

Medienmitteilung

Angriff auf die Grossen

St. Erhard, 13. Juni 2006 – Comatic, ein bisher kaum bekannter Anbieter für Unternehmenssoftware, will den Markt aufrollen. Ermutigt durch den Erfolg, der bisher alleine auf Mund-zu-Mund-Empfehlungen zufriedener Kunden basierte, tritt Comatic nun offensiver am Markt auf. Konkurrenzlose Preise und Benutzerfreundlichkeit sprechen ein akutes Bedürfnis der Unternehmen an und sollen die Grossen der Branche das Fürchten lehren.

Verschiedene Analysen des ERP-Marktes (z.B. Netzreport 05, i2s/Compress usw.) in der Schweiz zeigen klar auf, dass der wunde Punkt von ERP-Software die hohen Einführungskosten sind. Was den meisten Unternehmen bei ihrer Business-Software auf dem Magen liegt, sind nebst mangelnder Flexibilität die Investitions- und Betriebskosten, gefolgt von Systemanpassungen und Problemen bei der Einführung der Software im Unternehmen.

Hier setzt Comatic mit ihrer Unternehmenssoftware an. „Business einfach gemacht“, verspricht das Schweizer Softwarehaus aus dem luzernischen St. Erhard. Und der Erfolg am Markt zeigt, dass dies kein leeres Versprechen ist.

„Der Anschaffungspreis ist mal das Eine, das Andere sind die jährlichen Supportlizenzen, die konkurrenzlos sind. Zudem ist das Ganze gut gelöst, mit allen Nebenbuchhaltungen, die übergangslos in einander fliessen“, begründet Daniel Fidler, Buchhalter des erfolgreichen Eishockeyclubs HC Fribourg-Gottéron den Wechsel zu Comatic.

Bei vielen weiteren Comatic-Kunden tönt es ähnlich: „Comatic besticht durch den geringen oder gar wegfallenden Schulungsaufwand, die Einfachheit, wie die Lösung aufgebaut ist und deren intuitive Bedienbarkeit. Wesentlich war für uns auch die kurze Einführungszeit. Mit Comatic lässt sich sehr schnell arbeiten“, sagt etwa Eduard Rietmann, Management Controller und Mitglied der Geschäftsleitung von Basel Tourismus, zum Einsatz der Comatic Software. „Ein wesentlicher Vorteil für uns ist, dass wir alles unter einem Dach haben. Es ist sicher ein Vorteil von Comatic, dass man als Kunde ernst genommen wird. Wenn man ein Anliegen hat, wird es umgesetzt“, ergänzt Hansruedi Pfister, Geschäftsführer des Transport- und Logistikunternehmens Walter Rhyner AG.

Verdächtig einfach?

Comatic-Produkte werden von KMU jeglicher Branche eingesetzt. Die Stabilität und Einfachheit der Software ist den Entwicklern manchmal selber unheimlich: „Zu rund 30% unserer Kunden hatten wir noch nie direkten Kontakt. Die laden einfach unsere Software von unserer Homepage und arbeiten damit. Es kommen weder Support- noch Schulungsanfragen.“

Würden sie nicht die Updates oder zusätzliche Lizenzen beanspruchen, würden wir nicht einmal bemerken, dass sie seit Jahren offenbar zufriedene Kunden sind“, wundert sich Boris Gorup, Entwickler und Mitinhaber der Comatic AG, über den eigenen Erfolg.

Wachstumsabsichten

Nach vier Jahren der Start-up-Phase wollen's die Macher von Comatic aber nun doch wissen: „Unsere Software verkaufte sich bisher alleine durch Mund-zu-Mund-Empfehlungen. Wir unternahmen bisher kaum Verkaufsanstrengungen. Aber gerade durch unsere Kunden sehen wir uns ermuntert, den Markt nun aggressiver zu bearbeiten und einen Angriff auf die Grossen zu wagen. Wir betreiben jetzt systematisch Marketing und wollen in den nächsten drei Jahren unseren Marktanteil verdoppeln“, bestätigt Boris Gorup die ambitionierten Wachstumspläne.

Weitere Informationen zu Comatic und der Comatic Software finden sich im Internet unter www.comatic.ch.

Redaktionshinweis: Textlänge 3'543 Zeichen (inkl. Lead)