

Medienmitteilung

Schwerzenbach, 4. März 2016

Soreco investiert in neue Technologien

Der Hersteller von Finanz-Software startet nach dem MBO Neuentwicklung von Produkten und Prozesslösungen

Das Software-Haus Soreco, der 2015 von Axon Active durch das Management übernommene Unternehmenszweig für Finanz-Software, hat im ersten Jahr seiner wiedergewonnenen Unabhängigkeit ein Umsatzwachstum im einstelligen Bereich und ein solides Ergebnis erzielt. „Wir konnten auch 2015 wieder interessante Projekte bei Bestandskunden realisieren und sind nach wie vor sehr gut ausgelastet“, sagt Claude Sieber, Geschäftsführer und Partner von Soreco. Sieber führt diese Entwicklung nicht zuletzt auf eine proaktive Kommunikation zurück: „2015 war mit der Ausgliederung des Bereichs Prozessmanagement und dem Verkauf des HR-Geschäfts ein historisches Jahr der Veränderung in der Unternehmensgeschichte von Soreco. Deshalb haben wir alles daran gesetzt, Kunden und Mitarbeitenden Zukunftssicherheit zu vermitteln und die Kontinuität des Geschäfts zu garantieren.“ So habe Soreco weder bei Kunden noch Mitarbeitenden Abgänge verzeichnen müssen. Dazu beigetragen hätte mit Sicherheit die Tatsache, dass der Finanzbereich über langjährige Kundenbeziehungen verfügt. „Die Mehrheit der Kunden wurde persönlich über den Management-Buy-out informiert und hat die Nachricht positiv aufgenommen.“ Die Veränderungen hätten gar beim heute 30-köpfigen Team einen regelrechten Motivationsschub ausgelöst. „Die Identifikation mit der Firma und ihren Produkten ist bei den Mitarbeitenden spürbar gestiegen“, so Sieber. Nicht zuletzt sei der strategische Entscheid, in Neuentwicklungen mit Technologien der nächsten Generation zu investieren, auf Kunden- und Mitarbeiterseite durchwegs auf Zustimmung gestossen. Erste neue Lösungen auf HTML5-Basis und für mobile Anwendungen werden bereits für 2017 erwartet. Weitere Wachstumfelder sind Entwicklungspartnerschaften für Cloud-Lösungen in neuen Marktsegmenten sowie wie Enterprise Content Management (ECM) mit der Archivierungslösung d.3ecm von d.velop und der Rechnungseingang-Prozesslösung von Soreco.

Differenzierung vom Wettbewerb

„Prozesslösungen ermöglichen ganz allgemein, sich als Hersteller von anderen Anbietern zu differenzieren“, sagt Sieber. „Für ECM besteht bei Unternehmen in grossen Teilen noch Investitionsbedarf, kann doch allein schon beim Kreditorenprozess mit intelligenten Workflow- und Archivlösungen der steigende Kostendruck gedämpft werden.“ Prozesslösungen seien deshalb Wachstumfelder, weil hier nicht nur Handlungsbedarf bestehe, sondern auch im Gegensatz zu Standard-Buchhaltungsmodulen der Markt nicht gesättigt sei. „In der herkömmlichen Applikationsentwicklung werden allgemein Dokumente zugun-

sten von Daten zu stiefmütterlich behandelt, obwohl Schriftstücke unterschiedlicher Art eine immer grössere Rolle spielen“, ist sich Sieber sicher. Die langjährige Erfahrung mit Prozesslösungen sei in Kombination mit ECM sei für Soreco ein Mittel, sich vom Mitbewerber zu differenzieren. Ganz allgemein will Sieber die künftige Entwicklung über das Lizenzgeschäft hinaus mit dem Ausbau von Wartungsverträgen und neuen Dienstleistungen sicherstellen. „Dazu gehört, dass wir nicht nur gute Lösungen, sondern auch qualitativ hochstehende Dienstleistungen liefern und dabei flexibel auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen.“

Schnelle Produktentwicklung

Um als vergleichsweise kleiner Hersteller von Standard-Software die Weiterentwicklung des Produktportfolios sicherzustellen, verhelfen die Entwicklungslabors der früheren Mutterfirma, das Schweizer Entwicklungsteam mit einer „verlängerten Werkbank“ zu ergänzen. Denn neue Lösungen müssen zügig auf den Markt kommen, und so werden die Schweizer Software-Architekten von Soreco mit dem Entwicklerteams von Axon Active in Vietnam zusammenarbeiten. „Wir erfreuen uns zwar grösstenteils über sehr langjährige Firmenzugehörigkeit der Mitarbeitenden. Dennoch sind wir auf die Unterstützung der Offshore-Teams angewiesen“, sagt Sieber. „Wir können dem hierzulande herrschenden Fachkräftemangel entgegenhalten, weil wir jederzeit Zugriff auf einen grossen Pool an gut ausgebildeten und erfahrenen Software-Entwicklern haben. Ein schnelles Go-To-Market als Voraussetzung für die Wettbewerbsfähigkeit trage wiederum zur Arbeitsplatzsicherheit in der Schweiz bei, ist sich Sieber sicher.

Neuer Schwung

Die mit der Eigenständigkeit und der Fokussierung auf Finanzsoftware verbundene Flexibilität bei strategischen Entscheidungen im Bereich Produktentwicklung und Angebotsausbau fördere schliesslich die Motivation und das Mitarbeiterengagement und wirke sich positiv auf die Entwicklung des Unternehmens aus, resümiert Sieber. „Wir sind beinahe 30 Jahre nach der Gründung quasi in einem Startup-Groove, stehen aber im Gegensatz zu Jungunternehmern nicht nur für Innovationskraft, sondern sind auch Garant für Kontinuität“, resümiert Sieber. Mit diesem neu gewonnenen Schwung und der als Folge des MBO entstandenen unternehmerischen Freiheit will Sieber die Firma in die Zukunft führen und eine anhaltende Nachhaltigkeit erreichen.

Bewegte Unternehmensgeschichte

Soreco hat in der beinahe 30-jährigen Unternehmensgeschichte einige Veränderungen erlebt. 1988 gründet Canon Schweiz (die damalige Walter Rentsch Holding) Soreco als Software-Entwicklungszentrum. Soreco arbeitete dann im Auftrag von IBM an der Entwicklung einer Personallösung. Nachdem sich IBM 1992 mit 40 Prozent an Soreco beteiligte, übernimmt zwischen 1994 und 1997 das Management schrittweise die Aktien von Walter Rentsch und IBM. Soreco erweitert im Laufe der Zeit sein Tätigkeitsfeld über die Herstellung von Standard-ERP-Lösungen für HR und Finanzen hinaus im Bereich Business Process Management (BPM). 2011 übernimmt die Luzerner Beteiligungsgesell-

schaft Axon Active das Unternehmen und gliedert schliesslich per 1.1.2015 den BPM-Bereich in ein eigenes Unternehmen aus. Es folgt im Frühjahr 2015 der Verkauf des Business Unit HRM an einen deutschen Hersteller und im Sommer der Management-Buy-out durch die langjährigen Geschäftsleitungsmitglieder Claude Sieber (bis dahin Leiter des Bereichs Finance) und Walter Wyss, den früheren Leiter Kundenservice, der heute für Verkauf und Marketing verantwortlich ist.

Weitere Informationen:

Soreco AG – Walter Wyss
Ringstrasse 7 – CH-8603 Schwerzenbach
Tel. : +41 58 666 36 36 – Fax: +41 58 666 36 00
info@soreco.ch – www.soreco.ch

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit:

Press'n'Relations GmbH – Markus Häfliger
Hirslanderstrasse 51 – 8032 Zürich
Tel. : +41 43 344 58 65 – Fax: +41 43 344 58 69
mh@press-n-relations.ch – www.press-n-relations.ch



Claude Sieber, CEO, Soreco AG



Walter Wyss, Leiter Verkauf, Soreco AG



Die neuen Besitzer von Soreco: Walter Wyss, Leiter Verkauf (links) und CEO Claude Sieber

Über Soreco AG

Gegründet im Jahr 1988, entwickelt und vermarktet Soreco mit Sitz in Schwerzenbach bei Zürich unter der Marke Xpert.Line branchenunabhängige Standard-Finanzapplikationen und Prozesslösungen für mittlere und grössere KMU und Grossunternehmen.. Die Zusammenarbeit mit Partnern im Lösungs-, Dienstleistungs- und Technologiebereich garantiert Standardlösungen mit individuell zugeschnittenen Funktionen aus einer Hand. Mit rund 30 Mitarbeitenden betreuen Soreco und seine Partner derzeit über 100 Kunden.