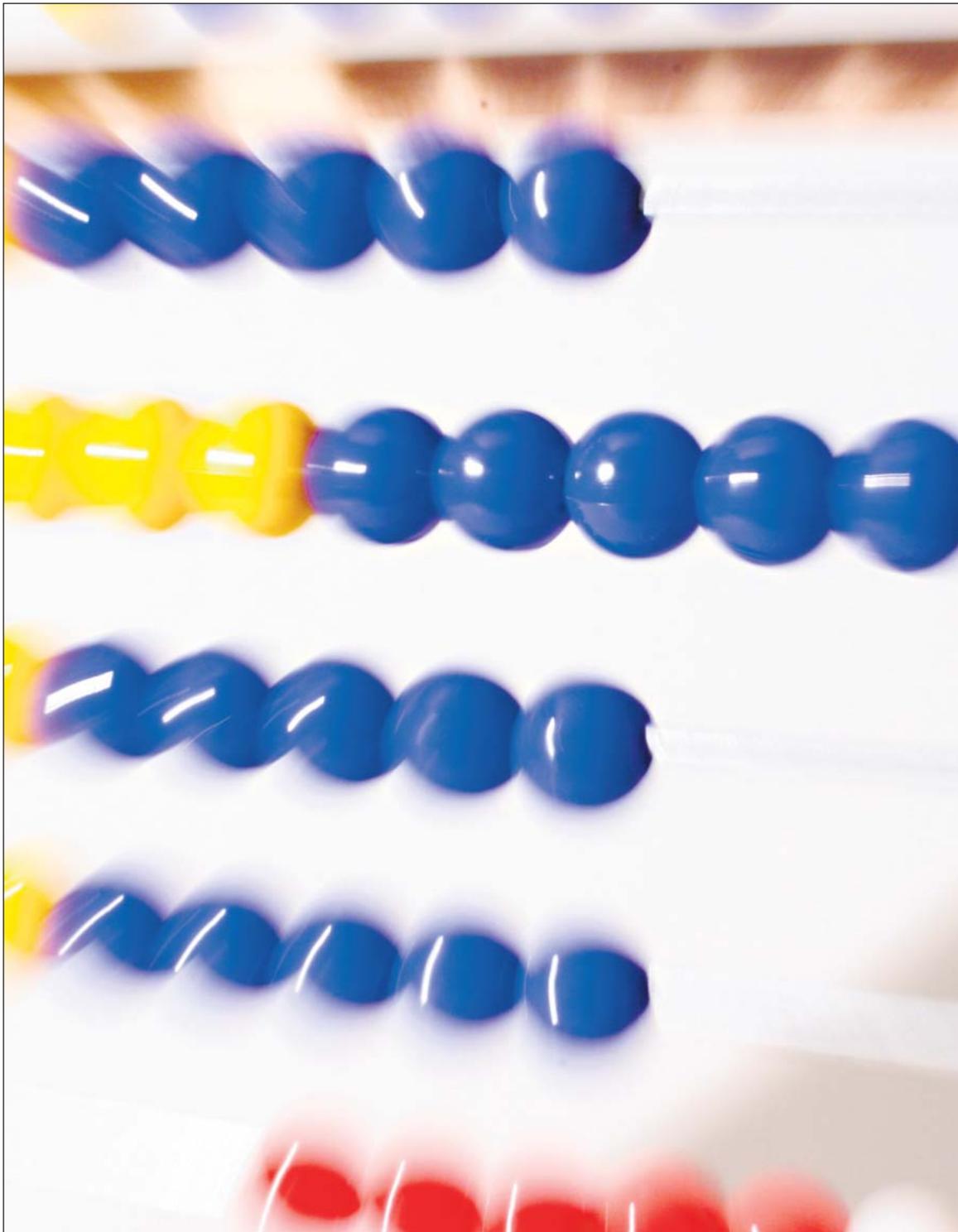


Es geht auch so – sogar in der IT-Branche

Abacus – ein Sonderfall in der Schweizer IT-Landschaft? Man fange in einer Studentenbude an, ohne Geldgeber, ohne Businessplan, man liefere keine Skandale, entlasse keine Mitarbeitenden, wachse dafür stetig, halte stur einen eingeschlagenen Weg ein. Offenbar ist auch das möglich.



Ein Abakus ist ein mehr als 3000 Jahre altes einfaches mechanisches Rechenhilfsmittel. Der Abakus enthält Kugeln, meist Holz- oder Glasperlen, beim vergleichbaren Rechenbrett kamen auch Münzen oder sogenannte Rechensteine zum Einsatz.

Von Ruedi Stricker

Mittwoch Morgen, 08:30 Uhr. Tatort: Abacus-Platz 1. Abacus-Platz? Früher wurden hier Ziegel gebrannt, es hiess darum Ziegeleistrasse. Seit bald zehn Jahren steht hier der Hauptsitz der Abacus Research AG. Der Glaskörper ist so positioniert, dass sich die Erbauer nicht entscheiden mussten zwischen See- und Bergsicht. Von der Terrasse aus sieht man beides, den Bodensee und den Säntis. Grosszügig ist auch der Empfang im hellen Raum unter der Glaskuppel. Ein freundliches Gesicht, eine Bar mit Kaffee und Gipfeli, ein Gastrobetrieb bekäme gute Noten. Nicht nur der Mann von der Zeitung fühlt sich wohl, die tröpfchenweise eintreffende Gruppe freut sich offensichtlich auf einen interessanten Lohnkurs.

«Möchten Sie das Haus kurz sehen?», will Thomas Köberl wissen. Köberl spricht Zürcher Dialekt, hat in St. Gallen Wirtschaft studiert und ist seit dem Anfang dabei. Der Rundgang ist nicht spektakulär, aber vielleicht gerade deswegen beeindruckend. Die in vielen Unternehmen der Branche anzutreffende Hektik fehlt hier. Nach dem Rundgang sitzen wir im Sitzungszimmer vor einem grossen Aquarium, auf dem Notizblock steht: «Schöne Arbeitsplätze, wunderbare Aussicht, eigener Fitnessraum, Restaurant, Nulltarif für Mitarbeitende, Auditorium für 180 Personen.»

Nicht in der Garage, in einer Studentenbude...

Vor 25 Jahren gründete Claudio Hintermann, der heutige CEO, das Unternehmen zusammen mit Studienkollegen. Er soll gesagt haben, sein grösster beruflicher Erfolg sei die Tatsache, dass «meine drei besten Freunde und ich immer noch unsere Firma leiten, die wir gegründet haben, und dass wir seit über 20 Jahren Freunde geblieben sind.» Ei-

sélection

Die KMU-Erfolgsserie

FIRMENPROFIL

Abacus-Gruppe in Zahlen

Gründungsyear: 1985

Produkte: Die ABACUS-Software umfasst eine IT-Gesamtlösung für KMU mit verschiedensten Softwaremodulen. Ausserdem bietet ABACUS auch Schulungen an.

Hauptsitz: Wittenbach-St.Gallen, Niederlassungen in Lausanne, Oberrieden ZH und München

Anzahl Mitarbeitende: 200

Führung: Claudio Hintermann (CEO)

ner davon ist Thomas Köberl, kein einziger der Gründungspartner hat Informatik studiert. «Warum liessen Sie sich nach dem Studium nicht einfach in einer guten Firma anstellen? Hatten Sie gar einen Traum?» «Wir wollten einfach unsere studentische Freiheit ins Berufsleben retten, gut überleben, mehr nicht. Wir haben eine Finanzbuchhaltungssoftware entwickelt, obwohl man uns sagte, dafür gebe es doch keinen Markt. Unsere Software basierte auf einer relationalen Datenbank, sie war dadurch komfortabler zu bedienen.» «Und dann hat man Ihnen diese FIBU aus den Händen gerissen?» «Uns kannte doch keiner. Wir haben einen grossen Teil des Aktienkapitals in Werbung gesteckt, wir lebten mit knapper Liquidität und ohne Businessplan, dafür mit Enthusiasmus und Engagement.»

Von der FIBU zum ERP

«Wenn wir tausend Lizenzen verkauft haben, sind wir zufrieden.» Nun, es wurde eine fünfstellige Zahl, und es blieb nicht bei der FIBU. Kunden wollten nach der De-

bitoren- auch eine Kreditorenbuchhaltung, es folgten Auftragsbearbeitung, Fakturierung, Adressverwaltung, ein ganzes ERP (Enterprise Resource Planning) System. Und CRM? «Nein, wir bleiben beim Begriff Adressverwaltung. Von einem CRM System würde unsere Kundenschaft Kampagnenverwaltungen und mehr erwarten.»

Nicht mehr warten müssen hingegen die Kunden auf ein SaaS (Software as a Service) Angebot. SaaS ermöglicht einem Benutzer,

via Browser bzw. Internet/Intranet auf ein Programm zuzugreifen. Der Vorteil: Keine lokale Installation, keine lokale Datenhaltung.

Nicht minder bedeutend ist der andere strategische Meilenstein: Durch die Programmierung auf Java ist das gesamte Portfolio heute plattformunabhängig. Linux und Mac-User wird's freuen. Eine Kooperation mit Letec (Apple Distributor) ist bereits vereinbart.

Vertrieb und Marketing

Keiner der Gründer hat Informatik studiert. Dieser Nachteil ist vielleicht ein Grundpfeiler des Erfolgs: Er zwingt zur Auseinandersetzung mit Kundenbedürfnissen und zur Fokussierung auf den Markt, also Marketing. Dazu passt schon der Firmenname: Als Hintermann seinem Vater beichtete, er wolle keine sichere Karriere machen, sondern in einer Studentebude eine Firma gründen, hatte dieser einen Namen vorgeschlagen, den man in alphabetischen Listen sofort sieht: Abacus, der Zählrahmen.

Eines der grössten Probleme von Firmen, die Software entwickeln, ist die Kostenstruktur. Die hohen fixen Kosten zwingen dazu, sehr schnell eine grosse Zahl von Kunden zu finden. Abacus hat gar nicht den Versuch unternommen, den beratungsintensiven Verkauf mit einer eigenen Mannschaft zu bewältigen. Das machen Vertriebspartner, und das Prinzip wird konsequent befolgt. Konsequenz scheint überhaupt ein wichtiger Grundsatz zu sein. Das Unternehmen hat in den über zwei Jahrzehnten keine strategische Maxime in der Marktbearbeitung geändert. Das Vertriebskonzept basiert auf Absatzpartnern, die Software wird als Standardpaket ausgeliefert und in keinem Fall kundenspezifisch geändert. Weder der Anwender noch der Vertriebspartner haben Zugang zum Source Code. «Dann

verbessern Sie Ihre Produkte nie?» «Doch, aber wir legen grössten Wert darauf, dass die Kundeninstallationen releasefähig bleiben. Das heisst, wir reden mit den Kunden und unseren Entwicklern, und wenn wir denken, dass eine Änderung mehreren Kunden zugutekommt, bauen wir das in den nächsten Release ein.»

Führung und Kultur

Peter Drucker hat vor zwanzig Jahren als eine der grössten Bedrohungen der Wirtschaft die zunehmende Trennung von Management und Eigentümerschaft bezeichnet. Abacus hat dieses Problem nicht. Die Eigentümer sitzen wie damals in der Studentebude zu viert am Tisch und entscheiden rasch. Es gibt kein Fremdkapital und keine Einmischung. Es gibt auch kein extrem schnelles Wachstum über das Leverage-Prinzip, dafür auch keine platzenden Blasen und keine Massenentlassungen. Die Fluktuation, eines der grösseren Probleme vieler IT-Unternehmen, ist von aussen gesehen schon fast zu gering. Wie führt man überhaupt ein solches Unternehmen? Offensichtlich kooperativ, die Atmosphäre ist fast familiär, der Umgang per «Du» allgemein.

Und jetzt? Die Hände in den Schoss?

«Sie haben alles erreicht, was Sie wollten. Sie sind Marktführer, Sie sind komplett inhaberfinanziert, stabil und gesund. Was wollen Sie überhaupt noch?» «Wir können nicht die Hände in den Schoss legen. Dieses Geschäft wird nicht nur von der Technologie getrieben, sondern auch von Rahmenbedingungen. Es ändern Gesetze und Verordnungen, und die Regelungsdichte nimmt vor allem in der Industrie massiv zu. So müssen wir unseren Weg stetig weitergehen um mit unserer Software à jour zu bleiben.»



Foto: zVg

Eliano Ramelli, Claudio Hintermann, Daniel Senn und Thomas Köberl (vlnr).