

Wo der Kunde noch kein Spielball ist

Selbst Microsoft und SAP gelang es nicht, die St. Galler Softwarefirma Abacus vom KMU-Markt zu verdrängen. Das Geheimnis der vier Inhaber: «Managen wie die Geier».

Von **Andreas Flütisch**

Wenn Riesen ins Reich der Zwerge drängen, sind die Verlierer rasch ausgemacht. SAP dominiert den Markt Geschäftssoftware für Grosskunden weltweit. Als der deutsche Softwaremulti vor ein paar Jahren ankündigte, er wolle mit der auf KMU zugeschnittenen Lösung Business One auch das Kleinkundengeschäft erobern, sahen manche den Stern der Lokalmatadore wie Abacus in St. Gallen sinken.

Um die Offensive von SAP ist es ruhig geworden. Business One habe, überspitzt ausgedrückt, «zero Business» generiert, sagt Daniel Senn, Chefentwickler von Abacus. Jedenfalls sind die St. Galler im Schweizer KMU-Geschäft für Finanzsoftware mit rund 16 Prozent weiterhin Marktleader – 30 000 Firmen stehen auf der Kundenliste. Wie ist das möglich? «Internationale Softwarefirmen, speziell die börsenkotierten, verstehen die Bedürfnisse und die Sprache von Klein- und Mittelfirmen nicht», sagt Abacus-Chef Claudio Hintermann, «darum geschäften Riesen mit Riesen, Zwerge mit Zwergen.»

Auf die Kunden hören

Er habe sich damals wegen SAP und Microsoft, die 2002 den Konkurrenten Navision aufkaufte, nicht allzu grosse Sorgen gemacht, sagt Hintermann. «KMU gehören bei den Grossen nicht zum Kerngeschäft, diese konzentrieren sich auf Marktanteile, der Kunde ist dabei nur Spielball.»

Klar, wenn eine SAP um jeden Preis das Kleinkundengeschäft besetzen wollte, würde es eng werden. «Aber wir suchen ja nicht die Konfrontation», sagt Hintermann, «salopp gesagt, machen wir eher Management by Geier.» Wie bitte? «Wir üben uns, wie Geier, in Geduld und lauern manchmal jahrelang auf unsere Chance.» Abacus habe keine Planung wie globale Player, die diesen oder jenen Markt erobern wollten, sagt Hintermann: «Wir hören dafür genau hin, was für Probleme die Kunden gelöst sehen wollen, und profitie-



Die Inhaber: Thomas Köberl, Daniel Senn, Eliano Ramelli, Claudio Hintermann (von links).

ren von den Fehlern der Grossen.» Die Fusion des US-Telefonkonzerns AT & T mit der Computerfirma NCR Ende der Achtzigerjahre sei «ein Schulbeispiel, wie lokale Märkte und Interessen in einer global agierenden Firma plötzlich keine Rolle mehr spielen, wenn eine weit entfernte Zentrale ihre Strategie ändert», sagt Hintermann. NCR Schweiz sei vor dem Merger mit 2000 Mitarbeitern bei Lösungen für öffentliche Verwaltungen, für Mittelfirmen in Handel und Industrie marktführend gewesen. Heute sei sie auf 200 Leute geschrumpft und habe sich aus den meisten Sparten zurückgezogen.

Die von 60 NCR-Programmierern über sieben Jahre entwickelte Schweizer Business-Software Karat wurde auf Geheiss der US-Zentrale eingestellt. «Das war unsere erste grosse Chance, auf die wir uns wie Geier stürzten», sagt Hintermann. Abacus stieg mit aufeinander abgestimmten Paketen für Finanzbuchhaltung, Debitoren, Kreditoren, Lager – und vor allem einem Lohnabrechnungsmodul, das noch heute selbst in vielen Grossfirmen den Markt beherrscht – zum Schweizer Marktleader auf.

Auf den NCR-Rückzug reagierte Abacus

mit der Entwicklung der ersten Branchenlösung für Gemeinden, einen Markt, den sie heute mit zwei Partnern dominiert. Apropos Partner: Der Not gehorchend, überliess Abacus als eine der ersten Softwarefirmen den Vertrieb von Anbeginn ausschliesslich externen Partnern. Heute beneiden Konkurrenten sie um ihr Händlernetz, das starke Anreize hat, dass Abacus wächst und neue Lösungen entwickelt. «Die Grossen tun uns immer wieder den Gefallen, Konkurrenten zu übernehmen und so die KMU-Kundschaft zu erschrecken», sagt Abacus-Chefentwickler Senn. So sei Navision, seit sie «bei Microsoft versorgt ist, deutlich weniger aggressiv und innovativ». Im Bereich Gemeindefinanzsoftware habe Abacus Navision, zusammen mit Partner Nest, ausser in Baden überall ausgestochen.

Arbeiten in der postmodernen Welt

So haben die Geier, von ihrem «Horst» auf einer Anhöhe im St. Galler Vorort Wittenbach aus, über die Jahre Marktnische um Marktnische erspäht – Lösungen für Elektrizitätswerke und Baufirmen programmiert, ein Paket für Produktionspla-

nung und -steuerung (PPS) entwickelt und jüngst den Einstieg ins Geschäft mit Liegenschafts-Software angekündigt. Wie schafft Abacus das mit nur 180 Mitarbeitern, auch wenn die meisten Programmierer sind? «Es ist brutal viel Arbeit», sagt Chefentwickler Senn trocken, «und wir halten unsere Leute zusammen.»

Ein eigener Kosmos aus Glas und Stahl, das «Abavillage» auf einem ehemaligen Ziegeleiareal, mit Pizzeria und von Zypressen umrahmter Gartenbeiz – diese postmoderne Arbeitswelt, die perfekt ins Silicon Valley passen würde, soll bewirken, dass der «Spassfaktor» nicht zu kurz kommt. Gipfeli, Kafi, Getränke, Lunch und Fitnessraum, alles gratis. Es hilft, dass im obersten Stock mit Aussicht auf den Bodensee der Pausenraum für alle ist – und nicht das

Chefbüro. Und sich alle du sagen. Ja, Abacus hat bei 3M, Nixdorf und Google Ideen geborgt, das geben die vier Inhaber (jeder besitzt 25 Prozent der Aktien) gerne zu. 23 Jahre nach der Gründung sind die vier HSG-Studienkollegen, die strategische Entscheide erst umsetzen, wenn Einigkeit erzielt ist, immer noch beisammen. Und es erleichtert es Programmierern, offen zu reden, wenn der Chef, unrasiert, mit verstrubbeltem Wuschelkopf, verwaschenem T-Shirt und Jeans, aussieht wie ein ewiger Student.

Was gar nicht ins Silicon Valley passen würde, ist die Abneigung der Abacus-Besitzer gegenüber der Börse. «Ein Börsengang macht eine Softwarefirma kaputt, der Absturz von Miracle und Complet-e hat das drastisch gezeigt», sagt Hintermann, «wir funktionieren in mehrjährigen Entwicklungszyklen, die Börse will jedes Quartal mehr Gewinn sehen.»

Wenn ein Unternehmen Mitarbeiter an Bord nehme, übernehme es eine Verantwortung, sagt Hintermann. Ihn befremde es, wenn er sehe, wie viele Firmen rücksichtslos ihre Gewinnziele ansteuerten, «egal, wie viele aus der Mannschaft vor dem Ziel über Bord gehen».

UNTERNEHMEN UND MÄRKTE

UBS-Angestellte aus Haft entlassen.

Zwei Angestellte der UBS sind vorübergehend in Untersuchungshaft gesessen. Sie werden verdächtigt, als Stiftungsräte einer privaten Stiftung Gelder entgegen dem Stiftungszweck verwendet zu haben. Nicht bekannt wurde, um wie viel Geld es sich handelt.

Kein Nachbessern für Sia Abrasives.

Die Reibungen zwischen dem Schleifmittelhersteller Sia Abrasives und seinem grössten Aktionär Giorgio Behr werden stärker. Behr will den Verwaltungsrat stürzen. Mit den 385 Fr. pro Aktie, die Behr bietet, werde Sia Abrasives zu tief bewertet, teilte das Thurgauer Unternehmen mit.

Ein Schweizer wird Avia-Chef.

Der Schweizer Mario Tonini ist zum neuen Geschäftsführer von Avia International gewählt worden. Er wird seine Arbeit am 1. Oktober aufnehmen. Tonini war bis 2005 CEO/Country Chairman von Shell Switzerland.

Thumann erster Präsident von Resun.

NOK-Konzernchef Manfred Thumann ist zum ersten Verwaltungsratspräsidenten der Resun gewählt worden. Die für den Bau von neuen Atomkraftwerken gegründete Resun (Replacement Suisse Nucléaire) will den Ersatz der Atomkraftwerke Beznau und Mühleberg planen.

Neue Mineralwassermarke lanciert.

Die Firma Pearlwater Mineralquellen lanciert in Termen VS ihr eigenes Mineralwasser. Am Freitag wurde die Abfüllanlage in Betrieb genommen. Die Gesellschaft hat drei Mineralquellen erschlossen und kann jährlich 70 Mio. Flaschen liefern. In den Betrieb wurden 22 Mio. Fr. investiert.

Siemens-Deal ohne Auswirkungen.

Die Europäische Kommission hat den Verkauf der Siemens-Telefonanlagenpartie SEN an den US-Finanzinvestor Gores abgesegnet. Der Deal habe keine signifikanten Auswirkungen auf den europäischen Markt für Telekommunikationsausrüstung, teilte die Kartellbehörde tag mit.

Steigende Preise für Silizium.

Der Chemiekonzern Wacker Chemie rechnet mit steigenden Preisen für hochreines Silizium. Auch im Laufe des kommenden Jahres werde das Angebot für die Halbleiter- und Solarindustrie knapp bleiben.



RWE will nach Russland expandieren.

Der Essener Energiekonzern RWE nimmt einen neuen Anlauf, um als viertes europäisches Unternehmen in die Stromerzeugung in Russland einzusteigen. In Branchenkreisen hiess es, RWE plane möglicherweise eine Partnerschaft mit dem Energieriesen Gazprom, der mehrere Stromerzeuger in seinem Heimatmarkt kontrolliert.

Schadensbelastung durch Ike.

Die Rückversicherungsgesellschaft Hannover Rück rechnet bei sehr vorsichtiger Schätzung mit einer Nettoschadensbelastung von unter 200 Millionen Euro durch den Hurrikan Ike. (Agenturen/TA)

Zurich Financial legt in Spanien kräftig zu

Zürich. – Zurich Financial Services (ZFS) beteiligt sich mit 50 Prozent am Versicherungsgeschäft der spanischen Banco Sabadell. ZFS baut so die Präsenz in Spanien aus und wird dort mit einem Marktanteil von 6,5 Prozent zur zweitgrössten Versicherung. Konkret übernimmt ZFS je 50 Prozent an drei Banco-Sabadell-Gesellschaften im Leben- und Nichtlebensgeschäft. Die Kosten betragen laut ZFS-Angaben vom Juli 900 Millionen Euro (1,45 Mrd. Fr.). Im August hatte Zurich Financial bereits den Kauf von 50 Prozent der Versicherungsgesellschaften einer weiteren spanischen Bank, der Caixa Sabadell, abgeschlossen. (sda)

CASH FLAU



senden **17 Bankenvertreter** auf. Am Abend verteilte er als kleines Präsent Herrensocken, die auf einer neu lan-

cierten Rieter-Textilmaschine produziert wurden. Die Socken könne man auch als **Sparstrümpfe** brauchen. Die Auswahl sei bei den Sparstrümpfen ohnehin viel einfacher als bei den Banken: «Grosse Strümpfe für grosse Vermögen, kleine Strümpfe für Kleinsparer», flachste Reuter.

Noch vor zehn Jahren stand das Kürzel **SMH** in der Schweiz für Société de Microélectronique et d'Horlogerie, die heutige **Swatch-Gruppe**, die von Nicolas Hayek kontrolliert wird. Nun bekommt das Kürzel eine zusätzliche Bedeutung: Für den österreichischen Schuhhändler **Humanic**, der eine Expansion in die Schweiz plant, ist das Kürzel eine Eigenmarke. Nur steht SMH hier für

Shoes Made in Heaven, himmlisch schöne Schuhe sozusagen. Uhrenkönig Hayek denkt sich da wohl, seine Uhren seien schon lange himmlisch schön.

Die Finanzkrise scheint die Banker derart zu stressen, dass ihre Chefs auf Abhilfe sinnen. Ein führender internationaler **Finanzdienstleister** will die Mitarbeitenden ab sofort an 15 Standorten in der Schweiz mit **Massagen** verwöhnen. Für diesen Service werden ausgebildete Masseure gesucht, um die Banker, die von Finanzfirmen-Pleiten und faulen Immobilienkrediten geschockt sind, wieder ein bisschen zu lockern. Ob wohl die gebeutelte **UBS** das Inserat hat aufgeben lassen?

ANZEIGE



Die Kunst der persönlichen Beratung.

Persönliche Beratung beginnt bei uns damit, Ihre Bedürfnisse im Gespräch wahrzunehmen, Ihre Ziele zu erkennen und diese schliesslich mit einer individuellen Anlagestrategie optimal umzusetzen.

In der Tradition einer echten Privatbank betreut Sie Ihr Berater persönlich, langfristig und ganzheitlich. Und respektiert Ihre Einzigartigkeit und Ihre individuellen Ziele.

Wenn Sie mehr über unsere persönliche Beratung erfahren möchten, freuen wir uns auf ein Gespräch: **LGT Bank (Schweiz) AG**, Glärnischstrasse 36, 8022 Zürich, Telefon 044 250 81 81.

www.lgt.com
Basel, Bern, Genf, Lausanne,
Lugano, Luzern, Vaduz, Zürich und
21 weitere Standorte weltweit.



Die Bank des Fürstenhauses
von Liechtenstein