



## Über ambiFOX

# Interview mit ambiFOX

### Redaktion

Herr Bäumer (NB), Herr Gebing (DG), Ihnen ist es gelungen, ein erfolgreiches Konzept wie ambiFOX extrem schnell zur Marktreife zu bringen. Woher kommt dieser Erfolg?

### NB

Unser gemeinsamer Erfolg hat viel mit unserer freundschaftlichen Beziehung zu tun und begann im Grunde schon während unserer gemeinsamen Ausbildung zum Steuerfachangestellten bei der KRP in Ahaus. Dort erkannten wir beide sehr schnell, wie sich insbesondere der IT-Bereich in der Branche entwickeln würde und setzten uns immer intensiver mit der Materie auseinander. Der Bereich Hardware und DATEV-Anbindung wurde von mir übernommen, Daniel Gebing setzte sich eher mit komplexen Software-Strukturen auseinander.

### DG

Ja genau, eigentlich war uns damals schon klar, dass wir mit unseren gemeinsamen Interessen an neuen Technologien und unsere sehr gute kaufmännische Ausbildung eine ideale Basis für ein neues Unternehmen darstellte.

### Redaktion

Aus diesen Überlegungen heraus gründeten Sie die KRP-IT.asp GmbH?

### NB

So schnell ging das dann auch nicht. Nach Beendigung der Ausbildung, setzten wir unseren Schwerpunkt im IT-Bereich und betreuten eine Menge Kanzleien und Unternehmen in EDV-Fragen. Als seitens der KRP 1991 die KRP-IT-Consulting gegründet wurde, befanden wir uns beide bereits im Studium, Daniel Gebing im Bereich Wirtschaftsinformatik,

bei mir war es Betriebswirtschaft und Wirtschaftsinformatik. Ich war damals bereits als geschäftsführender Gesellschafter in der Gesellschaft vertreten und Daniel als freier Mitarbeiter, der aber im Grunde jede studienfreie Minute mit uns zusammenarbeitete. Später wurde er dann zweiter geschäftsführender Gesellschafter.

### Redaktion

Wie entstand dann die Idee für ambiFOX?

### DG

Streng genommen entstand die Idee aus dem wachsenden Bedarf nach asp-Lösungen bei unseren Klienten, die wir ohnehin in EDV-Angelegenheiten betreuten. Sicher gehörte auch unsere wachsende Kompetenz im asp-Segment mit zu den Überlegungen.

### NB

Als immer häufiger in Beratungsgesprächen das Thema asp aufkam, konzipierten wir ein Rahmenkonzept und entwickelten in den nachfolgenden Monaten ein marktfähiges und stabiles Komplettsystem.

### DG

Als wir dann alles nach kalkulierten, waren wir selbst erstaunt darüber, wie kostengünstig wir dieses System anbieten könnten. Das war im Grunde der Startschuss.

### Redaktion

Wie ging es dann weiter?

### NB

Wir bauten das System immer weiter aus, führten viele Gespräche mit Sys-



Herr Bäumer und Herr Gebing

tempartnern und Klienten, fanden neue Möglichkeiten, etwa den UMTS-Betrieb und entwickelten die ambiFOX-Zusatzmodule.

### Redaktion

Dann kam der erste Kunde...!

### DG

Der erste Kunde war im Grunde ja unser eigenes Haus. Wir haben zunächst die KRP mit dem Filialbetrieb in Erfurt projektiert und installiert. Nach umfangreichen Tests konnte die nagelneue Serverfarm in den Regelbetrieb geschaltet werden. Das war schon spannend, aber wir wussten von Anfang an, dass alles laufen würde.

### NB

Ja und als deutlich wurde, wie sauber das System läuft, gingen wir offensiv auf den Markt. Wir bauten einen Vertrieb auf, entwickelten das Marketing und begannen aktiv Kunden zu akquirieren.

# ambiFOX



## Über ambiFOX

### Redaktion

Wodurch unterscheidet sich ambiFOX, unabhängig von der Kostenseite, im Wesentlichen von der DATEV-asp-Lösung?

### NB

Ganz sicher ist es bei uns die Bündelung der Kompetenzen, die bei der DATEV in unterschiedliche Abteilungen mit entsprechendem Kommunikationsaufwand aufgeteilt ist. Bei uns ist jeder Fachmann, was für sehr schnelle Reaktionszeiten sorgt. Insgesamt reagieren Konzerne natürlich wesentlich langsamer und unflexibler auf Anforderungen der Kunden.

So sind wir beispielsweise in der Lage, alle Wünsche des Kunden seinem Bedarf entsprechend zu erfüllen. Das reicht von der Einrichtung des Arbeitsplatzes bis hin zur Einbindung in das dvelop-Dokumentenmanagementsystem. Eine weitere sehr wichtige Komponente ist die Mobilität: ambiFOX erlaubt es, von jedem Ort aus in Echtzeit auf den tatsächlichen Datenbestand zuzugreifen, egal ob vom Laptop, vom Handy oder von Zuhause aus.

### Redaktion

Müssen Sie viel Überzeugungsarbeit bei Ihren Kunden leisten?

### DG

Die Vorteile liegen ja auf der Hand. Spätestens bei der Kostenersparnis erkennt jeder direkt den Nutzen. Es gibt auch Kunden, die sich schwer tun, Ihre Daten »in fremde Hände« zu geben oder Angst vor Datenverlusten haben. Wir konnten aber bisher jeden von der absoluten Sicherheit und Diskretion unseres Unternehmens überzeugen. Die Technologie ist ausgereift und der sichere Datentransfer arbeitet lückenlos. Durch Sicherheitskomponenten wie SDSL-Leitungen, etc. haben wir auch bei den Netzanbietern absolute Priorität bei möglichen Ausfällen.

### Redaktion

Gibt es neben den Steuerkanzleien andere Branchen für die ambiFOX interessant ist?

### NB

Unbedingt. Unser System wird bereits von Anwaltskanzleien, Wirtschaftsprüfern und wirtschaftlichen Handelsunternehmen genutzt. Das Spektrum ist beliebig erweiterbar, z.B. für Hochschulen, Kliniken, etc. Überall dort, wo große Datenmengen anfallen und über sichere Netzwerke verwaltet werden müssen macht ambiFOX Sinn.

Daher ist der Aufbau des Systems auch bewusst modular angelegt. Das Modul TAX beispielsweise ist eine reine Steuerberater-Komponente, das Modul VARIO steht für Individuallösungen bei weiteren Branchen.

### Redaktion

Stichwort Module; Sind überhaupt verschiedene Module notwendig, um das System zu betreiben?

### DG

Nein, grundsätzlich nicht. Auch ohne Zusatzmodule läuft das Basis-System einwandfrei. Die Module erweitern aber vorhandene IT-Umgebungen sinnvoll zu einer komfortablen Komplettlösung, was extreme Flexibilität ermöglicht. In unserer Broschüre beispielsweise stellen wir die Module nur einzeln heraus, um die Komplexität des Gesamtumfangs überschaubarer zu machen. Man darf sich das nicht vorstellen, wie eine riesige Software-Bibliothek. Das Gegenteil ist der Fall!

### Redaktion

Ist schon abzusehen, was in technischer Hinsicht noch hinzu kommt oder gibt es bereits konkret neue Projekte.

### DG

Bei unserer Arbeit handelt es sich immer um dynamische Prozesse, die manchmal extremes Tempo verlangen und manchmal langsam reifen. Derzeit prüfen wir neue Technologien um für unsere Kunden weitere Innovationen und Kostenersparnisse bieten zu können. Verständlicherweise möchten wir hierzu nicht mehr sagen. Sie können aber sicher sein, dass man weiter von uns hören wird!

### Redaktion

Was ist Ihre persönliche Vision für die Zukunft?

### NB

Wir sind natürlich in erster Linie Unternehmer und wollen weiter wachsen. Das werden wir auch. Absolut wichtig bleibt aber der persönliche Kontakt zu den Kunden, den wir konsequent aufrechterhalten werden. Wir arbeiten zwar mit Maschinen aber ein offener Dialog ist nicht zu ersetzen.

### Redaktion

In diesem Sinne, Vielen Dank für das Gespräch!

# ambiFOX