

„Wir bleiben dem Standort treu“

Das Software-Haus SOU betreut von Schwetzingen aus Kunden in ganz Europa. Das Unternehmen hat eine eigene ERP-Software entwickelt – und eine spezielle Branchenlösung eingekauft.

Econo: Das „Netzwerk elektronischer Geschäftsverkehr“ hat in einer Studie ermittelt, dass es rund 350 ERP-Lösungen für den Mittelstand gibt. Was macht Ihre aus?

➤ **Marco Mancuso:** Die funktionalen Unterschiede sind heute marginal. Entscheidend sind die weichen Faktoren. Sehr wichtig ist, dass wir selbst ein mittelständisches Unternehmen sind und unseren Kunden auf Augenhöhe begegnen. Unsere Struktur hat zudem zur Folge, dass unsere Kommunikationswege kurz und unsere Preise klein sind. Die preisliche Attraktivität hängt auch damit zusammen, dass wir die Lösungen schlank und schnell implementieren. Auch die Lizenz-, Wartungs- und Supportpolitik ist auf mittelständische Kunden zugeschnitten.

Econo: Sie sind auch Beratungshaus für andere ERP-Systeme. Wie kam es dazu?

➤ **Mancuso:** Es kommt häufig vor, dass Kunden mit dem Support vom Softwareanbieter unzufrieden sind.

Auf diese Weise haben wir weltweit 30 Kunden gewonnen.

Econo: Das dritte Standbein von SOU ist eine spezielle ERP-Lösung für Kfz-Importeure und -Händler. Wie kam es dazu?

➤ **Mancuso:** Das erklärt sich historisch. T-Systems war lange Zeit Kunde von uns. Die Telekom-Tochter hatte Debis übernommen, die ehemalige IT-Sparte von Daimler. Eines der Debis-Produkte war ein Importeur- und Händler-System. T-Systems wollte das jedoch weder warten noch weiterentwickeln. Wir bekamen es angeboten und haben zugeschlagen. So betreuen wir seit 2004 weltweit 21 Unternehmen, die Daimler Nutzfahrzeuge oder Pkws importieren oder verkaufen. Wir haben das ursprüngliche System in den vergangenen Jahren ausgebaut. Unter anderem haben wir unser eigenes CRM-System in die Anwendung integriert.

Econo: Gestartet ist das Unternehmen in Brühl als Ein-Mann-Unternehmen. Wie waren die Anfänge?

➤ **Mancuso:** Gegründet wurde SOU von Karl Senfleber. Er ist gelernter Informatiker und war vor der Selbstständigkeit Projektleiter in verschiedenen Firmen, IT-Leiter bei einem Großkonzern und angestellter Geschäftsführer. Als Freelancer hat er sich dann 1990 selbstständig gemacht. Herr Senfleber ist gebürtiger Mannheimer und hat zur Zeit der Gründung in Brühl gelebt.

Econo: Wie kam es zum Firmensitz in Schwetzingen?

➤ **Mancuso:** Mit dem Wachstum hat SOU neue Büroräume gebraucht. Leider war die Stadt Brühl nicht in der Lage, uns ein entsprechendes Grundstück zu vermitteln. Anders in Schwetzingen: Der damalige Bürgermeister Gerhard Strathaus hat uns im Gewerbegebiet Hirschacker ein passendes Grundstück angeboten. SOU hat im Jahr 1997 neu gebaut und zwei Millionen Mark in den Standort investiert.

Econo: Wollen Sie in Schwetzingen bleiben?

➤ **Mancuso:** Wir halten dem Standort die Treue, da er viel zu bieten hat. Obwohl eher kleinstädtisch strukturiert, erreichen wir in einer Dreiviertelstunde den Frankfurter Flughafen oder Stuttgart. Heidelberg, Mannheim und Ludwigshafen sind sowieso nur um die Ecke. Das ist wichtig, da wir hier viele Unternehmen als Kunden haben, darunter MLP, Heide Druck, Mercedes-Benz und BASF.

Econo: Wie sind Ihre Pläne für das laufende Jahr?

➤ **Mancuso:** In der Dienstleistungssparte haben wir zwei Großaufträge mit Pharmakonzernen akquiriert. Schon damit ist unser Personal nahezu ausgelastet. Weitere Impulse kommen aus dem Automobilsektor. Bei Daimler löst sich der Investitionsstau auf, sodass wir mit unserem Importeur- und Händler-System viel zu tun haben. Zudem haben wir für unser eigenes ERP-System neue Kunden gewinnen können. Wir werden daher im laufenden Jahr drei bis vier neue Mitarbeiter einstellen. MSc