

IT-Pionier setzt auf Business-Software

Dass Computer einmal unverzichtbar sein würden, war Rainer Erismann schon klar, als Geschäfte noch mit Block, Bleistift und riesigen Buchhaltungsmaschinen gemacht wurden. Schnell erkannte er das Potenzial der Software BusPro insbesondere für kleine Firmen. Sein Vertriebsmodell interessierte sogar Microsoft.

Gabriela Meissner

«Die Arbeit muss gemacht sein, möglichst schnell und einfach!» Rainer Erismann fackelt nicht lange, um auf den Punkt zu bringen, was eine Business-Software können muss. Gerade dann, wenn sie kleinen Firmen ohne grosse IT-Affinität dabei helfen soll, Geschäftsprozesse in den Griff zu kriegen. Als ihm die Software BusPro 1989 vorgestellt wurde, war ihm schnell klar, welches Potenzial das 1987 entwickelte Programm enthielt. «BusPro faszinierte mich, nicht nur, weil die Software enorm viel zu einem tiefen Preis bot, sondern auch, weil ich erkannte, dass sie sich für die damals aufkommenden PCs hervorragend eignete», erklärt Erismann.

Buchhaltung statt IT

Doch der Reihe nach: Als der junge Textilingenieur nach seinem Studium im deutschen Reutlingen zurück in die Schweiz kam, musste er sich notgedrungen nach einem Beruf in einer anderen Branche umsehen: Die Textilindustrie lag Mitte der 1970er-Jahre am Boden. Rainer Erismann jobbte tagsüber und holte abends die kaufmännische Ausbildung nach. Seine darauf folgende Anstellung als Revisor bei einer international tätigen Firmengruppe fand er nur mässig interessant. Das änderte sich schlagartig,

als die ersten Computer aufkamen und die Unternehmensleitung entschied, dass die ausländischen Tochterfirmen für das Reporting mit Rechnern ausgestattet werden sollten. Erismann witterte seine Chance und bot – inzwischen mit einiger Erfahrung im Reporting ausgestattet – seine Dienste an.

Wieder drückte er die Schulbank, lernte Programmiersprachen und IT-Technologie – und reiste Anfang der 1980er-Jahre von Land zu Land, um das neue Reporting mit Computern einzuführen. Südafrika, USA, Kanada, Schweden, Mexiko: Rainer Erismann betreute Projekte auf der ganzen Welt, bis er das Reisen nach acht Jahren zugunsten der Familie aufgab. Er wechselte zum Grosskonzern NCR, der ihm eine Anstellung im Verkauf anbot. Schon nach einem Jahr wurde der gebürtige Rümlanger Verkaufsleiter und betreute mit seinem sechsköpfigen Team Dienstleister und nichtproduzierende Betriebe in der Ostschweiz.

Knackpunkt tiefer Preis

Mit diesem prall gefüllten Rucksack stiess der Betriebswirt dann also auf die in der Schweiz entwickelte Business-Software BusPro. Ein befreundeter Treuhänder hatte ihn auf eine Veranstaltung mitgenommen, um seinen Meinung über das Programm zu hören. «Ich entwickelte sofort erste Marketingideen, mir war klar, dass der Knackpunkt darin lag, trotz des tiefen Preises mit einer guten Dienstleistung eine Kundenbindung zu erreichen, aber dennoch etwas zu verdienen», erinnert sich Erismann. «Und mir gefiel der Gedanke eines Standardprogramms, das auch der Anwender selber ganz einfach individualisieren kann.»

Das gefiel dem Softwarebesitzer so gut, dass Erismann bald darauf das Angebot erhielt, Direktor der neu zu



Sein Business-Programm erleichtert kleinen Firmen das Leben: Rainer Erismann verkauft seit 26 Jahren die Software BusPro.

Bild: Gabriela Meissner

gründenden BusPro AG zu werden. Die Herausforderung lockte ihn. So konnte er ins Unternehmertum einsteigen und über Glück und Unglück einer Firma entscheiden, obwohl er «nur» Geschäftsführer war, wie er sagt. 17 Jahre lenkte er die Geschicke der BusPro AG, bis er 2007 das Unternehmen kaufte.

Beratung für Microsoft

Von Beginn weg verfolgte Rainer Erismann die Philosophie, den Kunden nicht einzelne Programmversionen zu verkaufen, sondern Lizenzen, die für unterschiedlich lange Zeiträume gebucht werden können. Updates gehören automatisch dazu. Dieses Konzept war lange Zeit einzigartig und so bestechend, dass der IT-Gigant Microsoft vor einigen Jahren an die Türe klopfte und sich beraten lassen wollte. «Das war ein tolles Gefühl», sagt Erismann und lacht herzlich. Geblieben ist auch die Philosophie, die Software so praktisch und einfach wie möglich zu halten. Gerade bei der Entwicklung von neuen Versionen sei es wichtig, dass zum einen der Datenbestand automatisch übernommen werde und das Programm nicht völlig neu erscheine, erklärt Erismann. «Wir ha-

ben einen grossen Kundenstamm, der sehr zufrieden mit BusPro arbeitet, da kann man nicht plötzlich alles völlig umkrempeln.»

Kleine Firmen würden sich oftmals mit Insellösungen zufriedengeben, stellt der Winterthurer Unternehmer fest. Meist beginne es mit einer vom Kollegen empfohlenen Adressverwaltung, dann überlege man, wie man fakturiere, kaufe ein weiteres Programm, die Finanzbuchhaltung lagere man an einen Treuhänder aus. «Es wäre einfacher und letztlich auch günstiger, sich von Beginn weg für eine Komplettlösung zu entscheiden», rät er.

Neue Technologien einzusetzen, nur weil sie eben neu sind, findet Erismann unüberlegt. Vitale Geschäftsdaten in die Hände Dritter, etwa in eine Cloud zu geben, sei unternehmerisch wie rechtlich eher heikel. Wenn der Einsatz neuer Technologien jedoch bedeutende betriebliche Vorteile bringe, solle man sich die Nutzung durchaus überlegen, zum Beispiel die Ausrüstung der Aussendienstleute mit der Mobile-App zum Business-Programm. «Wenn neue Werkzeuge sicher sind und helfen, die Arbeit effizienter zu erledigen, setzen wir sie ein.»

Info

Neu: Offener Donnerstag

Ab Oktober helfen die BusPro-Profis in Winterthur jeden Donnerstagnachmittag Interessenten und Kunden kostenlos mit konkretem Rat weiter. Nutzen Sie die Tipps der Experten, um die Büroarbeit noch schneller und einfacher zu machen.

Informationen und Anmeldung:
www.buspro.ch/donnerstag