

## Wirtschaft

# St. Galler KMU erobernt Deutschland

Vier Jahre hat die Softwarefirma Abacus investiert, um den zehnmal so grossen deutschen Markt für Geschäftssoftware zu knacken. Ein Lehrbeispiel, wie man im Dienstleistungsexport Erfolg hat.

Von **Andreas Flütsch**

In der Schweiz ist Abacus der Platzhirsch im Markt der Geschäftssoftware für KMU. In Deutschland dagegen war die St. Galler Softwareschmiede so gut wie unbekannt, als die vier Inhaber 2009 die Expansion nach Norden beschlossen. «Kein Mensch hat in Deutschland auf uns gewartet», sagt Abacus-Chef Claudio Hintermann.

Wie kommt Abacus, mit 250 Mitarbeitenden selbst ein KMU, auf die vermessene Idee, den mehr als zehnmal so grossen deutschen Markt zu erobern, in dem Anbieter von Geschäftssoftware zu Hunderten sich gegenseitig die Kunden abjagen?

Im Heimmarkt haben sich die vier Kollegen, die 1984 als Studenten der Hochschule St. Gallen ihre erste Buchhaltungssoftware programmierten, voll durchgesetzt - 39 000 Firmen stehen auf der Kundenliste. In der Schweiz ist Abacus im Bereich Geschäftssoftware für KMU der Marktführer. Fast 30 Prozent der grösseren KMU machen ihre Lohnabrechnungen mit Abacus-Software. Der Softwareriesen SAP hat weniger als halb so viel Marktanteil.

Auch in der Finanzbuchhaltung hat Abacus bei grösseren KMU die Nase vorn. Und im Bereich Produktion und Leistungserstellung sind die St. Galler der SAP weiter dicht auf den Fersen. Bei kleinen KMU ab 10 Mitarbeitenden ist Abacus mit Anteilen um die 20 Prozent bei Finanzbuchhaltung und Lohnsoftware ebenfalls Schweizer Marktleader - vor dem britischen Konkurrenten Sage mit weltweit 13 300 Mitarbeitenden.

**Geduldig wie Geier**

In der Schweiz deckt Abacus die Bedürfnisse der KMU breit ab - von der Auftragsbearbeitung über die Finanzbuchhaltung und das E-Banking bis zum Servicemanagement. «In Deutschland eine ähnlich umfassende Lösungspalette anzubieten, wäre Selbstmord gewesen», sagt Abacus-Chef Claudio Hintermann. «Wir suchen nicht die Konfrontation, sondern üben uns eher wie Geier in Geduld und lauern auf unsere Chance.»

Das älteste Geschäft von Abacus, die Finanz- und Lohnbuchhaltung, wird in Deutschland von Anbieter Datev dominiert, der in diesem Bereich über Treuhänder 70 Prozent der KMU abdeckt. «Da wollten wir ganz bestimmt nicht rein», sagt Hintermann. «Es war rasch klar, dass wir im deutschen KMU-Markt nur in ausgesuchten Nischen und Branchen eine Chance hatten.»

Die Selbstbeschränkung war sicher hilfreich, für sich allein aber noch keine Erfolgsgarantie. «In Deutschland war eine Marktberingung abzusehen, eine Chance für uns», sagt Rainer Kaczmarczyk, den Abacus als Chef für Deutschland an Bord holte. Da konnte Abacus ihren technologischen Vorsprung ausspielen. «400 bis 500 Mannjahre» haben rund 80 Programmierer am Hauptsitz im St. Galler Vorort Wittenbach investiert, um die Softwarepalette Modul für



Das Abacus-Leitungsteam: Claudio Hintermann, Daniel Senn, Thomas Köberl und Elaino Ramelli (v.l. n. r.). Foto: Caspfoto.ch

«Wir wussten, dass wir mindestens fünf Jahre brauchen, bis es in Deutschland rundläuft.»

Abacus-Chef Claudio Hintermann

Modul fit zu machen für die mobile Nutzung von unterwegs, bei Kunden oder von zu Hause aus.

«Diesen Aufwand können sich viele kleinere Anbieter in Deutschland nicht leisten», sagt Kaczmarczyk. Abacus bot sich solchen Firmen als Partner auf Augenhöhe an. Der halb so grosse Firma PDS etwa, die Handwerkersoftware für das deutsche Baunebengewerbe anbietet. St. Gallen programmierte eine webfähige Finanz- und Lohnbuchhaltung, die die komplexen deutschen Vorschriften und Regeln abbildet. Abacus liefert die Software in Lizenz, PDS vertreibt sie über eigene Kanäle, ergänzt um eigene Module wie Lager, Kalkulation, Auftragsabwicklung. So gewinnen beide Seiten: Abacus wurde zum Exporteur von Programmier-Know-how, PDS hat als Vertriebspartner alles Interesse daran, das Produkt «PDS Abacus» zu verkaufen.

**Suche nach neuen Nischen**

Wie weiter nach der Errichtung des ersten Brückenkopfs? Software für Produktionssteuerung, Warenwirtschaft, Handel anbieten? Das lohnt sich nicht, entschieden die vier Inhaber in St. Gallen -

zusammen mit Kaczmarczyk. «Wir wollen nicht die Fehler der Migros in Deutschland und Österreich wiederholen», sagt Hintermann.

Nach langwierigen Diskussionen kristallisierte sich eine Nische heraus. «Dienstleister, deren Mitarbeiter hoch mobil sind und von unterwegs sicheren Zugriff auf ihre Daten brauchen», sagt Kaczmarczyk. «Das Ziel war, für ausgewählte Dienstleistungsbranchen eine Gesamtlösung inklusive Leistungserfassung und Projektcontrolling zu bauen.» Im Anschluss an eine Experimentalphase mit Firmen in den Bereichen Unternehmensberatung, Personaldienstleister, Autoengineering wurde in St. Gallen die Dienstleisterlösung «Abacus allprojects» entwickelt. In der Frankfurter Zoologischen Gesellschaft etwa wickeln Mitarbeitende damit in 30 Ländern Naturschutzprojekte über ein Datencenter in Ulm ab.

Als Nächstes wurde eine Branchenlösung für Architekten und Ingenieure programmiert, nachdem zuerst mit Erfahrungsguppen aus der Branche deren Bedürfnisse genau abgeklärt worden waren. Das Exportprodukt aus St. Gallen ist letztes Jahr in Deutschland bei ersten Kunden eingeführt worden. Es lockt ein Potenzial von 90 000 kleinen Architektur- und Ingenieurfirmen, die keine eigenen Rechner mehr betreiben wollen. Die Mietlösung macht dies überflüssig, die Programme laufen auf Grossrechnern in einem Datencenter, das von einer spezialisierten Drittfirma betrieben wird;

die Kunden können von überall mit ihren Daten arbeiten.

Seit dem Herbst arbeiten die Programmierer in St. Gallen heftig an einer Cloud-fähigen Softwarepalette für Dienstleister. Soll heissen, eine webbasierte Lösung, die die Kunden mieten, nicht mehr kaufen. Den Vertrieb macht auch hier ein Partner, die Firma Nemettschek, die mit ihrer CAD-Software Allplan im Markt eingeführt ist.

**An der Gewinnschwelle**

«Wir wussten, dass wir mindestens fünf Jahre brauchen, bis es in Deutschland rundläuft», sagt Hintermann. Verdient Abacus inzwischen im Norden Geld? «Ich kann mich nicht beklagen, und ich klage gern», sagt Hintermann trocken. Man sei, trotz enormem Entwicklungsaufwand, an der Gewinnschwelle angelangt.

Abacus ist in Deutschland mit 16 Mitarbeitenden und nur einem Büro in München sehr schlank aufgestellt. Dafür platzt die Firmenzentrale in St. Gallen inzwischen aus allen Nähten. Die Mitarbeiterzahl ist seit 2009 von 185 auf 250 Mitarbeitende angewachsen. Seit mehr als einem Jahr will Abacus deshalb in St. Gallen ein dreistöckiges Bürogebäude mit Platz für 100 zusätzliche Mitarbeitende bauen, der Löwenanteil davon Softwarespezialisten. Der Baubeginn verzögert sich wegen der Einsprache eines Nachbarn. Doch mit der Geduld eines KMU wird auch dieses Problem zu lösen sein.

## Postfinance wirbt mit einer Mogelpackung

Barbezüge am Automaten sollten beim teuren Konto Plus im Ausland gratis sein. Das ist jedoch nicht überall der Fall.

Von **Romeo Regenass**

Fürs normale Privatkonto verlangt Postfinance für die Kontoführung 5 Franken pro Monat, beim Privatkonto Plus sind es 12 Franken. Der grösste Unterschied zwischen den beiden Kontokategorien: Wer ein Konto Plus hat, kann an Fremdatomaten im In- und Ausland, also solchen, die nicht Postfinance gehören, kostenlos Geld beziehen. Beim Basiskonto werden im Inland 2 Franken fällig, im Ausland 5 Franken. Der kostenlose Bargeldbezug an Fremdatomaten im In- und Ausland ist somit das Hauptverkaufsargument für das Konto Plus.

Dumm nur, dass das Versprechen nicht eingehalten wird. Im beliebten Ferienland Thailand zum Beispiel gibt es nicht einen Automaten, an dem Kunden von Postfinance kostenlos Geld beziehen können. Wie beim normalen Konto werden dort rund 5 Franken fällig, Gebühren der lokalen Bank. Auch in den USA sind Gebühren üblich.

**Mängel eingeräumt**

Auf die Frage, weshalb Postfinance ihren Kundinnen und Kunden nicht reinen Wein einschenkt, erklärt Sprecher Marc Andrey: «In der Broschüre «Preise und Konditionen» wird auf Seite 10/11 in der Fussnote 4 darauf hingewiesen.» Er fügt aber an: «Postfinance ist sich bewusst, dass die Information an unsere Kundinnen und Kunden, dass bei einem Auslandsbezug mit der Postfinance-Card Drittgebühren anfallen können, verbessert werden kann.» Über einen Monat nach der Anfrage des «Tages-Anzeigers» hat sich an der Kundeninformation allerdings nichts Grundlegendes geändert.

Wer eine Alternative zur nicht gerade kundenfreundlichen Postfinance sucht und im Ausland wirklich überall kostenlos Geld abheben will, wird bei einer deutschen Bank fündig: Die DKB Deutsche Kreditbank bietet ihre DKB-Visa-Card auch in der Schweiz an. Und im Preis- und Leistungsverzeichnis kann man nachlesen: «Geldautomatenbetreiber im Ausland können Entgelte erheben, die zusätzlich zum Auszahlungsbetrag der Kreditkarte belastet werden. Diese Entgelte werden dem Karteninhaber auf Antrag erstattet.»

Auch Postfinance-Sprecher Andrey schreibt, Postfinance erstattet «auf Anfrage» diese Gebühr an die Kundinnen und Kunden mit einem Privatkonto Plus zurück. TA-Leser C.Z. erhielt die 20 Franken für vier Bezüge zwar tatsächlich zurück. Zu verdanken hat er dies aber seiner Hartnäckigkeit. Postfinance beschied ihm, man tue dies nur «aus Entgegenkommen». Zuvor hatte ein Mitarbeiter formalistisch argumentiert: Die Werbung sei ja korrekt, Postfinance selber verlange kein Geld - auch in Thailand nicht.

## Die komplizierte Operation Bankschliessung

Mit der Abgabe der Lizenz hört die Privatbank Frey auf, ein Geldinstitut zu sein. Wie aber fährt man eine Bank mit 2 Milliarden Franken Kundengeldern herunter?

Dass Banken ihre Lizenz bei der Finanzaufsichtsbehörde Finma zurückgeben, kommt laut Sprecher Tobias Lux gelegentlich vor. Hat eine Bank diesen Schritt vorgenommen, endet die Beaufsichtigung durch die Finma. Allerdings muss die Bank eine Reihe von Verpflichtungen erfüllen, bis sie aufgehört kann, eine Bank zu sein. Sie muss verschiedene Anspruchsgruppen zufriedenstellen und vor allem, sie muss das ihr anvertraute Geld loswerden, was Monate oder gar mehr als ein Jahr in Anspruch nehmen kann. Die Kunden der Bank Frey werden sich nicht dagegen wehren können: Es gibt keine Pflicht für die Bank, für jemanden ein Konto zu führen.

Die 2002 gegründete Bank Frey, die mit etwa 30 Mitarbeitern 2 Milliarden Franken Vermögen verwaltet, hatte am Donnerstag die Beendigung ihrer Banktätigkeit angekündigt. Die Firma sei finanziell aber gesund und werde nicht liquidiert, hiess es (TA vom Freitag).

Die freiwillige Lizenzabgabe bewirke nicht zwingend auch gleich die Liquidation der Aktiengesellschaft, erklärte Bankenexperte Patrick Schwaller von der Beratungsfirma Ernst & Young der Nachrichtenagentur SDA. Die Gesellschaft könne durchaus mit einem geänderten Zweck weiter bestehen. «Derzeit erwägen denn auch einige kleinere Banken, die umfassende Banklizenz abzugeben und dann die Beratungstätigkeit für die Kunden als Vermögensverwalter oder regulierter Asset Manager weiterzuführen», sagt Schwaller. In so einem Fall müssen die Kunden eine weitere Bank als Depotbank haben.

Die Bank Frey ist eine von 14 Banken, die wegen des Verdachts der Übernahme von Steuersünderkunden der UBS nach

2009 im Visier des Department of Justice (DOJ) in Washington stehen. Diese Banken können nicht an einem Ende August vorgestellten Programm des DOJ zur Bereinigung der Vergangenheit teilnehmen. Sie müssen separat verhandeln. Wie der Fall der St. Galler Privatbank Wegelin im Januar 2012 gezeigt hat, würde eine US-Klage gegen eine Bank diese in den Grundfesten erschüttern. Eine solche Bank läuft Gefahr, dass sie andere Banken als Geschäftspartner verliert und handlungsunfähig wird.

**US-Kunden bremsen Auflösung**

Die US-Kunden kann die Bank allerdings nicht so einfach loswerden. Viele Steuerländer dürften auf sogenannten Abschleicherlisten figurieren und den amerikanischen Behörden bekannt sein. Eine Bank Frey etwa kann diese Kunden aber erst ziehen lassen, wenn diese ihre Angelegenheiten mit dem US-Fiskus geregelt haben. Erst dann finden diese Kunden eine neue Bank, bei der sie ihr Geld sicher aufbewahren können. Die

Bank Wegelin, die Anfang 2012 unter dem Eindruck drohender Klagen aus den USA zerbrochen war, hat ihr ausser-amerikanisches Geschäft an die Raiffeisengruppe verkauft und ihre US-Kunden schrittweise an andere Banken abgegeben.

Die US-Kunden könnten über die Zukunft der Bank Frey entscheiden. Ob die Bank Frey in die Rolle eines Vermögensverwalters ohne Banklizenz schlüpfen könnte, hängt auch davon ab, wie viele US-Personen mit Steuerdelikten sie unter all ihren Klienten hat. Frey kann auch versuchen, Kundenportfolios an andere Banken zu verkaufen. Bei den amerikanischen Kunden, die noch in Verfahren hängen, geht dies allerdings nicht: Keine andere Bank würde sie übernehmen.

Der US-Druck hat der Bank Frey schwer zugesetzt. Für den Genfer Wirtschaftsanwalt Carlo Lombardini befindet sich Frey aber ohnehin in einer schwierigen Lage. Eine so kleine Bank habe keine Chance, selbstständig zu

überleben, ob mit oder ohne amerikanischen Kunden. Die Kleininstitute müssen die seit der Finanz- und Steuerkrise schärfer gewordenen Regulierungsanforderungen personell und finanziell bewältigen. Eine Bank braucht für jeden Markt eigene Experten in Aufsichts- und Steuerfragen, was einen enormen Aufwand darstellt. Aus diesem Grund hat selbst die Credit Suisse vor kurzem ihren Rückzug aus einigen Ländern angekündigt. Zudem verlangt die Vermögensverwaltung ausgeklügelte und aufwendige Informatiksysteme. Dazu sind auch kleine Banken der Gefahr von Datenklau ausgesetzt, somit müssen sie in Sicherheitssysteme investieren.

Die kritische Grösse zu definieren, ist schwierig. Für eine allgemeine, internationale Vermögensverwaltung braucht es laut Fachleuten mindestens drei bis vier Milliarden Franken an anvertrauten Geldern. Überleben kann ein Kleinst-Vermögensverwalter aber dann, wenn er sich auf bestimmte Märkte, Kunden und Produkte beschränkt. (TA/SDA)