

Von der Steuereroase ins Tüftlerparadies

Die Q3 Software ist von Zug in den Technopark Winterthur gezogen. Nicht nur, weil ihr Chef Eric Krampf aus der Stadt ist.

von **STEPHAN LEHMANN**

WINTERTHUR. Als ein blauer Bildschirm mit weissen Buchstaben noch ein Zeichen eines laufenden und nicht eines abgestürzten Computers war, entwickelte Roland Scheidegger erste Buchhaltungsprogramme für den Commodore 64, den meist verkauften Rechner aller Zeiten. Seither sind 20 Jahre vergangen.

Heute ist die von Scheidegger gegründete Firma Q3 Software laut «IT Report» die führende Schweizer Firma für Buchhaltungsprogramme für Kleinunternehmen bis zu 10 Mitarbeitern, Vereine und Private. Ihre Q-Programme für Haushalt, Lohn, Adressen und Buchhaltung finden sich im Mediamarkt wie im Interdiscount – eben überall, wo Software verkauft wird. Dennoch ist ihre Erfolgsgeschichte nicht geradlinig verlaufen.

Anfang Januar hat nämlich der Winterthurer Eric Krampf (36) das operative Steuer der Q3 Software übernommen – und deren Kurs geändert. Er wollte sich auf Lösungen für Kleinfirmen konzentrieren. Im August verkaufte er daher das Projektgeschäft an die Smartagd Informatik GmbH. Drei Arbeitsplätze gingen verloren. Von weiteren drei Beschäftigten trennte sich Krampf, weil diese seine

Vision weder «mittragen konnten noch wollten». Inzwischen beschäftigt die Q3 Software inklusive Krampf noch 10 Leute.

Mit der Verschiebung seines Unternehmens von Zug nach Winterthur in den Technopark hat Krampf jetzt den grössten Coup gelandet. «In Zug passen unsere Büroräume nicht zu unserem Geschäftsmodell», erklärt Krampf. Also machte er sich auf die Suche nach einem neuen Standort. Fündig wurde er nicht in der Region Zürich, sondern in Winterthur. «Wichtig war, dass unser Zuhause eine Multiplikationsfunktion hat.»

Konkret spielt Krampf damit auf die Nähe zur Zürcher Hochschule Winterthur (ZHAW) an sowie auf den Kontakt mit anderem Jungunternehmern im Technopark. Im Originalton: «Ein kleines Kämmerchen im Bürohochhaus wäre nichts für uns. Wir brauchen den betruchtenden Austausch mit andern.» Hätte er kein Angebot vom Technopark bekommen, wäre er vielleicht nicht in Winterthur.

Geht Krapps Rechnung auch finanziell auf? Bei einem Gewinn von 100 000 Fr. müsste er in Zug 15 000 Fr. weniger an den Fiskus abliefern, rechnet der ehemals



Bild: Andreas Wolfensberger

Planen eine Zusammenarbeit: ZHW-Proroktor Heinz Winzler und Eric Krampf (rechts).

lige. «Winterthur»-Manager Krampf vor und lacht: «Steuergeschenke bekommen nur Millionäre aus dem Ausland. Wir erhielten als Willkommensgeschenk der Stadt die Steuererhöhung um 5%.*» Aber der Steueraspekt werde von Firmen überschätzt. Dafür könne er durch eine Zusammenarbeit mit der ZHW von Projekten profitieren, die er sich sonst nicht einmal im Traum leisten könnte.

Marktliche Kleinfirmen

Wie viel Umsatz die Q3 Software jährlich macht, will Krampf nicht preisgeben. Er bestätigt lediglich, dass es unter 5 Mio. Fr. sind. Die Ebit-Marge beträgt derzeit 5%, die Q3 ist also rentabel – für Krampf allerdings nicht genug: Er strebt eine Ebit-Marge von 25% an. Immerhin ist die Grösse seines Stammmarkts ansehnlich: Heute zählt die Software-Bude 25 000 registrierte Nutzer. Aber schweizweit gibt es 260 000 Unternehmen mit weniger als 10 Angestellten. Und jährlich werden 32 000 neu gegründet.

Als ob dies nicht reichte, tut Krampf das seine, um seinen Markt auszuweiten. Bis Ende Jahr will er ein Programm namens «Q Budget» lancieren. Dessen potenzielle Klientel sind Menschen, die ihre Ausgaben nicht unter Kontrolle haben. «Die Schuldenberater sollten dann unser Produkt empfehlen», hofft Krampf, der die Firma leicht ausbauen will. Erst eins ist für ihn jetzt schon sicher: Verpackt wird «Q Budget» wie die Produkte von der Pawi AG – natürlich in Winterthur.