

Erfolgreiche Software aus Graubünden

Die Datenflut in Unternehmen wächst ins unermessliche und damit auch die Herausforderung, diese zu bewältigen: Der durchschnittliche Mitarbeiter verbringt nach neuesten Untersuchungen rund 15 bis 30 Prozent seiner Arbeitszeit mit der Suche nach relevanten Informationen in Dateien. So erging es auch den Gründern von G10 Software AG, die beim Start ihres Unternehmens in der Datenflut zu ertrinken drohten.



VON MARTINA JAKL*

Das junge Schweizer Unternehmen will nun diesem Problem mit seiner Enterprise Search Software «Svizzer» Abhilfe schaffen und die Datensuche schneller, angenehmer und zudem für Unternehmen sicherer gestalten. Inzwischen wurde die kostenlose Basisversion der Software rund 250 000 Mal von der Firmenhomepage herunter geladen und die weiteren Wachstumsziele von G10 in diesem hart umkämpften Markt sind ambitiös.

RASANT WACHSENDE MÄRKTE

Der weltweit vorhandene Datenbestand nimmt enorm zu. Nicht nur wurden in den letzten zwei Jahren mehr Daten generiert als in der gesamten Menschheitsgeschichte zuvor, sondern auch in den einzelnen Unternehmen verdoppelt sich die Datenmenge jedes Jahr. In den nächsten Jahren werden nach Einschätzung vieler Experten die Bereiche Enterprise Search und Enterprise Content Management daher zu den am schnellsten wachsenden Märkten der IT-Branche gehören. Entsprechend sind viele grosse

Player an diesem Markt generell interessiert, sei es um direkt einzusteigen oder zu lizenzieren. Einige Journalisten gehen dabei schon so weit, von den «Desktop Search-Wars» als Ablösung der «Browser Wars» zu sprechen, die damals Microsoft für sich entschieden hatte. Wer jetzt denkt, dass sich neben Google oder Microsoft nur spezialisierte Grossunternehmen wie Autonomy/Verity oder Fast Search & Transfer in diesem lukrativen Umfeld behaupten können, irrt sich und zudem müssen mitnichten alle erfolgreichen Softwareschmieden aus dem Silicon Valley stammen wie das Beispiel G10 Software AG zeigt.

WER IST DIE G10 SOFTWARE AG?

Mit dem eher beschaulichen Chur würden die meisten Menschen vermutlich nicht auf den ersten Blick innovatives Unternehmertum oder eine Softwareschmiede verbinden. In der Mainstation 1901 am Rande der Kantonshauptstadt Graubündens gibt es beides. Seit rund drei Jahren ist im so genannten E-Tower im Süden der Stadt das Software-Startup G10 beheimatet und hat seitdem einen fulminanten Start hingelegt. Inzwischen arbeiten rund zwölf Mitarbeiter für das Unternehmen an drei Standorten in Chur, Starnberg und im Technopark Zürich. Das Unternehmen widmet sich ausschliesslich dem Thema Datensuche und damit verwandten Gebieten in drei Geschäftsfeldern, so auch Beratung oder individuelle Projekte. Drittes Feld und Kern des Geschäftes ist aber eine Enterprise search Software namens «Svizzer», welche indexbasiert arbeitet und es Mitarbeitern in Unternehmen ermöglicht, schnell und zuverlässig Informationen im System wieder zu finden. Zielkunden des jungen Unternehmens sind vor allem KMU in wissensintensiven Branchen wie bspw. Verlage, Behörden, Banken, Beratungsunternehmen und Unternehmen im Gesundheitswesen. Svizzer hat vor allem im deutschsprachigen Raum eine sehr gute Anfangsphase gehabt. Damit steht der nächste Schritt auf das internationale Parkett als logische Konsequenz dem Team von G10 in der nächsten Zukunft bevor.

AUF DEM MARKT EINZIGARTIG

Die Ausgangslage für die weitere Expansion ist denkbar günstig: Svizzer ist als eigentliche Kombination von Enterprise- und Desktop-Search Software auf dem Markt einzigartig, da sie eine vollständig integrierte Enterprise Search Plattform bietet, welche die Suche in allen relevanten Quellen ermöglicht, sei es in Office-Anwendungen oder vielen Email-Programmen. Zudem übernimmt Svizzer auch automatisch Benutzerrechte und die Nutzer haben damit nur Zugriff auf diejenigen Daten, für die sie auch eine Berechtigung haben, was dem Sicherheitsempfinden vieler Unternehmen einen grossen Gefallen tut. «Svizzer kommt bei unseren Benutzern weit besser an, als wir das je zu träumen wagten.» führt Alexander Rossner, CEO von G10 Software AG weiter aus. «Dafür gibt es aus unserer Sicht im Wesentlichen fol-

v.l.n.r. Andreas Herken (CTO), Alexander Rossner (CEO), Peter Biewald (CFO).



KMU ERFOLGS-SERIE

sélection



v.l.n.r. Andreas Herken (CTO), Alexander Rossner (CEO) vor der Mainstation 1901.



ZAHLEN UND FAKTEN G10 SOFTWARE AG

Gründung:	2003
Umsatz 2005:	CHF 400 000
Umsatz 2006:	zwischen CHF 2 und 2,4 Millionen
Mitarbeitende: 2005:	8
Mitarbeitende 2006:	15-21

www.svizzer.ch

gende Gründe: Svizzer ist einfach zu bedienen, denn Menschen lieben einfache Dinge und fürchten sich vor komplexen Anwendungen». Aber bis zu diesem Erfolg war es ein längerer Weg von Bayern ins beschauliche Graubünden.

WIE ES ZUR GRÜNDUNG KAM...

«Gründen dort, wo andere Ferien machen», ist ein beliebter Spruch des Gründerteams von G10 um den CEO und Mitgründer Alexander Rossner. Die Firmengründung in Chur war eine Mischung aus Absicht (Firma gründen in der Schweiz) und purem Zufall (Firma gründen in Chur). Der reine Zufall führte die Gründer in die so genannte Mainstation in Chur: Auf der Rückreise von einer Geschäftsreise nach Italien machten die Gründer aus Neugier im Kaffee der Mainstation halt und kamen mit dem Geschäftsführer des E-Towers ins Gespräch. Danach ging alles sehr schnell. Nach einigen «guten und angenehmen» Gesprächen mit Vertretern der kantonalen Wirtschaftsförderung entschloss sich das Gründerteam ihr Unternehmen im E-Tower anzusiedeln, da das Umfeld und die Atmosphäre stimmte. Die Gründung in der Schweiz hat aber nicht zuletzt auch praktische Gründe gehabt. Die Unterstützungsleistungen für Hightech Start-ups insbesondere von staatlicher und kantonalen Seite sind nach Angaben von Alexander Rossner mit ein Grund für die Gründung in Graubünden gewesen, neben Vorteilen wie geringeren administrativen Belastungen oder steuerlichen Vorteilen. Und so wurde innert kürzester Zeit die weitere Entwicklung des Kernprodukts Svizzer am neuen Standort vorangetrieben und in zwei Jahren zur Marktreife gebracht.

ENTERPRISE SEARCH SOFTWARE ALS KERNPRODUKT

Svizzer als Kern des Geschäftes von G10 bedeutet auf Romanisch «Schweizerisch, aus der Schweiz stammend» und da G10 Software in Graubünden ihren Sitz hat und ihre Software hier entstanden ist, hielt das Gründerteam diesen Namen für ihr Kernprodukt mehr als passend.

Die Software richtet sich vor allem auf wissensintensive KMU und verlangt als Basis Microsoft Windows. Svizzer ist in ihrer Art einzigartig, da sie die einzige Search Software ist, welche eine völlig integrierte Suchplattform bietet, die in allen relevanten Quellen sucht (Desktop, Internet, Newserver oder Unternehmensdatenbanken). Mit dem Release 4.0 ist zudem geplant, auch eine Peer-to-Peer Suche zu ermöglichen, wenn der User entsprechend zustimmt. Die Darstellung der Oberfläche ist dem «Look and Feel» einer Office Anwendung angepasst. Svizzer erstellt selbständig einen Index, basierend auf dem gesamthaft verfügbaren Inhalt, das heisst allen verfügbaren Files auf allen verfügbaren Computern. Suchbar ist prinzipiell jedweder Text in jedweder Sprache. Die Suchanfrage eines Nutzers wird mit dem Index (oder multiplen Indizes) abgeglichen.

Zielkunden sind für Svizzer diejenigen Kunden, welche unternehmensweit über eine einzige Schnittstelle Daten suchen und abrufen wollen, unabhängig von Standort oder Format. Zu den frühen Kunden von G10 zählen beispielsweise das Schweizerische Rote Kreuz, eine Tochtergesellschaft der Bank Rothschild oder die Kantonspolizei Graubünden, wo sich G10 gegen namhafte Mitbewerber durchgesetzt hatte. Aber auch öffentliche Verwaltungen wie die kassenärztliche Vereinigung Bayerns gehören zu den Kunden von G10. Der Erfolg mit diesem Grosskunden und der allgemein in Deutschland gestiegenen Nachfrage ermöglichte es G10, sich mit einem Büro Anfang dieses Jahres auch im Bayerischen Starnberg anzusiedeln. Der erste Internationalisierungsschritt zumindest im deutschsprachigen Raum war damit getan.

EIN GLANZVOLLER START UND EINE AMBITIÖSE ZUKUNFT

Das Unternehmen entwickelte sich seit der Ansiedlung sehr positiv, so konnte bereits im ersten Geschäftsjahr die Südostschweiz NewMedia AG als strategischer Investor gewonnen werden und auch der Absatz des Kernproduktes Svizzer ist seit dem Start mehr als erfolgreich. «Es lief wirklich erstaunlich gut», meint Alexander Rossner und ergänzt selbstironisch: «Man könnte natürlich auch sagen, es lief erstaunlich schlecht für uns. Wir haben seither kaum noch Schlaf bekommen.» Anfang 2006 konnten die Churer weitere Meilensteine abschliessen. So wurde G10 Mitte Februar das KTI Start-up Label verliehen, was die Auszeichnung für einen erfolgreich absolvierten, monatelangen Coachingprozess bedeutet und damit ein offiziell von der KTI als innovatives und wachstumsstarkes Start-up anerkannt worden ist, zudem das erste solche Label-Unternehmen aus Graubünden. Außerdem konnten im März die Niederlassung in Deutschland sowie das Büro in Zürich im Technopark eröffnet werden. Beide neuen Standorte sind Vertriebs- und Servicestützpunkte, die aufgrund der schnellen Geschäftsausweitung nötig geworden sind. Im Laufe des Jahres soll zudem eine Niederlassung in den USA eröffnet werden. Inzwischen sind die Gründer auf der Suche nach weiteren Investoren um dieses ambitionöse Wachstum finanzieren zu können, dem aufgrund des fulminanten Starts gute Chancen eingeräumt werden können. Nachdem das Kernprodukt Svizzer in nur zwei Jahren zur Marktreife gebracht werden konnte, soll nun vor allem das internationale Wachstum und die damit verbundenen Anstrengungen zur Erschliessung von neuen Märkten finanziert werden. Ziel ist es, in einigen Jahren eine Spitzenposition im Bereich Enterprise Search zu erlangen.

* Martina Jakl ist Assistentin für Betriebswirtschaftslehre am Schweizerischen Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St. Gallen