

Alles begann in einer Studentenbude

ABACUS Als die Gründer ihre Idee entwickelten, eine Software für KMU zu konzipieren, waren die Zeiten für sie so hart wie heute: Credit Crunch und mächtige Konkurrenz. Welche Rezepte können sie heute vermitteln?

MÉLANIE KNÜSEL-RIETMANN

Den Begriff «Bill Gates der Schweiz» hört Claudio Hintermann, einer der Gründer von Abacus, nicht so gerne. Das hat verschiedene Gründe: Zum einen gibt es drei weitere Kollegen, die mit von der Partie sind und den Laden heute noch gemeinsam schmeissen. Zum anderen, weil er und seine Kollegen trotz grosser Erfolge immer auf dem Boden geblieben sind und sich nicht mit fremden Federn schmücken wollten.

Vom Kleinbetrieb ...

Rückblende: Anfang der 80er Jahre. Creditreform, die grösste Wirtschaftsauskunftei, stellte fest, dass drei von zehn neu gegründeten Firmen nach zwei Jahren vom Markt verschwinden und die Hälfte der Überlebenden in den ersten fünf Jahren schlapp machen.

Zurück zur Studentenbude: Die HSG ist bekannt für ihren Praxisbezug. Nicht umsonst liegt diese Universität an der Spitze, wenn es um die Erarbeitung von Drittmitteln und die geringe Abhängigkeit von staatlichen «Stützungshilfen»



Claudio Hintermann, CEO von Abacus Research.

geht. Wer das Überleben dann schafft, hat gute Voraussetzungen. Genau wie die Gründer von Aba-

Gute Ideen sollten nicht im Zahlensalat untergehen. Abacus setzt auf gezielte Produktinnovationen.

cus: Claudio Hintermann, Thomas Köberl, Eliano Ramelli und Daniel Senn.

... zum Grossanbieter

Heute werden von Abacus 20 Produkte angeboten; die Stärke des Unternehmens ist seine Standard-ERP-Software für KMU, bestehend auf Modulen für Auftragsabwicklung, Produktion, Leistungserfassung, Service- und Vertragsmanagement sowie die Finanz- und Lohnsoftware. Bereits 700 000 Bezüger von Gehältern werden über diese Software abgerechnet. Mehr als 200 schweizerische Gemeinden

und schweizerische Botschaften gehören zu den Kunden. Die Softwaremodule – es sind mittlerweile über 70 000 – über mehr als 50 Vertriebspartner, darunter BDO Visura, OBT, PricewaterhouseCoopers, werden von 35 000 Kunden benutzt.

Rezepte für KMU in Not

Was können die vier Firmengründer heutigen KMU – selber an die Auf und Abs gewöhnt – auf den Weg in die Zukunft mitgeben? CEO Claudio Hintermann muss sich nicht eine Sekunde besinnen: «Ziel war immer ein besseres, coolerer,

interessanteres Produkt zu entwickeln als die Konkurrenz. Geld stand nie im Fokus. Unsere Firmenphilosophie ist geprägt von einer langfristigen Strategie und jegliches «Quartalsdenken» ist uns fremd.»

Die Aussage von CFO Eliano Ramelli reiht sich nahtlos in dieses Bekenntnis und Erfolgsrezept. «Unser Credo war von Anfang an, die Entwicklung und Expansion unseres Unternehmens mit selbst erarbeiteten Mitteln zu finanzieren. Damit sind wir 25 Jahre lang gut gefahren und haben so eine nachhaltige, positive Entwicklung

unseres Unternehmens erreicht, das heute eine gesunde Eigenkapitalstruktur aufweist.»

Und was würde Marketing-Chef Thomas Köberl KMU in konjunkturellen Windflauten raten: «Den Markt kennen und sich mit seinen Kunden identifizieren sowie versuchen, ihre Erwartungen und

Kundenfokussierung und gezielte Expansion machen Abacus fit für die Zukunft.

Wünsche zu erfüllen. Wesentlich ist dabei die Konzentration aufs Kerngeschäft.»

Was die Zukunft bringt

Abacus kann auf das erfolgreichste Geschäftsjahr ihrer Firmengeschichte zurückblicken. Das Unternehmen investiert nach wie vor kräftig in die «Rundumenerneuerung» der gesamten Softwarepalette; ein Kraftakt, den Abacus ohne Fremdfinanzierung aus selber erarbeiteten Mitteln erbringt.

Zurzeit läuft die Fertigstellung der AbaBau-Software für das Bauhauptgewerbe, und letztes Jahr wurde ein Entwicklungsprojekt gestartet mit der Programmierung einer Immobilienverwaltungslösung, die Ende 2010 auf den Markt kommen wird.

«Auch der Westschweizer Markt wird intensiver bearbeitet, und im Frühling wird Abacus in München ihre erste Auslandniederlassung mit drei Mitarbeitern gründen», sagt Köberl.