

# «Weg von der Philosophie, mit Updates Geld zu verdienen»

Interview:  
Martin Arnold und Thomas Pfyffer, KGV Zürich

Seit gut 20 Jahren prägt die BusPro AG den Markt mit Unternehmenssoftware für KMU mit. Sie beweist damit, dass schlanken, aber konsequent auf die Kunden ausgerichteten Lösungen langfristig Erfolg beschieden sein kann. Welche Fragen sollte ein KMU sich vor der Einführung einer neuen Software stellen? Martin Arnold und Thomas Pfyffer vom Kantonalen Gewerbeverband Zürich fragten nach.

## Welches sind die Erfolgsfaktoren bei Auswahl und Implementierung einer Business Software für KMU?

Mit dem richtigen Partner ergibt sich die Chance, im gegenseitigen Gespräch die Geschäftsprozesse zu durchleuchten. Dieser externe Expertenblick auf eine KMU erlaubt es, am Know-how des IT-Beraters zu partizipieren. Sehr wichtig ist aber auch, das eigene Personal in die Projektplanung einzubeziehen. Keiner kennt die Unternehmung – deren Stärken und Schwächen in den Abläufen – besser als die Mitarbeitenden. Es lohnt sich, auch dieses interne Know-how zu verwenden. Auf keinen Fall sollte die Einführung einer Business Software als «Diktat von oben» wahrgenommen werden. Lohn dafür werden mehr Effizienz und von den Mitarbeitenden akzeptierte Abläufe sein. Wichtig sind auf der Kundenseite zwei Sachen: die Bereitschaft zu allfälligen Veränderungen in den Abläufen und die nötige Zeit für die seriöse Überprüfung der Geschäftsprozesse.

## Wie individuell können Software-Lösungen für Klein- und Kleinst-Unternehmen zu tragbaren Kosten überhaupt ausgestaltet sein?

Sehr individuell, sofern das eingesetzte Standardprodukt konzeptionell dafür ausgelegt ist und den richtigen Grundumfang an Funktionen mit sich bringt. Der Trick dabei: Kaufen Sie kein zu «grosses» und kein zu «kleines» Standardprogramm. Ein zu kleiner Funktionsumfang führt zu Kompensationen mittels kostspieligen Individualisierungen und teurer Wartung. Aus diesem Grunde für einen eher zu grossen Funktionsumfang zu plädieren, bringt ebenfalls

“Der Anwender kann mit unserer Zeitlizenz das Risiko, in eine falsche Lösung zu investieren, zu beinahe 100% auf den Softwareanbieter übertragen.”

nichts, weil dann der Kauf-, Einführungs-, Schulungs- und schlussendlich der tägliche Bedienungsaufwand überproportional zum Nutzen steigen. Und dieses Phänomen zieht sich durch alle Updates hindurch.

## Gibt es ein Schweiz-spezifisches Kaufverhalten bei Business Software?

Im Gegensatz zum Ausland wünschen in der Schweiz fast alle Betriebe eine weitergehende individuelle Ausprägung bei der eingesetzten Software. Oft werden sogar für die üblichen 3% Ausnahmefälle die Softwarebudgets um über 30% erhöht. Das ist nicht immer nachvollziehbar, zeigt aber die hohen hiesigen Ansprüche an die Passgenauigkeit einer Software. Wir von BusPro haben uns diesem Wunsch angepasst und bieten heute eine universelle Standardsoftware, die praktisch massgeschneidert werden kann. So bleiben die Kosten auch für die sehr Anspruchsvollen im Rahmen.

## Als Pragmatiker versuche ich, aus den Erfahrungen von anderen Unternehmern

### KGV

Der Kantonale Gewerbeverband Zürich (KGV) ist die Dachorganisation der kleinen und mittleren Unternehmen im Kanton Zürich. An der Drehscheibe zwischen Wirtschaft und Politik setzt er sich für gute wirtschaftliche Rahmenbedingungen für das Gewerbe im Kanton ein. Der KGV publiziert monatlich seine Mitgliederzeitung «Zürcher Wirtschaft», für welche dieses Interview 2010 geführt worden ist. [www.kgv.ch](http://www.kgv.ch)



BusPro ist einer der etablierten Softwareanbieter an der topsoft vom 10. – 12. Mai in der Messe Zürich.

## zu lernen. Wie erhalte ich die nötigen Informationen von Mitstreitern bzw. Referenzkunden zu einer bestimmten Software-Lösung?

Führen Sie Gespräche mit Unternehmer- und Branchenkollegen. Je zahlreicher die Gespräche, desto besser erkennen Sie, was für Ihr eigenes Unternehmen wichtig oder unwichtig ist. So finden Sie Ihre Hauptkriterien für die Software und profitieren zugleich von der Erfahrung der anderen. Wichtig ist, dabei das Ziel der praktischen und flexiblen Lösung für die gesamte Organisation nicht aus den Augen zu verlieren. Gute Anbieter führen ihre Referenzen offen auf, beispielsweise im Internet; dazu geben nur wirklich zufriedene Kunden ihr Einverständnis.

## Die Lösungen von BusPro werden über eine Zeitlizenz abgerechnet. Die Fibu geben Sie gar frei ab. Wo liegt der Haken?

Es gibt keinen! Das Angebot von BusPro, welches immerhin schon seit 1999 unverändert im Markt besteht, ist bisher von keinem anderen Hersteller kopiert worden. Der Grund: Der Anwender kann mit unserer Zeitlizenz das Risiko, in eine falsche Lösung zu investieren, zu beinahe 100% auf den Softwareanbieter übertragen. Solch ein Angebot können deshalb nur Anbieter offerieren, welche bedingungslos an ihr Produkt glauben.

Die Finanzbuchhaltung und die Adress-/Kontaktverwaltung sind kostenlos, weil wir es uns wegen des kundenfreundlichen Preises nicht leisten können, mit grossen Summen Image-Werbung zu betreiben. Die zwei universell einsetzbaren Produkte sind unsere «Botschafter» und aktivieren die begeisterten Kunden zu Weiterempfehlung. Heute arbeiten über 11 000 Organisationen mit unserer Gratis-Finanzbuchhaltung, die weder im Umfang noch in der Funktion eingeschränkt ist.

## Was vermittelt Ihnen die Sicherheit, dass Sie keine Programme, sondern bloss Lizenzen verkaufen können?

Beides ist absolut dasselbe, man kauft nämlich auch keine Programme, sondern nur die Rechte, eine gewisse Software-Version benutzen zu dürfen. Deshalb müssen Sie beim Kauf auch sogenannte Lizenzbedingungen akzeptieren. Und weil sich der Kauf dabei auf eine bestimmte Version bezieht, muss normalerweise für jede neue Version oder deren Update immer wieder ein Obolus geleistet werden. Oft in

Form eines Wartungsvertrages. Bei BusPro bezieht der Kunde eine Lizenz für seinen individuell gewünschten Benutzungszeitraum – mit stetem Anrecht auf die jeweils aktuellste Softwareversion.

## Wieso haben Sie diesen Paradigmenwechsel vollzogen?

1999 haben wir uns vom System der Updates bzw. von Wartungsverträgen verabschiedet. Wir wollten von der Philosophie wegkommen, über Updates Geld zu verdienen. Ganz bewusst haben wir den Entwicklungszyklus der Programme auf die Kundenbedürfnisse fokussiert. Es soll kein Druck auf den Anwender ausgeübt, sondern der Programm-Nutzen konsequent in den Vordergrund gerückt werden. Die perfekte Software-Lösung muss nicht zwingend immer die neueste sein. Vielmehr ist es die am besten auf den Betrieb anpassbare.

## Sie gehören zu den Business Software-Anbietern der ersten Stunde. Welchen Wandel hat der Markt in den letzten 15 bis 20 Jahren durchlaufen?

Früher hat man den Fakturierautomaten und die Buchungsmaschine oder die Schreibmaschine ersetzt. Heute löst man zwangsläufig

“Die perfekte Software-Lösung muss nicht zwingend immer die neueste sein. Vielmehr ist es die am besten auf den Betrieb anpassbare.”

eine andere Software ab. Das heisst, es ist zu einer Verdrängungssituation gekommen, was teilweise gut ist für den Anwender. Die Lösungen der «alteingesessenen» Anbieter werden perfekter, ohne teurer zu werden. Die neu Nachrückenden haben einen harten Stand. Sie müssen zuerst dieselben Erfahrungen durchlaufen wie wir die letzten 15–20 Jahre. Natürlich hat sich die Programmierung wesentlich verändert, aber die grundsätzliche Aufgabenstellung und damit die Anforderung an die Programme ist dieselbe geblieben. Heute sind die Ansprüche lediglich noch breiter gefächert.

## Welche Entwicklungen zeichnen sich ab? Und wie erhalten Sie sich Ihre Marktposition?

Die Business-Programme müssen nebst den klassischen Aufgaben auch neue Aufgaben



## Zur Person

Rainer Erismann ist seit 1990 Geschäftsführer der BusPro AG. Zuvor engagierte er sich an leitender Stelle im Verkauf von grösseren Systemen eines bedeutenden Herstellers. Sein Rüstzeug holte er sich unter anderem auch bei vielen Auslandseinsätzen in einer international tätigen Firma in Audit und Organisation. BusPro AG bietet die branchenneutrale, umfassende Business-Software BusPro für KMU in der Schweiz an. [www.buspro.ch](http://www.buspro.ch)

übernehmen können, zum Beispiel die aktive Unterstützung aller Stadien der Verkaufs-, Wartungs- und Kommunikationsprozesse. Dabei durchmischen sich die Einsatzarten vom klassischen Heim-Netzwerk bis hin zum Internet-gestützten Fernarbeitsplatz oder gar zum total ausgelagerten System zunehmend. Mit einer vernünftigen, aber qualitativ hochstehenden Weiterentwicklung sichern wir uns zunächst den zufriedenen Kundenstamm. In der Folge empfehlen uns die Kunden weiter. Und damit habe ich die BusPro-Erfolgsstrategie beim Namen genannt.

Herr Erismann, wir danken Ihnen für das Gespräch.