

Coffee Break... mit Adrian Frischknecht, CEO blue office consulting ag



Adrian Frischknecht, Geschäftsleiter/CEO blue office consulting ag

blue office verkörpert die typischen Schweizer Eigenschaften «fleissig, kontinuierlich, bescheiden und still», oder täuscht der Eindruck? Erzählen Sie uns ein bisschen über blue office.

Nein, der Eindruck täuscht nicht. Diese Eigenschaften charakterisieren unser Unternehmen sogar sehr treffend. Gegründet wurde blue office® 1998, wir feiern also nächstes Jahr das 20-Jahr-Jubiläum. Dabei befinden sich alle Aktien im Mitarbeiter-Besitz, es steckt kein fremdes Kapital im Unternehmen. Unseren Sitz haben wir in Hochdorf, Kanton Luzern.

Wir bieten mit blue office® eine branchenneutrale Softwarelösung mit Spezialisierung auf Warenwirtschaftssysteme. Dabei gehören ständige Anpassungen an die Markterfordernisse natürlich zu unseren Stärken. Damit bieten wir Lösungen für kleine und mittlere Unternehmen jeder Branche an. Dabei decken wir viele Bereiche ab: Auftragsbearbeitung, die Lagerverwaltung und die Produktion, aber auch die Zeiterfassung und sogar das Rechnungswesen.

Der Schweizer ERP-Markt ist hart umkämpft. Mit welchen Verkaufsargumenten hat sich blue office gewappnet?

Unsere Kundenbetreuung sichern wir durch regionale, zertifizierte Fachhandelspartner. Damit bekommen unsere Kunden persönliche Ansprechpersonen, es ist keine anonyme Betreuung durch irgendein Callcenter.

blue office® besticht durch die einfache Bedienung und die Möglichkeit der raschen Implementierung im Unternehmen. Es ist firmen- und benutzerspezifisch anpassbar und bietet dabei ein optimales Preis-/Leistungsverhältnis. Wir entwickeln die Software ständig weiter, auch erweitern wir stets unser Know-how. Dazu kommt natürlich, dass die gesamte Entwicklung vollumfänglich in der Schweiz geschieht. Schweizer Qualität also.

Sie entwickeln also nach wie vor Software in der Schweiz. Weshalb?

Zum einen liegen hier unsere Wurzeln, unsere Tradition. Aber «Made in Switzerland» ist natürlich auch noch immer ein starkes Qualitätsmerkmal. Und es zeigt unsere Wertschätzung für die einheimischen Fachleute.

Durch unsere Nähe zum Schweizer Markt profitiert aber auch ganz klar unsere Kundschaft – und wir sichern dazu noch Arbeitsplätze in der Schweiz.

In Kürze wird es einen neuen Release von blue office geben? Ein Meilenstein? Was wird sich ändern?

blue office® 4 ist komplett objektorientiert aufgebaut und auf Microsoft® .NET Framework entwickelt. Diese Funktionalität ermöglicht die Abbildung von firmenspezifischen Abläufen und Geschäftsprozessen mit eigenen Zusatzprogrammierungen, welche nahtlos integriert werden können (Add-Ins). blue office® 4 verbindet somit die Vorteile einer Standard-Software mit der hohen Anpassbarkeit einer Individuallösung.

Dazu bietet sie verbesserte und vereinfachte Arbeitsabläufe mit einer gleichzeitig optimierten Performance. Schon in den verschiedenen Grundversionen findet der Kunde einen erweiterten Funktionsumfang, welche mit Zusatzmodulen noch ergänzt werden kann.

Dank des neuen Form-Designer kann die Arbeitsoberfläche nun individuell pro Benutzer oder auch Benutzergruppe gestaltet werden. Auch die Zeit- und Leistungserfassung kommt in einem neuen Layout daher.

Bis anhin war blue office® ja nur auf Deutsch verfügbar. Neu haben wir die Sprachen erweitert und der Benutzer kann nun wählen zwischen Deutsch (je für die Schweiz, Deutschland und Österreich), Französisch (Schweiz), Italienisch (Schweiz) und Englisch (USA).

Mit Partnern in der Schweiz, in Deutschland und in Österreich ist man im DACH-Raum präsent. Wie lassen sich die jeweiligen Landesinteressen und -Spezifikationen unter einen Hut bzw. in eine Lösung bringen?

Dank unseren Fachhandelspartnern in Deutschland oder unseres Distributors in Österreich, der Seebacher-Group, sind wir vom Inhalt her immer nahe am Markt und kennen uns somit auch dort gut aus.

Auf der technischen Seite ermöglicht unsere flexible Software-Architektur den Kunden die einfache Auswahl der länderspezifischen Versionen. Da gibt es also überhaupt keine Probleme.

Welche Trends – technologisch, wirtschaftlich oder gesellschaftlich – finden Sie derzeit am spannendsten?

Sicher ist die Globalisierung noch lange nicht abgeschlossen, da wird noch vieles passieren. Dann ist natürlich die Digitalisierung ein grosses Thema, die Vernetzung über die eigenen Unternehmensgrenzen hinaus (E-Rechnung, E-Payment, elektronischer Beleg austausch), die mobilen Lösungen sind interessant und natürlich auch der Wechsel zu den Cloud-Anwendungen. Auf der anderen Seite entstehen neue, spannende Berufsfelder in der IT-Branche. Wir beobachten diese Entwicklungen genau.



Die stellvertretende Geschäftsleiterin Nadja Steiger an ihrem Arbeitsplatz

blue office®

Firma:	blue office consulting ag
Adresse:	Turbistrasse 10, 6280 Hochdorf Telefon +41 41 911 07 11 info@blue-office.ch www.blue-office.ch
Gründung:	1998
Geschäftsführer:	Adrian Frischknecht, CEO
Mitarbeitende:	12
Niederlassung:	blue office deutschland gmbh in Konstanz
Anzahl Partner:	Schweiz: 52 Deutschland: 26 Österreich: 18
Anzahl Kunden	ca. 2000

Wie richtet sich blue office darauf aus? Wo setzt Ihre Strategie für die nächsten Jahre an?

Wir bauen auf top ausgebildete Fachhandels- und Lösungspartner sowie auf sehr leistungsfähige Integratoren. Dazu kommt natürlich eine kontinuierliche, auf dem Markt ausgerichtete Weiterentwicklung unserer Software.

Hierfür setzen wir auf eine marktgerechte Altersdurchmischung in der Entwicklungsabteilung. Und natürlich werden wir den Schwerpunkt auf die mobilen Anwendungen legen.

Dabei werden wir aber die Kosten für die Unternehmen, die blue office® einsetzen, natürlich tief halten.

Zum Schluss eine persönliche Frage: Auf welchen Stolperstein würden Sie einen Freund aufmerksam machen, wenn sein KMU ein neues ERP einführen will?

Gute Frage. Die ERP-Einführung sollte er nicht nur als IT-Angelegenheit betrachten. Vielfach ändern sich mit der Einführung einer umfassenden ERP-Lösung auch die Abläufe und Organisationsprozesse des Unternehmens.

Deshalb sollte er für die Projektplanung ein Pflichtenheft mit den eigenen Anforderungen erstellen und diese möglichst detailliert darstellen.

Dann sollte dieser Freund natürlich auf erfahrene Anbieter setzen, die auch in all den relevanten Punkten die nötige Unterstützung bieten.

Und nicht zuletzt gilt es, eben auch für die wiederkehrenden Kosten einen Rahmen zu setzen, diese im Angebot zu prüfen und diesen Posten bei der Evaluation auch einzukalkulieren. <<

Gespräch: Alain Zanolari | schmid + siegenthaler consulting gmbh