Erfolg durch vorausschauende Planung

SAP-Add-ons für den Dokumenteneingang: Die tangro software components gmbH in Heidelberg

Brief, Fax oder E-Mail – es gibt viele Wege, zu kommunizieren. Um den Dokumenteneingang für Unternehmen schnell und einfach, ohne vorgelagertes System, direkt in SAP zu bringen, bietet die tangro software components gmbh maßgeschneiderte Lösungen. Der große Erfolg des Unternehmens liegt nicht zuletzt an der Softwarearchitektur – dank der tangro innerhalb von vier Jahren zahlreiche Produkte inklusive einer Workflow-Lösung auf den Markt bringen konnte.

„Die Idee wurde schon 1995 geboren", erinnert sich Geschäftsführer Andreas Schumann. Damals arbeitete der gelernte Diplom-Kaufmann bei SAP. Zunächst bei Siemens im Vertrieb, wechselte er schon bald in die Software-Entwicklung. Seine Idee: Schlanke und flexible betriebswirtschaftliche Anwendungen zu entwickeln, deren Kennzeichen Wiederverwendbarkeit, Transparenz, Standardisierung und Einfachheit sind. Drei Jahre später, im Jahr 1998, ging Andreas Schumann an die Umsetzung der „tangro-Architektur", gründete mit zwei Geschäftspartnern (die heute nicht

Teamwork bei tangro – Mitarbeiter diskutieren neue Lösungen.

mehr mit dabei sind) das Unternehmen und machte sich an die Umsetzung: Anwendungen, so genannte Add-ons, die in SAP eingebettet werden, um Geschäftsprozesse zu automatisieren. Das Prinzip: Das Produkt ist für die jeweilige Aufgabe maßgeschneidert, also zum Beispiel für den Rechnungseingang oder für den Auftragseingang.

„Da stößt Standardsoftware an ihre Grenzen", erklärt Andreas Schumann. Denn hier bekommt der Kunde meist ein riesiges Paket mit unzähligen Funktionen, von denen er aber nur einen Bruchteil benötigt. Andreas Schumann vergleicht: „Wenn in Venedig eine Gondel ausreicht, schaue ich mich ja auch nicht nach einen Luxusdampfer um."

Der Vorteil solch einer schlanken Lösung ist, dass sie schnell im System implementiert ist; dass sie einfache und schnelle Anpassung an kundenspezifische Anforderungen ermöglicht; dass die Wartungskosten niedrig sind; und dass sie preiswert ist. Und: Dank der richtungsweisenden Softwarearchitektur lassen sich Anwendungen schnell und günstig auf weitere Anforderungen der Kunden anpassen.

2004 war es dann soweit: Mit dem Nestlé-Konzern gewann man den ersten Kunden für ein Produkt zur Auftragserfassung. Dann ging's Schlag auf Schlag. Mittlerweile existieren sieben verschiedene Produkte, über 70 Kunden setzen heute auf tangro. Stand heute beschäftigt tangro 21 Mitarbeiter.

Andreas Schumann

Eine lange Zeit von der Idee 1995 über die Unternehmensgründung 1998 bis hin zum ersten Kunden 2004 – da braucht es einen langen Atem, oder wie Andreas Schumann sagt: „Man muss ziemlich stur sein." Finanziert hat er diese Zeit übrigens als freiberuflicher Berater. Er betreute Projekte vor allem für seinen ehemaligen Arbeitgeber SAP.

Mit dem RKW Baden-Württemberg kam der heute 59-Jährige schon 1998 in Kontakt. „Damals ging es um die wesentlichen Fragen bei einer Unternehmensgründung", erzählt Andreas Schumann. Aktuell betreut ihn das RKW BW erneut. Es geht um den Rückkauf von Firmenanteilen, um die dafür notwendigen Finanzierungsmodelle und die Ausarbeitung eines Businessplans. Denn Andreas Schumann, gleichwohl Hauptgesellschafter, möchte seine Option für 20 Prozent tangro-Anteile ziehen, die sich momentan in anderem Besitz befinden. Dafür benötigt er eine Finanzierung, bei der ihn Gernod Kraft vom RKW Baden-Württemberg unterstützt: „Die Liquiditätsplanung ist dabei entscheidend", betont der Berater. Und die stimmt bei tangro. Denn Andreas Schumann konnte bereits Mitte des Jahres genau sagen, über wie viele Mittel er Ende 2010 verfügen wird und wie hoch demzufolge der Finanzierungsbedarf sein wird. „Seit dem Platzen der Internetblase haben sich in den letzten zehn Jahren die Banken sehr zurückgehalten bei der Finanzierung von Softwareunternehmen", weiß Gernod Kraft. „Umso wichtiger ist eine gute Liquiditätsplanung, wie sie bei tangro praktiziert wird."

Diese vorausschauende Planung hilft Andreas Schumann nun, die Firmenanteile zurückzukaufen. Das entspricht seiner Natur, seinem Geschäftsmodell, seiner Unternehmensplanung, er sieht sich in der Tradition von Familienunternehmen: „Das finde ich spannend, an einer AG zum Beispiel habe ich kein Interesse. Ich will unabhängig bleiben." Und mit diese Unabhängigkeit seinen Weg fortsetzen. „Wir haben noch 20 bis 30 neue Produkte zu entwickeln", blickt Andreas Schumann in die Zukunft.

Unternehmensporträt

tangro®
smart software components

1998 gründete Andreas Schumann mit zwei Partnern, die 1998 und 2004 das Unternehmen verließen, die Heidelberger tangro software components gmbH. Basierend auf grafischer Geschäftsprozessmodellierung bietet tangro Softwarelösungen für die Optimierung und Automatisierung von Geschäftsprozessen. Die Grundlage bilden maßgeschneiderte SAP-R/3-Add-ons wie Rechnungs- und Auftragseingangsbearbeitung, Zahlungsavis, Bedarfsmeldungen oder Vorgangsbearbeitung. Aber auch Lösungen und Workflow-Applikationen außerhalb SAP-R/3 gehören zum Portfolio. Der geschäftsführende Hauptgesellschafter Andreas Schumann war über zehn Jahre bei SAP in Walldorf. tangro beschäftigt heute 21 Mitarbeiter, rund 70 Kunden nutzen über hundert verschiedene Produktvarianten der Softwarelösungen.

Weitere Informationen bei
Gernod Kraft
Tel.: 07 11 / 2 29 98 - 39
E-Mail: kraft@rkw-bw.de

RKW Baden-Württemberg
Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft
Königstraße 49
70137 Stuttgart

Telefon 07 11 / 2 29 98-0
Fax 07 11 / 2 29 98-10
E-Mail info@rkw-bw.de
Internet www.rkw-bw.de

Nachdruck oder Fotokopien (auch auszugsweise) nur mit Genehmigung des RKW Baden-Württemberg.