

# Der etwas andere ERP-Hersteller

Auch im SAP-Heimatland gibt es erfolgreiche unabhängige Hersteller von betriebswirtschaftlichen Standardlösungen. So zum Beispiel SBS Software aus dem badischen Bretten.

Von Dr. Ronald Wiltsccheck

Mit der Abkürzung SBS ist es so eine Sache: In Deutschland gibt es etwa ein Dutzend Firmen im IT-Umfeld, die diese drei Buchstaben in ihrem Namen führen. Die berühmteste von ihnen ist eine Siemens-Tochter, die derzeit in Schwierigkeiten steckt.

Dies ist bei SBS Software aus Bretten bei Karlsruhe beileibe nicht der Fall. Dieses Unternehmen gibt es bereits seit 30 Jahren. Von Karl-Heinz Schwuchow und Sepp Brock gegründet, deren Initiale sich im Firmennamen widerspiegeln, konzentrierte sich die SBS Software GmbH von Anfang an auf betriebswirtschaftliche Standardsoftware. Ein Direktvertrieb kam für die Badener nicht in Frage, und so setzen sie seit 20 Jahren auf Partner.

Derzeit gibt es derer 150, wobei damit nur die „aktiven“ Reseller gemeint sind, wie der SBS-Software-Prokurist Peter Schnitzer nicht zu betonen vergisst. An der Spitze dieser Community stehen die so genannten Systempartner, etwa 15 an der Zahl, die sämtliche Produkten von SBS Software aus dem Effeff kennen, also sowohl die Warenwirtschaft als auch das Rechnungswesen und die Lohnbuchhaltung. Dafür winken ihnen Margen von bis zu 50 Prozent.

Auch die darunter liegenden Kompetenzpartner, laut Schnitzer rund 30, müssen zumindest in einem Bereich das gleiche Know-how aufweisen wie die Systempartner. Allerdings müssen sie im Gegensatz zu ihnen keinen Hotline-Support beim Kunden leisten, das übernimmt SBS Software selbst oder ein spezialisierter Systempartner. Ansonsten liegen die Margen mit 45 bis 50 Prozent bei den Kompetenzpartnern genauso hoch.

Der Rest, etwa 100 Vertriebspartner, kann immer noch mit einer Marge von bis zu 40 Prozent rechnen. Dafür müssen diese Reseller



»Unter unseren Partnern gibt es keine Konkurrenz!«

Peter Schnitzer, Prokurist bei SBS Software

Foto: Damian Sicking



**Das Firmengebäude der SBS Software GmbH: Durch die runde Bauweise und die fehlenden Wände innen wird die Kommunikation gefördert.**

nicht alle Produktschulungen belegen. Sie benötigen lediglich ein kostenloses Präsentations- und Verkaufstraining, ferner je einen Crashkurs für jedes der drei Module aus dem SBS-Software-Portfolio (Lohnbuchhaltung, Rechnungswesen und Warenwirtschaft). Diese schlagen mit je 150 Euro pro Tag zu Buche.

Betretet werden all diese Partner von sechs Vertriebsmanagern, die auf die Regionen Nord, Nordost,

Ost, Süd, Südwest und West aufgeteilt sind.

## Weitere Vertriebspartner erwünscht

Doch um weiter zu wachsen, benötigt SBS Software mehr Partner. „Mit den derzeitigen können wir es nicht leisten“, gibt Schnitzer unumwunden zu. Denn in der Tat sind seine Partner meist recht kleine Firmen, die größte von ihnen beschäftigt gerade mal 17 Mitarbeiter. So ist auch das Networking unter den SBS-Software-Partnern recht weit verbreitet. Entweder zieht einer die Generalunternehmenschaft an sich, oder mehrere Partner arbeiten gleichberechtigt beim Kunden. „Da gibt es keine Konkurrenz“, betont der Prokurist. Und auch die Treue zum Hersteller ist einzigartig. Schnitzer musste sich erst von drei Partnern trennen. Und ein schriftlicher Vertrag existiert genauso wenig wie eine feste Umsatzvorgabe.

Und noch etwas ist anders bei SBS Software: Hier haben Bestandskunden Vorrang vor Neugeschäft. Denn 63 Prozent der Kun-

den sind es schon seit sechs Jahren und länger. Da macht natürlich die Wartung einen Großteil des Geschäfts aus. Und 65 Prozent seiner Umsätze erzielt SBS Software im OEM-Business.

Dafür ist das Kundenspektrum der Badener äußerst breit. Ein Drittel der Lizenz Erlöse stammt von sogenannten BMW-Kunden (Bäcker, Metzger, Wirte), ein weiteres Drittel erbringen Unternehmen mit bis zu 250 Mitarbeitern, also der typische Mittelstand. Lag der Beitrag des größten SBS-Software-Kunden 2000 noch bei 19 Prozent der Lizenz Erlöse, so sank er auf 9,6 Prozent in diesem Jahr.

## Meinung des Redakteurs

Obwohl der ERP-Markt derzeit starken Konsolidierungstendenzen unterliegt, wird es für Firmen wie SBS Software immer Platz geben. Denn die Badener bieten ausgereifte und stabil laufende Software an. Außerdem sind sie über Partner deutschlandweit vertreten.