

Konsequent einfach

Der etwas leichtere Weg, um zu neuer Software zu kommen

Will ein Jungunternehmer eine Software kaufen, mit der er seine alltäglichen Aufgaben erledigen kann, findet er sich im Dschungel des Business-Software-Marktes wieder. Ehe er sich versieht, wird er von verschiedenen Anbietern mit komplexen Prozessanalysen und Vorgehensweisen genötigt, selbst ein kleiner ERP-Spezialist zu werden, damit er sich für ein komplexes Produkt entscheiden kann. Diese Ohnmacht braucht es nicht. Es gibt andere Wege.

Interview mit Boris Gorup

von Georg Lutz

Sie behaupten, die Comatic Software vereinfache Jung- und Kleinunternehmern den Geschäftsalltag. Das behaupten aber doch alle Software-Anbieter?

Genau das ist der Unterschied. Bei uns sagen die Kunden, dass unsere Software um ein Vielfaches einfacher und flexibler sei als andere Lösungen auf dem Markt.

Und über den Preis? Sagen Ihnen auch die Kunden, dass Sie günstig sind?

Ja, vor allem, wenn sie zuvor schon die Software eines anderen Anbieters nutzten. Dies deshalb, weil unser Preis tatsächlich massiv unter jenem der vergleichbaren Produkte liegt, meist umfassender ist und bedeutend weniger Schulungs-, Integrations- und Betriebskosten mit sich bringt.

Soweit so gut. Aber was kann Ihre Software so viel anderes, was andere ERP-Lösungen nicht können?

Nichts – oder bestenfalls Details, die nicht für alle Anwender gleich bedeutend sind. Comatic unterscheidet sich aber massgeblich durch das «Wie» von anderen ERP-Software-Lösungen. Wir gehen davon aus, dass unsere Kunden keine Informatiker und keine Buchhalter sind und dies auch nicht werden wollen. Trotzdem sollen sie Spass an einer doch eher trockenen Materie haben, damit die Pflicht zur Kür wird. Deshalb richten wir die Comatic Business Software

«Wir gehen davon aus, dass unsere Kunden keine Informatiker und keine Buchhalter sind...»

konsequent auf eine einfache Anwendung und automatisierte Abläufe im Hintergrund aus. Kunden, die tatsächlich Buchhalter und Informatiker sind, bestätigen uns zudem, dass unsere Software ebenfalls für Profis viele Vorteile bietet, insbesondere wegen der Flexibilität und der guten Schnittstellenfunktionalität zu anderer Software und anderen Systemen.

Dann bieten Sie so quasi die Eierlegende-Woll-Milch-Sau der Business Software?

(lacht) Nein, diesen Anspruch erheben wir nicht. Wir beanspruchen aber eine klare Führung beim Preis-Leistungs-Nutzen-Verhältnis. Sie werden wohl kaum einen anderen Anbieter finden, bei dem Sie eine derart umfassende, leistungsfähige und gleichzeitig günstige Software erhalten. Dazu nur ein Zitat unseres Kunden: «Wir haben drei bis vier Produkte evaluiert. Bei Comatic stimmte das Preis-Leistungs-Verhältnis. Der Anschaffungspreis ist mal das Eine, das andere sind die jährlichen Supportlizenzen, die konkurrenzlos sind.» (HC Fribourg-Gottéron, Daniel Fisler, Buchhalter).

Warum ist Comatic dann noch nicht breiter bekannt?

Wir sind mit der Software in ihrer heutigen Form erst seit vier Jahren auf dem Markt. In dieser Zeit konnten wir alleine durch Mund-zu-Mund-Empfehlungen mehr als 1.700 Unternehmen mit gesamthaft über 3.500 Arbeitsplätzen mit unserer Software ausrüsten. Eine grosse Marketing-Offensive hatte bisher nicht Priorität. Aufgrund all der guten Kundenfeedbacks wollen wir jetzt aber den etablierten Anbietern das Terrain streitig machen. Sie werden künftig vermehrt von uns hören – versprochen.



Boris Gorup
Boris Gorup ist Mitinhaber der Comatic AG

Weitere Informationen

Comatic AG
Software Factory
Eichenweg 42
CH-6212 St. Erhard
Telefon: +41 (0)41 921 90 19
Telefax: +41 (0)41 921 90 68
info@comatic.ch
www.comatic.ch