

Die Firma SBS Software bietet schon seit 1985 Software zur Lohn- und Gehaltsabrechnung an. Sie ist mit 2,5 Millionen Abrechnungen pro Monat einer der größten Payroll-Anbieter. Gleichwohl ist das Unternehmen in der Öffentlichkeit kaum bekannt. Die Personalwirtschaft sprach mit Geschäftsführer Karl-Heinz Schwuchow und Vertriebsleiter Rüdiger Panz über das Erfolgskonzept und die Zukunftspläne des Unternehmens.



Karl-Heinz Schwuchow



Rüdiger Panz

Hidden Champion der Payroll

Personalwirtschaft: Wann ist das Unternehmen SBS Software gegründet worden und wie hat es sich bis heute entwickelt?

Schwuchow: Hier sind zwei Stationen zu nennen. Alles hatte seinen Anfang in 1974, als die heutigen Geschäftsführer, Herr Brock und ich, in die Selbstständigkeit gingen. Das neue Unternehmen wurde nach den Namenskürzeln der Gründer »SB« genannt. Wir haben damals für einen französischen Computer-Hersteller der mittleren Datentechnik Software entwickelt. Danach, und damit begann die zweite Station, machten wir uns Gedanken über unsere berufliche Zielsetzung. Wir glaubten an die Zukunft des PCs, obwohl dieser damals nur mit einer Taktfrequenz von 4,77 MHz ausgerüstet war. Wenn man das mit heute vergleicht, kann man sich vorstellen, wie lange es damals dauerte, bis eine Lohn- und Gehaltsabrechnung per PC erstellt war. Dennoch sind wir diesen Weg gegangen und die Zeit gab uns Recht. Der PC ist heute der weit verbreitetste Computer. Personell ist aus dem Zwei-Mann-Betrieb und unseren Ehefrauen, die für die Verwaltung und die telefonische Kundenpflege zuständig waren, ein Unternehmen mit inzwischen 65 Mitarbeitern geworden.

Personalwirtschaft: Sie sind mit mehr als 2,5 Millionen Abrechnungen pro Monat einer der Großen im Payroll-Business und belegten im letzten Personalwirtschaftsranking Platz drei. Woher kommt die starke Verbreitung, obwohl Sie bisher wenig Geld für Marketing ausgeben?

Schwuchow: Bei uns stehen gute Qualität und kontinuierliche Verbesserung der Software an erster Stelle. Wir bedienen uns eines weit verbreiteten Partner-Vertriebsnetzes zur Verbreitung unserer Produkte. Außerdem leben wir von der Mund-zu-Mund-Propaganda unserer Anwender. Dass wir heute zu einer Größe von 2,5 Millionen Abrechnungen gekommen sind, hängt mit der stetigen Entwicklung und der Konzentration auf dieses System zusammen.

Personalwirtschaft: Wie viele Unternehmen gehören zu Ihrem Kundstamm?

Schwuchow: Unser Lohn- und Gehaltssystem benutzen 5000 aktive Anwender. Diese Zahl setzt sich zur Hälfte aus Steuerberatern zusammen, die als eine Art Rechenzentrum für kleinere und mittlere Betriebe fungieren. Die andere Hälfte bilden Kunden aus Industrie, Handel, Dienstleistung, Verwaltung und Wissenschaft. In der

Summe ergibt das circa 30 000 Unternehmen, die mit der SBS-Software abgerechnet werden.

Personalwirtschaft: Wie viel Umsatz erwirtschafteten Sie im letzten Jahr?

Schwuchow: Die Abschlüsse liegen wohl noch nicht vor, aber unsere Planungen gingen von 10 Millionen Mark aus.

Personalwirtschaft: Rechnen Sie in diesem Jahr mit weiterem Wachstum?

Schwuchow: Wir rechnen mit Wachstum und bauen unser Personal aus. Geplant ist eine Erhöhung unseres Kundenstamms um etwa fünf Prozent getreu dem Motto – Stillstand ist Rückgang.

Personalwirtschaft: Gibt es Branchenschwerpunkte?

Schwuchow: Schwerpunkte sind die Steuerberater. Wir haben aber das System so flexibel aufgebaut, dass wir alle Branchen bedienen können. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Bauwirtschaft und das Bauberggewerbe – ansonsten alles was es gibt.

Personalwirtschaft: Nennen Sie bitte Beispiele!

»Wir haben keine Konkurrenten, da unsere Produkte aufgrund ihrer Qualität viele Jahre im Einsatz sind«

Karl-Heinz Schwuchow, Geschäftsführer von SBS Software

Schwuchow: Neben den oben genannten Schwerpunkten bedienen wir Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte, Druckereien, Reisebüros, Autohäuser, Maler, Lackierer, Ärzte, Pflegebetriebe, Tischlereien, Medienfirmen, Labore, Universitäten, Industriekunden, den Handel allgemein, die Landwirtschaft, Schlachthöfe, den öffentlichen Dienst, Reedereien – es gibt kaum einen Zweig, der nicht in unserem Kundenkreis zu finden ist.

Personalwirtschaft: Welche Unternehmen sind Ihre Hauptkonkurrenten.

Schwuchow: Wir haben keine Konkurrenten im eigentlichen Sinn, da unsere Produkte aufgrund ihrer hohen Qualität in der Regel viele Jahre im Einsatz sind und den ständigen gesetzlichen Anpassungen ebenso voll und ganz genügen wie Anpassungen an moderne Betriebssysteme. Es gibt also wenig Gründe für einen Softwarewechsel. Neukunden klopfen bei uns – wie bereits gesagt – hauptsächlich aufgrund Empfehlungen von aktiven Anwendern an, oder ein Anwender wechselt seine Arbeitsstelle und empfiehlt dort den Einsatz unserer Programme. Natürlich sind auf dem Markt auch einige Mitbewerber vorhanden, die wir sicherlich beobachten, aufgrund der anerkannt hohen Qualität unserer Programme aber nicht als bedrohende Konkurrenz ansehen müssen.

Personalwirtschaft: Was ist das Besondere an Ihrer Software? Wodurch unterscheiden Sie sich vom Wettbewerb?

Schwuchow: Unsere Software zeichnet sich durch unsere 25-jährige Markt- und Entwicklungserfahrung aus. Außerdem haben wir ein ausgewogenes Preis-/Leistungs-

verhältnis geschaffen. Der Preis setzt sich aus Anwendergröße und Anzahl der benötigten und genutzten Module zusammen. Somit kommt ein individueller und günstiger Preis zustande. Einen weiteren Anteil am Erfolg sehe ich in unserer Hotline, mit der wir dem Kunden eine sehr gute Beratung bieten und ein breites Fachwissen vermitteln.

Personalwirtschaft: In einem Ihrer Werbeprospekte steht: »Es ist keine Kunst, Programme zu erstellen, doch es gibt kleine Unterschiede.« Was meinen Sie damit?

Schwuchow: Ein Beispiel: Wir verzichten auf die lästige Eingabe der vierstelligen Jahreszahl, indem aufwendige Programmroutinen gleich mit der Tastatureingabe »01« erkennen, ob damit »2001« oder »1901« gemeint ist. Auch dies ein Beispiel für die einfache Bedienung. Andere Highlights sind die anwenderfreundliche Benutzerführung und schnelle Zusammenstellung von Auswertungen und Statistiken, die mit wenigen Mausclicks oder im Drag-and-Drop-Verfahren erstellt werden. Ebenso die Sicherheit für den Anwender bei einem eventuellen Stromausfall oder Programmabsturz. Es gehen maximal nur die Daten verloren, die zuletzt in Bearbeitung waren. Panz: Flexibilität, Individualität, Schnelligkeit und Sicherheit sind vier wichtige Merkmale.

Personalwirtschaft: Können Sie das an Beispielen verdeutlichen?

Panz: Der Kunde kann sich aus dem gesamten Paket die Programme herausuchen, die er für seine Arbeitsabläufe benötigt und die ihm die Arbeit erleichtern. Man

kann über verschiedene Kennziffern die Software individuell auf die Bedürfnisse des Kunden einstellen und damit die Schnelligkeit gewährleisten. Der Punkt Sicherheit ist für uns auch sehr wichtig. Unsere Programme sind geprüft vom Gesetzlichen Krankenversicherungsverband, sie tragen das Gütesiegel und sind zugelassen bei den Sozialkassen der Bauwirtschaft und dem AOK Bundesverband. Die Arbeitsbescheinigungen sind von den Arbeitsämtern ebenso anerkannt wie die Lohnsteueranmeldeformulare von den Oberfinanzdirektionen.

Personalwirtschaft: Welche Anstrengungen werden personell unternommen, um SBS-Produkte weiterzuentwickeln?

Schwuchow: Wir sind personell stetig gewachsen. Wir haben im vergangenen Jahr zehn weitere Mitarbeiter für die Bereiche Entwicklung und Hotline eingestellt. Wir verstärken auch weiterhin die Manpower, so dass wir den Anforderungen des Marktes und unserer eigenen Wachstumsziele gewachsen sind.

Personalwirtschaft: Gegenwärtig arbeiten SAP und ADP an der Sicherheit und Vereinfachung des Datenaustausches zwischen Unternehmen und Krankenkassen. Wird SBS auf diesen Zug aufspringen?

Schwuchow: Ja, wir kooperieren mit dem Gesetzlichen Krankenversicherungsverband. Dieser Verband verfügt über ein eigenes System namens Dakota. Diese Software steuert den Datentransfer zwischen Arbeitgeber und Krankenkassen. Wir haben sie seit dem 1. Januar diesen Jahres im Vertrieb.

»Wir haben einige SAP-Anwender, die speziell ihre Gehaltsabrechnung für AT-Mitarbeiter mit unserer Software durchführen.«

Rüdiger Panz, Vertriebsleiter von SBS Software

Personalwirtschaft: Eine aktuelle Diskussion wird um Applikation-Service-Providing, kurz ASP, geführt. Wollen Sie Ihre Software als ASP-Produkte anbieten?

Schwuchow: Ja, wir werden uns auch hier den Anforderungen des Marktes stellen. Wir untersuchen derzeit eine Möglichkeit, die von einem Vertriebspartner entwickelt wurde. Binnen Jahresfrist können wir diese ASP-Lösung unseren Kunden anbieten.

Personalwirtschaft: Verfügt Ihre Software über Schnittstellen, mit denen Daten aus anderen HR-Systemen ausgetauscht werden können?

Panz: Ja, wir haben fest definierte Schnittstellen, zum Beispiel zum Personalinformationssystem der Firma Perbit. Außerdem sind namhafte Anbieter von Zeiterfassungssystemen mit unserer Software kompatibel. Wir haben Schnittstellen für die Warenwirtschaft, wir binden außerdem verschiedene Individualsoftware-Hersteller wie zum Beispiel Reisekosten-, Organisations-, Controlling- oder Zahlungsverkehr-Software ein. Das sind alles feste Schnittstellen, die wir seit Jahren pflegen. Nicht zu vergessen die ASCII-Schnittstelle: Sämtliche Ein- und Ausgabedaten können über den ASCII-Code transferiert werden.

Personalwirtschaft: Gibt es Schnittstellen mit SAP-Systemen?

Schwuchow: Nein. Wir bedienen SAP-Anwender nicht direkt, weil Unternehmen, die mit SAP-Systemen arbeiten, in der Regel sämtliche Geschäftsprozesse damit abwickeln. Bisher bestand für uns diese Notwendigkeit nicht. Sollte sie sich ergeben, ist es für uns kein Problem, entsprechende Schnittstellen auf der bestehenden Basis

zu erstellen. Grundsätzlich können wir für jeden Hersteller Schnittstellen schaffen, aber wir programmieren diese nicht ins Blaue hinein, sondern nach Bedarf.

Panz: Wobei wir einige SAP-Anwender haben, die zum Beispiel ihre Gehaltsabrechnung für außertarifliche Mitarbeiter mit SBS Lohn und Gehalt durchführen. Das bedeutet, diese Firmen arbeiten mit SAP, wünschen aber die Gehaltsabrechnung über unsere Software.

Personalwirtschaft: Wie ist Ihre Meinung zum Outsourcen der Payroll-Funktionen?

Panz: Wir sind dieser Lösung gegenüber sehr aufgeschlossen. Einige unserer Kunden bevorzugen das Outsourcing, zum Beispiel einige Steuerberater, die Daten fremd abrechnen lassen oder verschiedene Rechenzentren, wie zum Beispiel das Apothekerrechenzentrum Nordrhein-Westfalen. Dieses rechnet alle Apotheker mit SBS Lohn und Gehalt ab. Andere Firmen haben sich zum Beispiel spezialisiert als Buchführungshelfer oder als Lohnbüro, die etwa 1000 bis 2000 Arbeitnehmer pro Monat abrechnen.

Personalwirtschaft: In Bretten ist Ihr Hauptsitz und die bisher einzige Niederlassung. Planen Sie die Gründung von weiteren Zweigstellen?

Schwuchow: Wir arbeiten im Vertrieb vorrangig mit bundesweiten Partnern zusammen, so dass aus heutiger Sicht keine Notwendigkeit besteht, den Betriebssitz von Bretten auszuweiten. Ob in Zukunft eigene Niederlassungen gegründet werden, hängt von der zukünftigen Entwicklung der Geschäftszweige ab.

Personalwirtschaft: Wäre für Sie der Gang in das Ausland eine Option?

Schwuchow: Der Gang in das Ausland ist aus heutiger Sicht nicht vorgesehen, aber ausschließen möchte ich das nicht. In unserer Branche kann man keine langfristigen Entscheidungen dieser Art fällen. Wenn Sie speziell das Lohn- und Gehaltssystem betrachten, ist eine Software für ausländische Kunden eine völlig neue Entwicklung, die mit der bestehenden Form nichts zu tun hat.

Das Interview führte Daniel Thomas.

SBS Software GmbH

SBS Software GmbH
Pforzheimer Str. 46/1
75015 Bretten
Telefon: 07252/919-0
Telefax: 07252/919-159
E-Mail: info@sbs-software.de
www.sbs-software.de

