern elektronisch versen- den und automatisch weiterverarbeiten. Da- durch können Geschäftsverkehr und Buch- haltung digital abgewickelt werden, der Einsatz von Papier entfällt vollständig.

Ein weiterer Grund für die Erfolgsge- schichte ist wohl, dass die Firmengründer auch über zwei Jahrzehnte nach der Lan- cierung immer noch zusammenspannen. Sie besitzen das Unternehmen nicht nur,



... zum 20-Mio.-Fr.-Firmensitz.

sondern leiten es auch operativ. Und das immer noch mit voller Kraft. «Was früher die Regel war, also 60-Stunden-Wochen, ist auch heute keine Seltenheit», so Thomas Köberl. Offenbar haben sie es auch verstanden, im Unternehmen eine *creative und motivierende Atmosphäre* zu erhalten. So ist etwa der Lehrling ebenso per Du mit dem CEO wie die Empfangsdame. «Die Mitarbeitenden stehen im Mittelpunkt. Wir versuchen deshalb, ihnen eine familiäre Atmosphäre zu bieten», stellt der Mitgründer fest. Ebenfalls wichtig sind ihm Kontinuität und Konstanz. Dass das Unternehmen viele langjährige Mitarbeitende hat, ist daher kein Zufall.

Die Key-Entwickler sind finanziell an ihren Produkten beteiligt und quasi als Kleinunternehmer bei Abacus tätig. «Diese gol-

denen Fesseln können lukrativ sein und motivierend wirken», sagt Thomas Köberl.

Grosskonzerne als Konkurrenz

Solche Vorteile schätzt auch Roger Greutmann, ein Mitarbeiter der ersten Stunde und seit 19 Jahren dabei. Die «wahnsinnig vielen» Freiheiten und das entgegengebrachte Vertrauen stellen für den Projektleiter den Kitt in der Belegschaft dar. Jeder könne sich persönlich einbringen. Er als Entwickler könne auch weitgehend selbst bestimmen, zu welchen Zeiten er arbeiten wolle. Als Familienvater kostet Roger Greutmann diese Freiheit zwar wenig aus, doch etliche Programmierer arbeiten vorwiegend zu nächtllicher Stunde. Falls mal jemand mit den gebotenen Freiheiten nicht umgehen kann, liegt es am ent-

sprechenden Team, zu reagieren. Die Geschäftsleitung dagegen sieht sich nicht in der Rolle eines «Gefängniswärters». Übrigens: Erst seit einem Jahr arbeitet ein Personalverantwortlicher im Betrieb – mit einem 50%-Pensum.

Seit der Gründung von Abacus Research AG mussten noch nie Stellen abgebaut und Mitarbeitende entlassen werden. «Wir sind richtige Schönwetterkapitäne, wir mussten nie durch stürmische See steuern», konstatiert Thomas Köberl. Zu den Zukunftsaussichten des Unternehmens meint er: «Zwar tummeln sich Mitbewerber auf dem Markt wie die multinationalen Grosskonzerne SAP oder Microsoft, die uns zunehmend konkurrenzieren. Doch wir als Schweizer Unternehmen sind näher bei den Kunden.» Ziel sei, das Unternehmen auf gesunde und nachhaltige Art weiterzuentwickeln. ■

Jürg Wiler