

SEWOBE AG – ein Hidden Champion aus Augsburg

| Success story |

„Viele der Aufgaben, die bei uns anfallen, sind so komplex, dass sie nur von Menschen mit besonderer Begabung und speziellen Fähigkeiten gelöst werden können.“

Seit über 20 Jahren ist das Augsburger Software-Unternehmen SEWOBE inzwischen auf dem Markt. Und es wird immer noch von den beiden Gründern Eiko Trausch und Thomas Weishaupt geleitet. Sie starteten 1999 als Zwei-Mann-GbR, firmierten sich Ende 2000 zur GmbH um und sind seit dem Jahr 2019 eine Aktiengesellschaft. Heute hat das Unternehmen über 25 Beschäftigte und vermietet Cloud-Lösungen an über 1.000 Vereine und Verbände mit einigen Millionen Mitgliedern. Das Alleinstellungsmerkmal: Verwaltungssoftware für Organisationen mit komplexen Hierarchien. In der Online-Vereins- und Verbandssoftware, ihrem Premium-Segment, ist die SEWOBE AG im deutschen Sprachraum einer der Marktführer. Das innovative IT-Unternehmen ist dennoch nur Insidern bekannt, auch in Augsburg: ein Hidden Champion. Ein Grund mehr, hier ihre Geschichte zu erzählen.

Um die Jahrtausendwende herum herrschte Goldgräberstimmung: Viele Unternehmen und Kapitalgeber erkannten erstmals das Potenzial des Internets und des mobilen Arbeitens. Praktisch jeder wollte dabei zu sein. Startups schossen wie Pilze aus dem Boden, nur wenige haben bis heute überlebt. Zu diesen wenigen gehört die Firma SEWOBE.



Die SEWOBE-Erfolgsgeschichte begann mit einer Kündigung

Alles begann damit, dass Eiko Trausch 1997 seinen Job bei der TLG in Berlin beendete. Seine Gründe: *“Im Management wird viel Energie in Machtkämpfen verschwendet. Als ich kündigte, war ich ziemlich ausgebrannt. Ich hatte immer vollen Einsatz gegeben – aber irgendwann war mir klar, dass ich mein eigener Chef sein und selbst entscheiden wollte, woran ich arbeite und für was ich mich engagiere.”*



Also kehrte Eiko Trausch nach Augsburg zurück, wo er schon studiert hatte. Neben seiner Selbstständigkeit als Unternehmensberater begann er eine Promotion als externer Doktorand an der Universität der Bundeswehr München. Sein Doktorvater übergab ihm aber erstmal eine ehrenamtliche Sisyphus-Arbeit: ein Wirtschaftslexikon. Er sollte mehrere tausend Wirtschaftsbegriffe von deutschen BWL-Lehrstühlen anfragen, modifizieren und für das Buch zusammentragen.

Diese Aufgabe war für eine Person allein kaum zu schaffen. Deshalb kam Eiko Trausch auf die Idee, ein Online-Formular zu erstellen, über das Eingaben direkt in eine Datenbank gespielt werden konnten. Ihm fehlten jedoch die Programmierkenntnisse, um die Idee umzusetzen. Deshalb inserierte er in der Augsburger Allgemeinen Zeitung ... und lernte auf diese Weise Thomas Weishaupt kennen. Dieser war damals knapp 20 Jahre alt, aber bereits ein IT-Ausnahmetalent. In drei Tages- und Nachtschichten baute er das Formular mit der dazugehörigen Datenbank und programmierte gleich noch eine sinnvolle Auswertungsmaske dazu. Es war der Grundstein für eine dauerhafte und stabile Zusammenarbeit. Der Name und der Claim waren schnell gefunden: SEWOBE (SErviceWebOnlineBERatung) – miteinander. online.arbeiten.

Investment oder Bootstrapping? Das SEWOBE-Rezept für gesundes Wachstum

Damals wie heute agieren viele Startups nach dem Prinzip: Immer so schnell wie möglich und so groß wie möglich. Gründung, Investment erhalten, Exit – so der angestrebte Weg, um schnell viel Geld zu machen. Investor:innen ziehen häufig mit. Innerhalb kürzester Zeit werden junge, vielversprechende IoT- und IT-Firmen zu stark wachsenden Unternehmen aufgeblasen, bevor klar ist, welche Größe sich für das Geschäftsmodell eignet. Auf diese Weise erhalten sie eine höhere Bewertung und können höhere Summen beim Exit erzielen.

| SUCCESS STORY |

Im Gegensatz dazu entstand die heutige SEWOBE AG durch gesundes Wachstum. Bevor der Begriff Bootstrapping weite Verbreitung fand, setzten die Gründer auf Eigenfinanzierung, viel Engagement und einem möglichst schnellen Einstieg ins operative Geschäft. Der Fokus lag gleich zu Beginn auf einem positiven Cashflow. Dieser Weg bringt anfangs viel Arbeit mit sich, sorgt aber dafür, dass Gründer:innen schnell ein hochwertiges und stark nachgefragtes Produkt entwickeln und sich ganz auf die Kundenakquise konzentrieren.

Die Anfänge: Probieren, anpassen, weiterentwickeln

Zunächst berieten Eiko und Thomas andere Unternehmen beim Gang ins Internet und bauten erste Online-Präsenzen für diese Firmen. Parallel dazu wurde an eigenen Themen gearbeitet: Online-Straßenportale (Baeckergasse.de / Kaisermeile.de), ein E-Commerce Shop für Budapester Schuhe oder Wochenend Specials – immer mit dem Ziel, eine Idee zu finden, die im Internet erfolgreich ist.

Lösungen für Homeoffice – lange vor Corona

Die Basis für den späteren Erfolg legten sie durch eine Softwarelösung, die sie ursprünglich für sich selbst erstellten. Eiko erinnert sich: „Da Thomas damals in Westendorf lebte und ich in Augsburg, programmierte er für die SEWOBE eine Online-Lösung zur Kundenverwaltung mit Rechnungsstellung. So konnten wir beide gemeinsam auch vom Homeoffice aus in einer Lösung arbeiten. Dieser OfficeMANAGER ist nach zahlreichen Updates noch heute die Verwaltungssoftware der SEWOBE und vieler anderer Unternehmen.“

Das innovative CRM-System war dann auch der Grund, die Rechtsform des Unternehmens zu ändern und eine GmbH zu gründen, um die Zusammenarbeit besser abwickeln zu können. Nebenbei engagierten sich die beiden Gründer bei verschiedenen Vereinen. „Diese ehrenamtlichen Tätigkeiten waren sehr zeitintensiv. Zeit, die wir in der Phase der Gründung eigentlich nicht hatten“, erklärt Eiko. Doch Zeitnot macht erfinderisch: Kurzerhand wurde der OfficeMANAGER zur Mitgliederverwaltung für Vereine umfunktioniert. „Durch die Möglichkeit, gemeinsam und gleichzeitig auf Daten zugreifen und diese bearbeiten zu können, haben wir Vereinsarbeit viel effizienter gemacht.“

Damit entdeckten sie fast nebenbei eine Marktlücke: Software für die Vereins- und Verbandsverwaltung.

Eiko dazu: „Viele Vereine arbeiteten damals offline, meist wurden Dokumente oder Übersichten mit Excel oder anderen wenig datenschutzkonformen Methoden händisch bearbeitet und analog dokumentiert.“ Diese Probleme löst das engagierte SEWOBE-Team nun seit über 20 Jahren mit großem Erfolg. Das Unternehmen betreut heute über 1000 Vereine und Verbände mit über 2 Millionen Kontakten. So hat Eiko Tausch erreicht, was er schon immer wollte: Eine erfüllende, sinnstiftende Arbeit, die das Leben für andere erleichtert. „Es ist schon ein einmaliges Gefühl und mit nichts zu vergleichen! Begonnen haben wir vor 20 Jahren mit kleinen Vereinen – heute betreuen wir auch Großvereine wie zum Beispiel die DLRG Deutschland mit 1.6 Millionen Mitgliedern!“

Langsam wachsen – der beste Weg?



Ein beschleunigtes Wachstum kam für die SEWOBE-Gründer nie ernsthaft in Frage. „Der Markt war zu Beginn der 2000er noch nicht dafür bereit“, meint Eiko Tausch. „Da hätte auch ein Werbebudget in Millionenhöhe nichts geändert. Man muss auf den richtigen Moment warten. Und als wir dann ohne externe Finanzspritzen den Break-Even geschafft hatten, waren wir froh, dass wir nicht jeden Monat Geldgebern erklären müssen, was wir tun oder warum wir etwas nicht tun“. Die SEWOBE AG gehört nach über 20 Jahren immer noch komplett zu je 50 Prozent den beiden Gründern: Eine

20

Jahre Sewobe



Rarität. Auch darüber ist Eiko Trausch froh: „Genau darum ging es uns beim Gründen: Es alleine schaffen, selbst bestimmen.“ Doch er räumt ein: „Den einen optimalen Weg gibt es nicht. Wenn man Geld angeboten bekommt, muss man es in vielen Fällen nehmen. Sonst besteht immer die Gefahr, dass als nächstes ein Konkurrent gefragt wird – und schon hat man im Wettbewerb keine Chance mehr. Auch wir würden ein Investment für die SEWOBE AG nicht ausschließen, wenn der Erhalt des Unternehmens davon abhängt.“

Bereit für die Zukunft ...

Teambuilding und enger Zusammenhalt sind wichtige Faktoren für die beiden Unternehmer. Deswegen spielt die Ausbildung eine übergeordnete Rolle bei der Unternehmensentwicklung. Alle Mitarbeiter:innen haben ihre Ausbildung bei der SEWOBE AG durchlaufen und bilden nun die neuen Nachwuchskräfte aus. „Darauf sind wir besonders stolz“, so Thomas Weishaupt. Die 2022 erworbene, firmeneigene Mietfläche in der Werner Haas Straße bieten dem Team Standortvorteile: Gute Einkaufsmöglichkeiten durch die Nähe zur Maxstraße und zur Citygalerie, viele Optionen für's Mittagessen, aber auch Möglichkeiten für Afterwork-Aktivitäten wie Kinoabende im CinemaxX etc.

Derzeit arbeiten die beiden Gründer an einem Konzept, das die Beteiligung besonders motivierter und engagierter Mitarbeitender ermöglichen soll. Dazu gehört auch die 2019 erfolgte Umwandlung der GmbH in eine AG. Mit Beteiligungen am Unternehmen lässt sich Wertschätzung für Leistungen ausdrücken und die emotionale Bindung an das Unternehmen stärken. Auch die Unternehmensnachfolge kann auf diese Weise gesichert werden.

Auch bezüglich Diversität stellt die SEWOBE AG Zukunftsfähigkeit unter Beweis. So wurde schon früh das Potenzial von Mitarbeiter:innen mit autistischen Zügen erkannt. Eiko Trausch dazu: „Viele der Aufgaben, die bei uns anfallen, sind so komplex, dass sie nur von Menschen mit besonderer Begabung und speziellen Fähigkeiten gelöst werden können.“ Außerdem hat die SEWOBE AG mit Heike Lenz eine Frau als Aufsichtsratsvorsitzende – und das in der von Männern dominierten IT-Branche! Eiko Trausch: „Sie gehört in ihrem Spezialgebiet, dem Datenschutz, zu den Besten und unterstützt uns bei all unseren internen und externen Prozessen.“

Tipps für Gründer: innen

Worauf sollte man bei der Gründung eines Unternehmens achten? „Loslegen mit Herzblut und niemals auf die Zeit schauen. Wer wirklich gründen will, muss experimentieren wollen und viele Wege gehen“, ist Eiko Trausch überzeugt. Für IT-Unternehmen braucht es aus seiner Sicht von Anfang an ein gutes Team: „Man sollte immer mindestens zu dritt sein. Ein IT-Brain, einer für's Geld, einer für Marketing, Vertrieb und Personal. Das ist meines Erachtens das 'Mindest-Kernteam'. Zu zweit geht es auch – aber das ist schon sehr sportlich!“

SEWOBE AG
miteinander.online.arbeiten