



## «In der Schweiz wünschen fast alle Unternehmen eine individuelle Ausprägung ihrer Business-Software»

Rainer Erismann ist Geschäftsführer der BusPro AG.

### Wie sehen Sie die weitere Entwicklung des Business-Software-Markts in der Schweiz?

In der Schweiz wünschen fast alle Unternehmen eine individuelle Ausprägung ihrer Business-Software. Dieses Bedürfnis wird auch in Zukunft bestehen. Gleichzeitig werden der Kostendruck und die Ansprüche der Kunden an die Effizienz ihrer Software sicher nicht abnehmen. Flexible und umfassende Standardlösungen mit stimmigem Preis-Leistungs-Verhältnis, wie das zum Beispiel BusPro bietet, bleiben deshalb attraktiv für KMUs.

### Spüren Sie die Stärke des Schweizer Franken?

Das Lizenzierungsmodell von BusPro erfordert keinen einzigen Franken Investitionskosten, sondern basiert auf Nutzungsgebühren für einen frei wählbaren Zeitraum, immer mit Recht auf die aktuelle Softwareversion. Dieses kundenfreundliche System garantiert klar kalkulierbare Softwarekosten ohne negative Überraschungen für den Kunden. Dies mag, neben dem guten Preis-Leistungs-Verhältnis, erklären, warum BusPro auch in den letzten Monaten einen guten Geschäftsgang verzeichnen durfte. Wie sich der starke Franken künftig noch auswirken wird, bleibt abzuwarten. Allerdings haben wir bereits früher die Erfahrung gemacht, dass die Betriebe in schwierigeren Zeiten oft nach günstigerer Software Ausschau halten, um dann festzustellen, dass BusPro in puncto Einsatzfähigkeit der bisher eingesetzten, teureren Lösung nicht nachsteht.

### Wie behauptet sich ein kleiner Anbieter wie BusPro auf dem Markt? Was sind die grössten Herausforderungen?

#### Wo liegen die Vorteile und wo die Nachteile?

Die begeisterten Kunden sind unsere Botschafter im Markt. Sie empfehlen uns weiter und geben glaubwürdige Referenzen über die Qualität von BusPro. Voraussetzung für

die Zufriedenheit der Kunden ist natürlich, dass wir eine praktische, zuverlässige und flexible Lösung bieten. Die Herausforderung besteht darin, als Anbieter ohne riesiges Werbebudget trotzdem genügend Bekanntheit aufzubauen, um überhaupt in die Evaluation einer neuen Lösung aufgenommen zu werden. Dies ist uns offenbar bisher gut gelungen: Gemäss der aktuellen Business-Software-Studie der Fachhochschule Nordwestschweiz ist BusPro eine der bekanntesten und meist verbreiteten Lösungen nach den drei, vier grossen Anbietern. Immer wenn ein KMU BusPro in seine Evaluation einbezieht, haben wir in der Regel gute Karten, da wir BusPro seit mittlerweile über zwanzig Jahren für den Einsatz in Schweizer KMUs optimieren und ständig erweitern. Dies verschafft uns in vielen kleinen, aber täglich nützlichen Detailfunktionen einen Vorsprung gegenüber neuen Marktanbietern oder Softwarehäusern mit «grossen» Lösungen.

### Wo gibt es noch Potenzial im Business-Software-Markt?

Potenzial gibt es zum einen bei neuen Aufgaben wie der aktiven Unterstützung der Verkaufs-, Wartungs- und Kommunikationsprozesse, allenfalls auch im Bereich von mobilen Betriebsformen. Die erwähnte Business-Software-Studie der FHNW zeigt auch, dass noch sehr viele Unternehmen ihre Auftragsbearbeitung mit den herkömmlichen Office-Produkten erledigen. Ob es gelingt, einen Teil dieser «Hand»-Lösungen durch effizientere Businesslösungen abzulösen, wird sich zeigen. ■