

ICT-Kommunikation im Gespräch mit
Claudio Hintermann, CEO und Chefstrategie
von Abacus Research (Schweiz) AG

«Wir haben praktisch
alle Programm-
module bereits auf
die Internet-basierte
Plattform migriert.»



«Software aus der Wolke verringert den Stress»

Das 1985 gegründete Ostschweizer ERP-Unternehmen Abacus Research hat bereits 36 000 KMU auf der Kundenliste stehen, an die über 76 000 Applikationen ausgeliefert worden sind. Wie Co-Firmengründer, CEO und Chefstrategie Claudio Hintermann im Gespräch mit ICT-Kommunikation unter anderem wissen lässt, nimmt die Nutzung von Business Software aus dem Internet stark zu. Derzeit arbeitet die Firma unter Hochdruck an der Entwicklung von Apps fürs iPad, mit denen das Arbeiten mit Teilen der Abacus-Software auf Tablet-PC möglich werden soll.

Das Jahr 2010 war für Abacus Research ein Boom-Jahr. Die Firma ist um 9 Prozent gegenüber dem Jahr davor gewachsen. Wird das Jahr 2011 ebenfalls ein Boom-Jahr?

Der bisherige Verlauf des Jahresumsatzes 2011 lässt uns auf eine ähnlich positive Entwicklung wie im 2011 hoffen. Da aber jeweils die letzten drei Monate des Jahres «matchentscheidend» sind, kann noch einiges passieren – im Positiven wie im Negativen.

Wie viele Schweizer Firmen (mit wie vielen Lizenzen) setzen derzeit auf ERP-Software aus Ihrem Hause?

Wir haben in unserer über fünfundzwanzigjährigen Tätigkeit mit Hilfe unserer Partner mehr als 36 000 KMU mit unseren Softwaremodulen beliefert. Insgesamt ergibt dies über 76 000 verkaufte Applikationen. Wie viele davon heute noch effektiv im Einsatz stehen, lässt sich nur schwer schätzen, da es erstaunli-

cherweise heute noch immer Anwender gibt, die ihre administrativen Arbeiten nach wie vor mit älteren Programmversionen – ohne Wartungsvertrag und Updates – zu ihrer Zufriedenheit erledigen.

Ihren eigenen Angaben zufolge haben sich im vergangenen Jahr rund 2400 Firmen aus dem KMU-Bereich als Neukunden für Business Software von Abacus Research entschieden. 1600 von ihnen, das sind 60 Prozent, haben sich demnach dazu entschlossen, die Software aus dem Netz respektive aus der Wolke zu beziehen. Vollzieht sich die Akquisition von Neukunden heuer bislang auf demselben Level wie letztes Jahr? Und hat sich bei den diesjährigen Neukunden der Trend zu Cloud weiter verstärkt?

Die Nutzung von Business Software aus dem Internet entwickelt sich auch 2011 erfreulich. So wurden in der ersten Hälfte dieses Jahres bereits über 1400 neue

Von
Karlheinz Pichler
(Interview) und
Markus Zitt (Fotos)



Software-Abonnements insbesondere für die Finanz- und die Lohnbuchhaltung gelöst. In derselben Vorjahresperiode waren es lediglich 620 Abos. Das bedeutet mehr als eine Verdoppelung. Gleichzeitig hat sich der Verkauf von herkömmlichen Softwarelizenzen im Bereich der Light-Programme weiter abgeschwächt, und zwar um rund 15 Prozent. Auch dies stellt eine Verdoppelung gegenüber dem Vorjahr dar, allerdings mit negativem Vorzeichen.

Von der Logik aus gesehen, müsste das SaaS-Modell eigentlich geradezu ideal für KMU sein. Wie ist derzeit allgemein die Nachfrage nach ERP auf SaaS-Basis? Und welche Vorteile würden Sie bei ERP aus der Wolke für KMU ganz vorne sehen?

Software aus der Wolke verringert erstens den Stress im Umgang mit Software und IT-Infrastruktur und hilft zweitens, Kosten sowie Zeit zu sparen. Die exakt kalkulierbare, nutzungsabhängige Gebühr ist ein wichtiges Argument vor allem für Start-ups und Kleinunternehmen, wenn sie auf Software aus der Cloud setzen. Beim Einsatz von Online-Programmen entfallen zudem ansonsten erforderliche IT-spezifische Aufgaben wie Backup, Installationen der Updates und Serverwartung, was sonst zusätzliche Kosten und Zeitaufwände generiert. Alle diese Dienstleistungen werden für viele KMU, die sich für den Einsatz von Abacus aus der Wolke entschieden haben, von Treuhändern erledigt, die in der Abacus-Welt als SaaS-Provider fungieren. Ebenfalls für die Lösung aus der Wolke spricht, dass typischen Anwenderfehlern wie unterlassener Datensicherung und daraus resultierenden Datenverlusten bei dieser Art von Programmnutzung endgültig ein Riegel vorgeschoben ist.

Somit ist dafür gesorgt, dass ein KMU sich auch besser auf seine Kernkompetenzen konzentrieren kann.

Wie gelangen Sie jedoch zu Ihren Neukunden? Durch Verdrängung und Ausschreibungen? Oder gibt es noch KMU, die noch gar keine betriebswirtschaftliche Standardsoftware im Einsatz haben?

Es erstaunt immer wieder, dass es auch heute noch KMU gibt, bei denen die diversen Office-Produkte von Microsoft sozusagen als Ersatz von ERP-Software zum Einsatz kommen. So wird die Lohnabrechnung oft über ein Excel-Sheet erledigt oder Prozesse in der Produktion werden mit Excel-Tabellen überwacht. Sobald aber Aussagen über Projektkosten oder Kostendeckungsgrade bei Aufträgen gefordert sind, gelangen isolierte MS-Office-Lösungen sofort an ihre Grenzen. Das ist häufig der Zeitpunkt, an dem der Einsatz einer vollständig integrierten ERP-Lösung in Betracht gezogen wird. Meistens aber lösen ERP-Systeme Software-Lösungen ab, die nicht mehr auf dem neuesten Stand der Technik sind und ans Ende ihres Lebenszyklus gekommen sind. Dann findet eine Evaluation verbunden mit einer Ausschreibung statt, zu der Anbieter eingeladen werden, die in der betreffenden Branche bereits erfolgreiche Projekte realisiert haben.

Microsoft und Co schlagen gerade im Cloud-Bereich derzeit mächtig die Werbetrommel. Wird hier zu einer neuen Schlacht geblasen? Welche Pfeile hat Abacus Research hier im Köcher, um gegen Riesen wie Microsoft oder SAP bestehen zu können?

Mit Millionen an Marketinggeld allein lässt sich nicht einfach ein Markt erobern. ERP-Business ist sehr von lokalen und nationalen Gegebenheiten geprägt. Ob dabei die Software aus der Cloud genutzt wird oder lokal installiert ist, macht letztlich keinen Unterschied. Was bei international tätigen Unternehmen wie etwa Nestlé u. a. von einer ERP-Software gefordert ist, hat für ein typisches Schweizer KMU keine Relevanz. Dafür ist es umso mehr notwendig, dass von der ERP-Lösung branchenspezifische Anforderungen wie Normpositionskataloge unterstützt werden, um nur ein Beispiel zu nennen.

Unsere standardisierte Software ist nicht zu vergleichen mit jener etwa von SAP, die für grosse Unternehmen und international tätige Firmen konzipiert worden ist und deshalb einen bedeutend höheren Komplexitätsgrad aufweist als unsere auf KMU-Bedürfnisse zugeschnittene, standardisierte Lösung. Dagegen ist die SAP-Software wie ein Supertanker, der, selbst wenn das Steuer umgeworfen ist, immer noch lange Zeit geradeaus fährt. Die Abacus-Software ist am besten mit einem Schnellboot vergleichbar, das schnell reagieren kann, aber dafür auch nicht geeignet ist, um ganze Weltmeere zu durchqueren. Ein ERP-System ist abgesehen von einer einfachen Fibu-Software oder einem CRM-Modul ein anspruchsvolles Konstrukt, das zudem oft im Rahmen

Zur Person

Claudio Hintermann, 52, hat 1985 gemeinsam mit seinen Studienkollegen Eliano Ramelli und Thomas Köberl das Softwareunternehmen Abacus Research gegründet, dessen CEO und Chefstrategie er bis heute ist. Hintermann wurde in einer Auslandschweizer-Familie geboren und verbrachte die ersten elf Jahre in Italien. Nach dem Gymnasium in der Innerschweiz studierte er an der Universität St. Gallen Betriebswirtschaft, die er 1983 abschloss. Bereits als Student war er berufsbegleitend als Informatiker tätig und machte sich mit Kollege Ramelli daran, seine erste Finanzbuchhaltungssoftware zu programmieren. Hintermann ist verheiratet und Vater von zwei Söhnen. Ihn interessieren neben seiner Familie und seinen Mitarbeitenden die Architektur, die Software-Entwicklung, Literatur (Lieblingsschriftsteller Mark Twain), das Reisen und kulinarische Entdeckungen.



«Unsere Entwickler arbeiten mit Hochdruck an verschiedenen Apps für das iPad.»

eines umfassenden Projekts auf die Kundenbedürfnisse hin massgeschneidert implementiert wird. Die Bedürfnisse und Anforderungen an eine ERP-Software müssen deshalb genau abgeklärt werden, damit die Lösung einem Unternehmen auch den gewünschten Nutzen liefern kann. Schliesslich greift die Software sehr tief in die Unternehmensprozesse ein, sodass es immer öfters vorkommt, dass Unternehmen ohne optimierte ERP-Software gar nicht mehr funktionieren könnten. Denken Sie etwa nur an länderspezifische Anforderungen wie Mehrwertsteuer, Lohnabrechnungen oder auch die papierlose Geschäftsabwicklung mit elektronischen Bestellungen, Lieferscheinen und Rechnungen via E-Business-Plattformen. Da kann eine Software eines globalen Anbieters, die sich einfach übers Internet runterladen und nutzen lässt, mit einer Lösung wie der unsrigen nicht mithalten.

Sie haben ja im Cloud-Bereich mit Swisscom zusammengespant. Demnach offeriert Swisscom die Cloud-basierte Abacus-Software aus der «Swisscom-Cloud». Am Beginn dieser Kooperation stand ein entsprechendes Pilotprojekt. Ist diese Pilotprojektphase mittlerweile abgeschlossen? Welche Ergebnisse brachte es? Wie erfolgreich oder nicht erfolgreich sieht es im Moment mit dieser Swisscom-Zusammenarbeit aus?

Das erste Pilotprojekt eines Anwenders, dessen Software in der Swisscom-Cloud gehostet wird, ist abgeschlossen. Dabei haben wir gleich einen weiteren neuen Partner involviert, nämlich das Institut für Jungunternehmen IfJ, das unsere SaaS-Lösung seinen Start-ups zu vergünstigten Konditionen anbietet. Nach anfänglichen Koordinationsschwierigkeiten hat sich das Projekt sehr gut entwickelt und der Jungunternehmer, der über das IfJ zu Abacus kam, ist jetzt sehr zufrieden mit seiner Lösung.

Swisscom ist kein neuer Vertriebspartner, sondern stellt die Cloud respektive die Infrastruktur zur Verfügung, auf der die Abacus-Software gehostet wird. Unsere Lösung wird weiterhin von unseren Vertriebspartnern angeboten und betreut. Es liegt an unseren Vertriebspartnern, sich für das Angebot der Swisscom zu entscheiden. Wir sind im Moment bei einigen grösseren Projekten involviert. So geht das IfJ davon aus, dass in den nächsten Monaten rund 250 weitere Jungunternehmer Abacus-Software-Abonnements auf der Cloud-Plattform der Swisscom lösen werden.

Wie stehen Ihre bisherigen Vertriebspartner zu dieser Swisscom-Verbindung? Wie können diese an diesem Projekt partizipieren?

Unsere Vertriebspartner sind in ihrer Wahl der Cloud frei. Sie wählen Swisscom nur dann, wenn sie vom



Preis und den Dienstleistungen überzeugt sind. Dieser Markt ist momentan sehr in Bewegung: Da die Preise immer tiefer fallen, ist es derzeit für die Swisscom nicht einfach, die Partner von ihrem Angebot zu überzeugen. Aber wenn man die verschiedenen Angebote bezüglich der Preise und die gebotenen Leistungen genau miteinander vergleicht, dürfte die Swisscom die richtige Wahl sein. Sicher ist, dass unsere Vertriebspartner sehr von der Zusammenarbeit mit der Swisscom profitieren können, da sie nicht bei einem x-beliebigen Cloud-Anbieter das Abacus-spezifische Know-how aufbauen müssen, sondern wir das für sie tun. Unsere Vertriebspartner profitieren natürlich auch von den über reine ERP-Software hinausgehenden Angeboten wie etwa von der Integration der Telefonie, im Spezifischen VoIP. Wichtig für die meisten Anwender ist jedoch, dass sie einen vertrauenswürdigen Cloud-Partner bekommen. Mit Hilfe der Swisscom sind wir in der Lage, ihnen zu garantieren, dass erstens kein Dritter auf ihre Daten zugreifen kann und zweitens die Daten in der Schweiz bleiben.

Anfang dieses Jahres haben Abacus Research und IBM einen OEM-Vertrag geschlossen, wonach Abacus-Anwender nun über den gewohnten Vertriebskanal Lizenzen für die IBM-Datenbank DB2 erwerben können. Wie wichtig ist für Abacus dieses Abkommen, was hat es bislang gebracht und welche Rolle spielt dieses Agreement in Bezug auf Ihr SaaS-Modell?

In den letzten Jahren wurde bei immer mehr Ausschreibungen verlangt, dass die ERP-Software die Datenbanken Oracle, MSSQL oder DB2 unterstützt. Mit unserer Standarddatenbank PervasiveSQL hät-

ten wir bei diesen Ausschreibungen keine Chance gehabt, sodass die Zusammenarbeit mit IBM für uns sehr wichtig geworden ist. Mit DB2 befinden wir uns momentan in der Pilotphase. Wir rechnen damit, dass noch dieses Jahr bei einigen Anwendern der Produktivstart mit DB2 erfolgen wird. Da DB2 im Zusammenspiel mit Abacus vi und SaaS bezüglich der Cloud-Tauglichkeit einige Vorteile aufweist, kann ich mir gut vorstellen, dass die IBM-Datenbank eine immer wichtigere Rolle spielen wird. Letztlich entscheiden aber unsere Vertriebspartner und selbstverständlich unsere Anwender.

MSSQL ist zusammen mit Abacus-Software bereits bei mehreren Unternehmen im Einsatz, dagegen haben wir Oracle derzeit noch nicht freigegeben.

Die Internet-Version Ihrer Software Abacus vi ist nun bereits seit etwa einem Jahr auf dem Markt. Zudem haben Sie in der Version 2011 eine Immobilienverwaltung angekündigt. Wie steht es mit der Weiterentwicklung von Abacus vi?

Das neue Programmmodul für die Immobilienverwaltung ist ein zusätzlicher Baustein, der unsere Programmversion «vi» ergänzen wird. Erste Beta-Tests dieser neuen Branchenlösung sind bereits erfolgt und wir sind zuversichtlich, dass wir mit der kommenden Version 2012 dieses Programm im nächsten Frühling allgemein verfügbar machen können. Generell lässt sich zu Abacus vi festhalten, dass bis heute von einigen wenigen Ausnahmen abgesehen praktisch alle Programmmodule auf die Internet-basierte Plattform migriert worden sind.

Teile Ihrer betriebswirtschaftlichen Software stehen mittlerweile auch mobil zur Verfügung. Speziell für das iPad. Auf welchem Entwicklungsstand befindet sich Abacus gegenwärtig in diesem Anwendungsbereich?

Da alle Programmmodule auch sogenannte Rich-Internet-Applikationen sind, eignen sie sich auch für einen standortunabhängigen Einsatz. Zudem arbeiten unsere Entwickler mit Hochdruck an verschiedenen Apps für das iPad. Im Vordergrund stehen dabei Erfassungsprogramme zur Leistungsrapportierung im Rahmen unserer Projektverwaltungssoftware sowie Cockpit-Funktionen, damit auf dem Apple-Tablet-PC Daten individuell verdichtet aufbereitet und dargestellt werden können.

Auf der Lohnliste von Abacus stehen viele Entwickler. Andererseits gilt der Schweizer IT-Fachkräfte-Arbeitsmarkt als völlig ausgetrocknet. Wie gelangen Sie zu Ihren Spezialisten? Oder leidet Abacus ebenfalls am Mangel an qualifiziertem Personal?

Es stimmt. Obwohl wir immer wieder hoch qualifizierte Bewerbungen aufgrund der Zusammenarbeit

Zur Firma

Das Schweizer Software-Unternehmen Abacus Research AG entwickelt seit über 26 Jahren betriebswirtschaftliche Standardlösungen. Es beschäftigt über 200 Mitarbeiter, wobei der Vertrieb ausschliesslich über ausgewiesene Partner erfolgt. Die Software-Palette umfasst Module für das Immobilienmanagement, die Fakturierung, Auftragsbearbeitung/PPS, Leistungs-/Projektabrechnung, Servicemanagement, Finanz-, Debitoren-, Kreditoren-, Anlagen- und Lohnbuchhaltung/Human Resources und bietet Funktionen wie Kostenrechnung, Archivierung, Electronic Banking, E-Commerce und E-Business an. Die verschiedenen Bausteine können gemäss den individuellen Anforderungen eines Unternehmens jederzeit miteinander kombiniert oder auch einzeln eingesetzt und sowohl inhouse als auch via Internet als SaaS-Lösung genutzt werden.
www.abacus.ch



«SAP-Software ist mit einem Supertanker, Abacus-Software mit einem Schnellboot vergleichbar.»

mit Personalvermittlern, unserer Ausschreibungen oder unserer Internet-Präsenz erhalten, wird es momentan selbst für eine führende Entwicklungsfirma wie die unsrige immer schwieriger, genügend gute Entwickler aus der Schweiz zu rekrutieren. Diese Situation hat dazu geführt, dass wir den Rekrutierungsbereich in das nahe Ausland erweitert haben.

Abacus errichtet derzeit in Biel ein neues Beratungs- und Schulungszentrum und will einer kürzlichen Mitteilung zufolge die Präsenz in der Westschweiz ausbauen. Wie stark ist die Marktdurchdringung mit Abacus in der Romandie derzeit? Welche Potenziale sehen Sie dort generell? Wie wollen Sie bei der Forcierung der Westschweiz strategisch vorgehen?

Unser Marktanteil ist in der Romandie wesentlich kleiner als in der Deutschschweiz. Das hat sicherlich auch damit zu tun, dass wir bisher fast ausschliesslich mit Marketing-Mitarbeitern vor Ort präsent waren. Das dürfte sich nun mit dem Auf- und Ausbau des Standorts Biel markant ändern, da wir dort die Support- und Serviceabteilung für die Westschweiz sowie auch das Kurszentrum haben werden.

Sie haben mit dem ehemaligen Compaq-/HP-Manager Rainer Kaczmarczyk einen prominenten Geschäftsführer für Ihre Niederlassung in Deutschland. Als die Niederlassung zu Beginn 2009 eröffnet wurde, gab Kaczmarczyk das ehrgeizige Ziel vor, binnen 5 Jahren «eine führende

Position als Anbieter professioneller KMU-Business-Software» in Deutschland zu erreichen. Nun ist die Hälfte dieser «Eroberungszeit» vorbei: Wo steht Abacus in der Verfolgung dieses Zieles gegenwärtig? Was erwarten Sie sich vom deutschen Markt mittelfristig?

Der Eintritt in den deutschen Markt verläuft planmässig. Wir haben ein branchenorientiertes Vorgehen gewählt und können erste wichtige Erfolge vorweisen. Unsere entscheidende Zielsetzung ist mittel- und langfristig das Wachstumspotenzial, das der deutsche Markt bietet, für Abacus zu adressieren und nachhaltig zu sichern.

Zum Abschluss noch ein kurzer Blick in die Zukunft: Worin sehen Sie für die nächsten Monate die grössten Herausforderungen für Abacus Research? Welche Ziele stehen entwicklungs- und lösungsmässig derzeit ganz oben auf der Prioritätenliste?

Nachdem wir den Quantensprung bei der Weiterentwicklung unserer Software zur Internet-fähigen Lösung erfolgreich realisiert haben, bauen wir auf dieser soliden Grundlage an unserer Gesamtlösung weiter. So lancieren wir zum Beispiel nächstes Jahr eine Immobilienverwaltungslösung. Um besser auf das steigende Bedürfnis nach maximaler Flexibilität in der Nutzung von ERP-Daten zu reagieren, entwickeln wir derzeit Apps fürs iPad, mit denen das Arbeiten mit Teilen der Abacus-Software auf Tablet-PC möglich wird. □

