


Wirtschaft[®]

aktuell

Nr. 49 • 14. Jahrgang • Februar 2010 • Einzelpreis 2,50 Euro • Ausgabe 1/2010



Mit einem Lächeln ins neue Jahr

Octoflex 

Die Start-ups Simon Welkener (links) und Stephan Glahs, Geschäftsführer Octoflex Software GmbH aus Melle, blicken auf ihr erstes Jahr mit Höhen und Tiefen zurück. Für 2010 wissen beide ganz genau, wie es weitergehen soll (ab Seite 74).

++ Tagesaktuell am Puls der lokalen und regionalen Wirtschaft ++ www.wirtschaft-aktuell.de ++

Open Source: eine
günstige Alternative

G1

Ludwig-Erhard-Preis:
Burton ausgezeichnet

76

Artland: Jubiläumsjahr
soll Standort fördern

78

Mit einem Lächeln ins neue Jahr

2009 war für Gründer kein einfaches Jahr. Manch ein Start-up hat die Wirtschaftskrise nicht überlebt, die Durststrecke nicht durchgestanden. Die Octoflex Software GmbH aus Melle hat es geschafft. Doch auch die beiden Jungunternehmer Stephan Glahs und Simon Welkener haben ein „hartes Jahr“ – wenn auch mit Lichtblicken – hinter sich. Die Bilanz nach den ersten zwölf Monaten als Softwarehersteller für ein eigenes ERP-System fällt zwar nüchtern aus, trotzdem blicken die beiden Jungunternehmer optimistisch ins neue Jahr.

Wenn das ganze vergangene Jahr wirtschaftlich so erfolgreich gewesen wäre, wie die letzten beiden Monate des Jahres 2009, dann wäre die Bilanz des jungen Start-up-Unternehmens deutlich positiver ausgefallen. Da sind sich Stephan Glahs und Simon Welkener sicher. Zufrieden mit dem ersten Jahr nach der Gründung sind sie dennoch. „Nach einem guten ersten Halbjahr hat uns die Wirtschaftskrise voll erwischt“, blickt Glahs zurück. Keine einfache Zeit, sagt er. „Wir mussten uns immer wieder motivieren, auch wenn es schwierig war, Kunden zu gewinnen“, ergänzt Welkener.

Nüchtern bleiben, analysieren, woran es liegt. Die beiden haben einen kühlen Kopf behalten – und immer wieder Lösungswege für Probleme gefunden. „Wir haben das unternehmerische Denken mit in die Wiege gelegt bekommen“, schmunzelt Glahs. „Und nicht nur das: Es wurde uns auch vorgelebt“, fügt er hinzu.

Das kommt nicht von ungefähr: Glahs und Welkener kommen beide aus einer waschechten Unternehmerfamilie. Beide Väter haben sich mit dem Unternehmen Gla-Wel (Glahs und Welkener; CNC-Blechverarbeitung, Laserschneiden, Edelstahlverarbeitung, Sonderanlegerbau usw.) schon vor vielen Jahren in Melle selbstständig gemacht. Und so lernten auch die Kinder früh die Vorzüge, aber auch die Sorgen und die Verantwortung eines Unternehmers kennen – und beobachteten, wie damit umzugehen ist. Sie selbst lernten sich in vielen Jahren kennen – und schätzen. Beide waren lange Zeit Arbeitskollegen bei Gla-Wel. Und wie könnte es

Glossar

ERP-Software (Enterprise Resource Planning) dient dazu, die Steuerung von Geschäftsprozessen zu optimieren. Eine ERP-Software kann zum Beispiel beim Prozess-, Projekt-, Finanz- oder Servicemanagement, Marketing und Vertrieb oder Ähnlichem zum Einsatz kommen.



Die beiden Start-ups Simon Welkener (links) und Stephan Glahs, Geschäftsführer Octoflex Software GmbH aus Melle, mit dem 3-D-Modell ihres Unternehmenslogos.

anders sein, liegt da auch die Wiege des Unternehmens Octoflex – zumindest hat dort alles angefangen: Gla-Wel war in seiner Entwicklung an seine Grenzen gestoßen und wollte Produktionsprozesse mit einer übersichtlichen und einfach zu bedienenden Software abbilden. „Das war mit unserem damaligen Warenwirtschaftssystem nicht möglich“, erläutert Glahs. Deshalb machte er sich auf die Suche nach einem ERP-System, das zwar komplizierte und komplexe Zusammenhänge darstellen kann, gleichzeitig aber intuitiv und einfach zu bedienen sein sollte.

„Doch die Software, die ich am Markt vorfand, war entweder zu komplex für unseren Bedarf oder nicht professionell genug“, so Glahs. Und so machte er sich kurzerhand selbst daran, eine eigene Software zu entwickeln. Seit 2005 ist diese quasi von der heutigen Octoflex Software GmbH entwickelte

und weiterentwickelte ERP-Software bei Gla-Wel im Einsatz. Und daraus entstand letztlich auch die Idee, ein eigenes und eigenständiges Unternehmen zu gründen. Mittlerweile nutzen zahlreiche kleine und mittlere Unternehmen das ERP-System des jungen Softwareherstellers.

Vertrieb und Entwicklung sollen ausgebaut werden

Und das nicht mehr nur in der Region um Melle. Nach 2010 sollen – so Glahs und Welkener – viele weitere hinzukommen. „Nach den angestregten Marketing- und Vertriebsaktivitäten mitten in Krisenzeiten sieht es so aus, als könnten wir jetzt ernten, was wir den vergangenen Monaten gesät haben“, resümiert Glahs. Vor allem den Vertrieb wollen die beiden auch in diesem Jahr weiter voran-

treiben. Geplant ist, ein Partnernetzwerk aufzubauen. Die Partnerunternehmen sollen, so die Vorstellungen von Octoflex, nicht nur die ERP-Software deutschlandweit vertreiben, sondern sich auch um Pflege, Wartung und Kundenservice kümmern. Der Aufbau werde aber eine Weile dauern, weil es aus Imagegründen wichtig sei, nur mit zuverlässigen und seriösen Partnern zusammenzuarbeiten. Aber nicht nur der Vertrieb soll forciert werden. Auch die Entwicklungsanstrengungen werden verstärkt. Künftig will das Softwareunternehmen noch mehr Zeit in die Entwicklung neuer Module und neuer Software stecken. Dafür soll noch in diesem Jahr ein weiterer Programmierer eingestellt werden. Doch bei allen Zielen und Plänen ist beiden Jungunternehmern bewusst, dass sie als Start-ups auch im zweiten Jahr noch viel lernen müssen. „Das wird auch 2010 so sein“, resümierten beide selbstkritisch. Eines soll aber in jedem Fall bleiben: Ein ehrlicher Umgang mit den Kunden. „Daran werden wir immer festhalten. Nur mit Ehrlichkeit werden wir am Markt erfolgreich sein können.“ „Nur wenn wir auch ehrlich sagen, was wir können und nicht können, können wir das Vertrauen der Kunden gewinnen“, so Glahs. So haben beide zum Beispiel Aufträge ablehnen müssen, weil sie es derzeit nicht leisten können, die ERP-Software in mehreren Sprachen zu entwickeln. „Zukunftsmusik. Derzeit konzentrieren wir uns erst einmal voll auf den deutschen Markt“, fasst Welkener das mittelfristige Ziel zusammen. Langsam wachsen wollen sie dabei und die Kontrolle über das Unternehmen behalten. Dass das gelingen kann, da sind sich beide sicher. Dazu beitragen sollen nicht nur die eigenen Anstrengungen, sondern auch eine verbesserte Wirtschaftslage. „Wir merken, dass die Krise in den Köpfen vieler Menschen verschwindet. Sie haben wieder Mut, ins neue Jahr zu sehen, und investieren“, so Glahs. Aussichten, die dem Jungunternehmer nach schwierigen Monaten, die hinter ihm liegen, ein Lächeln ins Gesicht treiben.

(may)