



Die drei easySYS-Gründer Stefan Brunner, Marcel Lenz und Jeremias Meier (von links nach rechts)

Foto: zVg

Vom Problem zum Geschäftsmodell

SOFTWARE Auch aus dem eigenen Buchhaltungschaos kann ein erfolgreiches Geschäftsmodell werden. Das Rapperswiler Online-Startup easySYS ist mit der Business Software für Kleinunternehmer und Selbstständige auf Wachstumskurs.

TEXT SILJA HÄNGGI

Drei junge Ostschweizer bauten eine Webagentur auf. Neben dem Programmieren blieb nicht viel Zeit für die Administration. Die Folge: Die Jungunternehmer verwechselten Kundenaufträge, vergassen Rechnungen zu stellen und verloren so Zeit und Geld.

«So konnte es nicht weitergehen», erinnert sich Jeremias Meier, einer

der Gründer, heute. So evaluierte er verschiedenste Software-Angebote für Büro-Administration: Gesucht war ein Programm, das einfach, verständlich und bezahlbar war und das Arbeiten von zu Hause oder unterwegs ermöglichte. «Wir konnten aber keine Software finden, die unseren Bedürfnissen als kleines Unternehmen gerecht wurde. Also entschlossen wir uns, selbst eine zu entwickeln», sagt Jeremias Meier zur

Geburtsstunde der webbasierten Business Software. Das war 2006.

Nach der Entwicklung des Prototyps setzten die Studenten die Software in der Webagentur ein und erzählten Freunden, Bekannten und Kunden davon. Die Zahl der Nutzer stieg stetig. 2012 gewannen sie den Innovationswettbewerb der Deutschen Telekom. Um die Software professioneller zu vermarkten, gründeten Jeremias Meier,

ÜBER EASYSYS

easySYS ist der führende Anbieter webbasierter Business Software für Kleinunternehmen, Selbstständige und Startups. Alle Tools und Programme sind online als Cloud-Lösung verfügbar und müssen damit nicht auf den Computern der Unternehmen installiert werden. Mit easySYS können Firmen Angebote, Rechnungen und Kundendaten verwalten und ihre Buchhaltung abwickeln. Die Anwendung erhielt den Innovationspreis der Deutschen Telekom. easySYS mit Sitz in Rapperswil zählt über 3 500 Kunden und 30 Mitarbeitende.

www.easysys.com

Stefan Brunner und Marcel Lenz im Dezember 2013 die easySYS AG und trennten so das Software-Produkt von der Webagentur.

Datenwolke als Entlastung

Diese Erfahrungen aus der Anfangszeit sind auch heute der Antrieb für die Gründer: «Kleinunternehmer sollen weniger Zeit im Büro verbringen, sondern sich mehr um ihre eigentliche Arbeit kümmern», ergänzt Jeremias Meier, CEO der easySYS AG, seine Vision. Das heisst, dass ein Kleinunternehmer zum Beispiel nach einem Ter-

min Kundendaten und Arbeitsrapporte sofort online erfassen kann. Danach kann er abends oder am Wochenende – statt im Büro mit umständlichen Excel-Tabellen zu hantieren – zu Hause vom Sofa aus mit einem Klick die Kundendaten verwalten, Aufträge erstellen oder Rechnungen schreiben.

Das Erfolgsgeheimnis dafür heisst Cloud: Die Software ist vollständig internetbasiert. Datenschutz ist dabei ein wichtiges Thema, deshalb speichert easySYS die Daten ihrer Kunden ausschliesslich in Schweizer Rechenzentren. Sämtliche Verbindungen zwischen dem Kunden und den Servern werden zudem verschlüsselt.

Mitarbeiterzahl innert eines Jahres verdoppelt

Immer mehr Kunden profitieren von diesen Funktionen: easySYS hat im letzten Jahr die Kundenzahl auf über 3 500 verdoppelt und ist heute der führende Anbieter von webbasierter Business Software. Das Potenzial ist damit aber noch lange nicht ausgeschöpft: Allein in der Schweiz gibt es über 500 000 Kleinunternehmen.

Dieses Wachstum benötigt Geld: So konnte das Startup im Februar 2015 eine Finanzierungsrunde über 4,5 Millionen Franken abschliessen und namhafte Investoren aus der IT-Branche an Bord holen. Mit diesem Kapital will easySYS wachsen. Aber nicht um jeden Preis, sondern mit einem guten Produkt: «Viele Kunden kommen dank einer Weiterempfehlung zu uns», freut sich Jeremias Meier. Das Ziel für die nächsten Monate sei es nun, noch mehr Kunden auf die Website zu bringen. Dort kann die Software 30 Tage kostenlos getestet werden, das Einrichten des Benutzerkontos dauert keine Minute.

Um die geplante Expansion zu stemmen, plant easySYS, die Zahl der Mitarbeitenden von zurzeit 30 bis Ende Jahr auf 40 bis 50 zu erhöhen. «Erfolgreich eine Firma aufzubauen funktioniert nur mit den richtigen Leuten an Bord», ist Jeremias Meier überzeugt. Doch auch er kennt die Problematik des Fachkräftemangels und positioniert sein Unternehmen im Kampf um gute Mitarbeiter deshalb bewusst anders: «Wir bieten den Mitarbeitenden die einmalige Chance, dass jeder einen Beitrag zum Wachstum und Erfolg des Unternehmens leisten kann.» Seit 2014 hat easySYS den Firmensitz in Rapperswil am Zürichsee und profitiert im Bereich Software-Entwicklung von der Verbindung mit der Hochschule für Technik (HSR).



Die raffinierte Benutzeroberfläche von easySYS bietet mannigfaltige Funktionen.

Bildquelle: zVg / Zürcher KMU

«Kein Schnickschnack»

Dank dieser Manpower arbeiten die easySYS-Gründer gemeinsam mit dem ganzen Team täglich daran, die Software weiter zu verbessern – und sie immer benutzerfreundlicher zu machen. Jeremias Meier erzählt, wie er in den letzten Jahren dank eigenen Erfahrungen und Feedbacks der Kunden gelernt habe, was eine Business Software können müsse – und was überflüssiger Schnickschnack sei. «Andere Softwarehersteller bieten immer mehr Funktionen an. Ich bin überzeugt, dass ein Kleinunternehmer seine Buchhaltung schnell erledigen möchte. Deshalb müssen wir immer einfacher werden.»

Das heisst auch, Kleinunternehmer bei der Büroarbeit in immer weiteren Bereichen zu unterstützen: easySYS-Kunden können ihren Treuhänder neu kostenlos zur Zusammenarbeit einladen und ihm mit einem Klick Zugriff auf ihre Daten geben. Der Treuhänder kann die Kunden bei ihrer Buchhaltung sofort unterstützen. «So können wir Kleinunternehmern das Leben weiter erleichtern», freut sich Jeremias Meier. ■