

Der digitale Lebensnerv der KMU

Opacc | Mit ihrer Software ist Opacc Qualitätsführer in der Geschäftsautomation für kleine und mittelgrosse Unternehmen in der Schweiz. Das IT-Vorzeigunternehmen wächst dynamisch und rechnet mit einer blühenden Zukunft.

KAI HALDIMANN

Bis Ende August hat Opacc schon wieder 19 Personen eingestellt. «Vor zwei Jahren hatten wir noch gut 100 Mitarbeitende, heute sind wir bei knapp 150», sagt Beat Bussmann. Der CEO und Gründer von Opacc ist stolz auf diesen namhaften Zuwachs, auch wenn ihn eine kleine Sorge beschleicht: «Bisher kenne ich noch alle Kolleginnen und Kollegen im Unternehmen, auch wenn ich nicht von allen weiss, was sie genau tun. Vorbild zu sein und Vertrauen zu schenken sind Führungsprinzipien von mir. Sie aber verlangen persönliche Nähe.»

Nähe ist auch ein erfolgskritisches Stichwort für die Beziehung zu Kunden. Opacc will mittelständischen Unternehmen in der Anwendung ihrer IT-Plattform in den Geschäftsprozessen den grösstmöglichen Nutzen bieten. «Der Kunde definiert seine digitale Strategie, er sagt, wohin er will. Wir liefern dann die IT-Plattform, damit er schnell und sicher dorthin kommt», erklärt Urs P. Amrein, Partner und Marketing Manager. Opacc entwickelt ihre Enterprise Software-Plattform einzig in der Schweiz, die meisten Kunden sind Schweizer Unternehmen. «Wir hören stark auf unsere Kunden und richten unsere Lösungen konsequent auf ihre Bedürfnisse aus. Die Rückmeldungen der Anwender spielen eine tragende Rolle in unseren Produktstrategien». Die extreme Kundennähe ist so zum strategischen Erfolgsrezept geworden. Kein Wunder sind die meisten neuen Opacc-Kunden solche, die in ihrer heterogenen IT-Landschaft festgefahren sind. Und kein Wunder, dass Opacc versprechen kann, Probleme beim Kunden zu 70% innerhalb von 24 Stunden lösen.

Das überlegene Konzept

Opacc ist 1988 gegründet worden. Beat Bussmann darf sich damit an einer über 30-jährigen Erfolgsgeschichte des Unternehmens freuen: «Wir sind noch jung, weil wir uns agil und topfit



am Markt bewegen. Wir geniessen aber auch eine gewisse Seniorität, weil in der schnelllebigen Informatikbranche eine so lange, erfolgreiche Geschäftstätigkeit sehr viel bedeutet.» Im Herbst 2018 hat Opacc den neuen Hauptsitz in Rothenburg bezogen, ein architektonisch beeindruckendes und funktional optimales Campusgebäude mit 220 Arbeitsplätzen – von denen derzeit 150 belegt sind.

Alles aus einer Hand

«Wir haben auf unserem ‚OpaccCampus‘ also die Kapazitäten für weiteres Wachstum, zudem verfügen wir gleich nebenan noch über Landreserven», lacht Bussmann. Der Opacc-Chef ist äusserst zuversichtlich, dass sich der Markt für betriebswirtschaftliche Software-Lösungen in der Schweiz in den nächsten Jahren stark verändern wird, mit Opacc als Profiteur: «In unserem Metier geht es um lebenswichtige Unternehmensprozesse. Wir haben ein überlegenes Konzept, um diese homogen und nachhaltig abzubilden. Daher werden wir zahlreiche neue Kunden in der digitalen Transformation unterstützen können und ihnen digitalen Handlungsspielraum ermöglichen.»

Opacc bietet mit ihrer Software-Plattform und –Architektur das technische

Rüstzeug für integrierte Gesamtlösungen. Die einzelnen Software-Anwendungen wie das ERP-System, Mobile Service, das Enterprise-CRM und der Enterprise Shop für das E-Business haben alle das gleiche Fundament: «Opacc OXAS». Dieses wird so zum «digitalen Kraftpaket», wie Urs P. Amrein sagt, das zentral sämtliche Unternehmensdaten skalierbar und homogen zur Verfügung stellt.

Eine der Stärken des Geschäftsmodells: Opacc ist ein Lösungsanbieter. Das interdisziplinäre Gesamtangebot an Softwareengineering, Beratung, Schulung und Systemtechnik – und alles aus einer Hand – ermöglicht es, dass der Kunde alle IT-Layers, vom Kabel bis zur Software-Betreuung, komplett an Opacc auslagern kann.

Auch dass sich sämtliche Kompetenzen zum Thema Enterprise Software – Produkt-Entwicklung, Projekt-Entwicklung, umfassende Serviceleistungen – unter einem Dach befinden, ist ein Trumpf von Opacc. «Wir haben uns daher noch nie überlegt, die Software-Herstellung ins Ausland zu verlagern», erklärt Beat Bussmann. «Alle Disziplinen vom Software-Engineering bis zum Support auf kleiner Fläche und quasi

vor der Haustür unserer Kunden zu haben, ermöglicht uns eine schnelle und bedarfsgerechte Weiterentwicklung. So wird das Know-how über Kunden-Bedürfnisse zum eigentlichen Innovationsmotor.» Das Label «Swiss Made Software» drücke dies aus, und es werde gerade von mittelständischen, oft inhabergeführten Schweizer Unternehmen besonders geschätzt.

Qualität und Kompetenz

«Swiss Made Software» signalisiert den Kunden auch Schweizer Qualität, und die ist laut CEO Beat Bussmann für Opacc essenziell. «Für uns steht die Qualität unserer Arbeitsergebnisse im Vordergrund. Wenn wir der anerkannte Qualitätsführer in der Geschäftsautomation sind, dann folgt das Wachstum der Firma auf dem Fuss. Ein weiteres Wachstum von Opacc ist so gesehen eher Bestätigung und Belohnung für unsere hochqualitativen Software-Lösungen.»

Aus dem kompromisslosen Streben nach Qualität ergibt sich für Opacc auch die Anforderung, permanent namhafte Mittel in die Kompetenz der Mitarbeitenden zu investieren. Bussmann ist sich bewusst: «Es dauert Jahre, bis ein Software-Ingenieur oder ein Projektlei-

ter einen Wissensstand erreicht hat, der die Kunden weiterbringt.» In der «Opacc Academy» sollen die Mitarbeitenden optimal für ihre Aufgaben qualifiziert werden. Opacc ist auch bezüglich der Weiterbildung des Personals ambitioniert und kompromisslos: «Mindestens 80% unserer Mitarbeitenden müssen jedes Jahr mindestens ein Academy-Training absolvieren», so Bussmann. Das sei unbedingt nötig, da auch viele Anwender der Opacc Enterprise Software inzwischen über einen hohen Kenntnisstand verfügten – Know-how, das sie sich ebenfalls in der «Opacc Academy» angeeignet haben. Selbst Lernende stellt Opacc nur an, die bereit sind, die Berufsmatura zu absolvieren.

«Uns ist wichtig, dass wir die Zusammenarbeit nicht nur mit den Kunden, sondern auch mit den Mitarbeitenden langfristig betrachten», sagt Bussmann auch. Rund 60 Projektleiter, 50 Softwareentwickler und ein Dutzend Cloud-Supporter arbeiten mittlerweile für das Software-Powerhaus. Ob sie mit Freude bei der Arbeit sind? Eine Fluktuation 2018 von 1,6% (!) spricht für sich. «Die Blutauffrischung holen wir durch Wachstum und Neueinstellungen herein», lacht CEO Beat Bussmann. Im Wettbewerb um neue Talente hat er die Nase vorn.

Opacc

- Opacc entwickelt Enterprise Software, mit der kleine und mittelständische Unternehmen ihre Transaktionen, Prozesse und Informationsverarbeitungen organisieren.
- Opacc projiziert die entsprechenden IT-Lösungen und bietet auch den



kompletten Betrieb in der eigenen Cloud an.

- Opacc entwickelt ihre Software vollständig in der Schweiz. Diese wird von gegen 600 Schweizer KMU eingesetzt. Die garantierte Upgrade-Fähigkeit zu neuen Versionen wird regelmässig bestbewertet.
- Das IT-Unternehmen mit Hauptsitz in Rothenburg LU betreibt Geschäftsstellen in Münchenstein BL und im deutschen Nürnberg. Opacc beschäftigt rund 150 Mitarbeitende.
- Opacc wurde 1988 von Beat Bussmann gegründet, der die Firma als CEO führt. Das Unternehmen ist zu 100% eigenfinanziert. Alle Aktionäre arbeiten im Unternehmen mit.

«Der Opacc-Spirit hat hohe Anziehungskraft»

Herr Bussmann, Opacc gewinnt immer wieder Auszeichnungen. Wie wichtig sind Ihnen diese?

BB: Der Fachkräftemangel in der IT ist gross. Wer im «War of Talents» die Nase vorn haben will, muss sich als Arbeitgeber mit spannenden Aufgaben, einem attraktiven Umfeld und interessanten Entwicklungsmöglichkeiten präsentieren. Tatsächlich haben wir eben den zweiten Platz belegt beim «Swiss Arbeitgeber Award» 2019, und dieser Tage ist unser Label «Friendly Work Space» zertifiziert worden. Top-Platzierungen bei Bewertungen durch Lernende und gute Noten auf Kununu haben wir schon früher erreicht, wir waren auch Finalist bei Prix SVC Zentralschweiz. Diese Auszeichnungen helfen uns, bei potenziellen Bewerbern mit unseren Arbeitgeber-Vorzügen aufzufallen. Es gibt tatsächlich zu wenig Informatiker, aber das ist keine Katastrophe, im Gegenteil. Das gibt den besten Firmen die Chance, sich als herausragender Arbeitgeber zu positionieren; und die attraktivsten Firmen wiederum erhalten Zulauf von den besten Talenten.

Was macht Opacc als Arbeitgeber denn besonders attraktiv?



Beat Bussmann, CEO.

BB: Es ist der typische Opacc-Spirit, der über die Jahre entstanden ist: eine Mischung aus Leistungsbereitschaft und Freude an der Arbeit. Dieser Mix hat eine hohe Anziehungskraft für qualifizierte, ambitionierte und verantwortungsbewusste Mitarbeitende. Wir wollten schon immer, dass jeder Opacc-Mitarbeitende Verantwortung trägt. Wir setzen Fachkompetenz den Führungskarrieren gleich und belohnen auch die Dauer der Firmenzugehörigkeit und die laufende Weiterbildung. Als Bonus wirken Jahresarbeitszeit, Zusatzurlaub, Sabbaticals und eine attraktive Arbeitsumgebung.

Wollen denn alle Opacc-Mitarbeitenden Karriere machen?

BB: Mein Wunsch ist natürlich, dass jeder, der zu Opacc kommt, Karriere machen will. Das wollen aber nicht alle, zumindest nicht eine Führungskarriere. Daher haben wir ein Funktionsstufenmodell eingeführt, in dem Führungs- und Fachkarriere gleichwertig gewichtet sind. Es gibt sieben Funktionsstufen, und alle unsere Benefits sind an diese Funktionsstufen gebunden. Es ist wichtig in unserem Metier, auch jene Mitarbeitenden zu fördern, die nicht primär eine Führungsfunktion wahrnehmen wollen. Entscheidend sind Fachwissen und Erfahrung. Die Problemlösungskompetenz, die man sich über die Jahre aneignet, ist unbezahlbar.

Ist der neue Firmensitz für die Mitarbeitenden eine Motivationspritze?

BB: Die Arbeitsplatzumgebung ist enorm wichtig für eine gute Arbeitsleistung, und da wollen wir Spitze sein. Glauben Sie mir, der grösste Benefit für die Mitarbeitenden ist ein ganz weicher, kultureller Wert: dass sie gerne arbeiten gehen. Wir unternehmen daher viel dafür, auch über ein ausgebautes betriebliches Gesundheitsmanagement, damit

die Mitarbeitenden sich wohlfühlen. So sind wir avers gegen Überzeit, und wir messen dies auch. Wir wollen, dass die Mitarbeitenden gesund bleiben und auch eine ausgewogene Balance zwischen Arbeitszeit und Privatzeit mit Familie und Hobbys haben.

Opacc hat in 30 Jahren eine stattliche Grösse erreicht. Wird das Unternehmen auch in zehn Jahren noch in Privatbesitz sein?

BB: Ich bin ein grosser Verfechter der unternehmerischen Unabhängigkeit und Selbständigkeit. Ich bin auch seit jeher der Meinung, dass die Erfolgchancen grösser sind, wenn man ein Unternehmen mit eigenem Geld finanziert. Tatsächlich ist Opacc zu 100% eigenfinanziert, und wir können auch ein weiteres Wachstum ohne Fremdgeld stemmen. Ich gehe davon aus, dass ich noch viele Jahre Mehrheitsaktionär von Opacc bleiben werde. Als sozial verantwortungsvoller Arbeitgeber haben wir bereits vor vielen Jahren eine Stiftung gegründet, der mittlerweile 10% der Firma gehören. So konnten wir eine indirekte Beteiligung eines Partnerteams in die Tat umsetzen. (Interview kh.)